



Claudia Rayling,
verantwortliche Redakteurin
funkschau handel

EDITORIAL

Die drei ???

Gutes kommt wieder, na klar! Leggings, Schulterpolster und natürlich die Boy-Groups von damals, heute als abgehalfterte Mitt-Dreißiger, die, in der wahren Welt Super-Papi, die Teenies noch einmal zum Kreischen bringen wollen. Alles Altbewährte in neuem Gewand. Revolution? Nein danke. Was mit den Auswüchsen der 80er und 90er funktioniert, ist in der ITK-Branche längst en vogue. Was heute etwa als UC gehypt wird, hatte man Ende der 90er-Jahre Outlook-Integration genannt. Alles Bluff also, die Hersteller mit ihren scheinbar so innovativen Lösungen am Pranger? Keineswegs! Innovation und die Rückbesinnung auf Altbewährtes muss kein Widerspruch sein. Doch die Fragen, die den Käufer damals wie heute umtreiben, lauten: Warum? Wozu? Und zu welchem Preis? Dann zählt der Inhalt, nicht die Verpackung und schon gar nicht das Etikett. Werden die drei Fragezeichen gelöst, lächelt auch der Kunde – denn für Revolutionäres braucht es nicht immer die große Revolution.

Blieben Sie sich treu, Ihre

INHALT

Titel

Unified-Communications erfolgreich machen 4
Videoconferencing – Tipps für Reseller 7

Inside

XTREME Vielseitigkeit bei Also 8
Herweck rät zur Spezialisierung 9
Fünf Chancen mit der Telekom 12
Tata Communications – der Vollsortimenter für die Business-Kommunikation 2.0 13

M2M/Tarife

Telefónica, das M2M-Geschäft und die neuen Wege in der Mobilfunkvermarktung 10

Vermarktung

Faktoren für den E-Commerce-Erfolg 14

Channel-Support

Ixia mit integriertem Partnerprogramm 15
HP-Softwareprodukte jetzt bei TD Azlan 15

Bild: JASIGN - Fotolia



Estos eröffnet Resellern neue Perspektiven

„Neue Perspektiven. Die Zukunft heißt Software.“ – unter diesem Motto startet der UC-Hersteller Estos im zweiten Quartal eine große Fachhandelskampagne. Im Rahmen der Aktion geht es darum, Reseller davon zu überzeugen, die Estos-Softwareprodukte bei seinen Endkunden künftig noch unab-

Generell bietet die Vermarktung von Software für den Fachhändler viele Vorteile:

- Wiederkehrende Umsätze (aufgrund der kürzeren Produktlebenszyklen bei Software im Vergleich zu Hardware),
- die Platzierung von Software bei bekannten Kunden mit bestehender ITK-



Bild: Estos

hängiger von TK-Investitionen zu platzieren. Denn Stand heute ist die Mehrzahl der Unternehmen mit einer perfekten ITK-Infrastruktur – bestehend aus TK-Anlage, Netzwerkumgebung, Türsprechstellen sowie verschiedenen IT-Systemen (CRM-, ERP- oder Branchenlösungen) – ausgestattet. Erfolgreiche Fachhändler wissen, dass sich die vorhandene Infrastruktur durch moderne Kommunikationssoftware wie „ProCall Enterprise“ – mit innovativen Funktionen wie Desktop-Sharing, Federation, Presence, Instant-Messaging sowie Audio-/Video-Chat – um ein Vielfaches optimieren lässt. Hinzu kommen zahlreiche Möglichkeiten der Geschäftsprozessintegration (Verknüpfung von IT und TK), die insgesamt zu einer Verbesserung der Zusammenarbeit in der Organisation und Steigerung des Kundenservices führen.

Infrastruktur gestaltet sich einfacher als die Neukundenakquise,

- keine Vorfinanzierung, keine Kapitalbindung (Lagerhaltung) beim Vertrieb von Software-Lösungen,
- zusätzliche Umsatzgenerierung durch Serviceanträge und Geschäftsprozessintegration (unternehmensspezifisches Customizing).

Um die Fachhändler bei der erfolgreichen Vermarktung noch besser zu unterstützen, startet Estos ab dem 24. April eine große Fokus-Kampagne für Reseller. Im Rahmen der Kampagne bietet der Hersteller neben vertriebsunterstützenden Materialien auch spezielle Konditionen an. Für weitere Details zur Kampagne findet am 24. April ein Kick-off-Webinar statt.

(CR)

www.estos.de