

Damovo startet Partnerprogramm für UC as a Service

30.11.2009, 16:16 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *Damovo*

Düsseldorf, 30. November 2009 - Mit seinem neuen Partnerprogramm für UC as a Service bietet Damovo Systemhäusern und Resellern ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell mit laufenden monatlichen Umsatzbeteiligungen. Bei UC as a Service entfallen beim Endkunden Investitionen in eine eigene TK-Infrastruktur. Sie beziehen die benötigten Funktionen als Dienstleistung, die monatlich pro User nach Verbrauch abgerechnet wird.

UC as a Service von Damovo, einem der führenden herstellerneutralen Integrations- und Servicepartner für UC-Lösungen, ist ein zentral gehosteter Kommunikationsdienst. Er enthält alle Leistungsmerkmale eines modernen TK-Systems, erweitert um innovative Funktionen für Unified Communications. Dieses Software-as-a-Service (SaaS)-Angebot ist mit einer Leitung vergleichbar, aus der kontinuierlich Wasser fließt und die Einspeisung jederzeit steuerbar ist. Wasser stellt damit eine Ressource dar, die nur dann bezahlt werden muss, wenn sie auch wirklich abgerufen wird. Und diese Leistung steht jederzeit verlässlich und sicher zur Verfügung. Da UC as a Service kein Produkt, sondern eine Dienstleistung ist, eröffnen sich Systemhäusern damit neue und attraktive Potenziale im Vertrieb. Damovo hat dazu jetzt ein spezielles Partnerprogramm gestartet und will 2010 sein Vertriebspartnernetz bundesweit ausbauen.

Nach einer ausführlichen Schulung durch Damovo können die neuen Partner das Damovo-Angebot an ihre Kunden vermarkten. Der Nutzen für die Partner: eine umsatzabhängige Abschlussprämie, eine monatliche Beteiligung an den wiederkehrenden Produktumsätzen und eine monatliche Umsatzbeteiligung am Gesprächsvolumen der Kunden; Sonderrufnummern sind davon ausgenommen. Statt eines einmaligen Umsatzes beim Verkauf von Produktlizenzen können die Vertriebspartner permanente monatliche Einkünfte aus dem UC-as-a-Service-Geschäft verbuchen.

Gerade die aktuelle wirtschaftliche Lage bietet Systemhäusern und Resellern vielfältige Chancen, um mit Interessenten ins Gespräch zu kommen. Bei den Kunden fallen keine Investitionskosten an, etwa für den Ausbau oder eine neue TK-Anlage. Sie mieten auf monatlicher Basis die gehosteten Services und können ohne Einschränkungen Benutzer hinzunehmen oder abmelden und damit schneller auf geänderte Geschäftsanforderungen reagieren. Das gemietete TK-System bleibt immer aktuell - sie brauchen keinen Experten, der sich darum kümmert. Das ist in den Servicegebühren für den Dienstleister, konkret: den Damovo-Vertriebspartner, enthalten. Unter dem Strich profitieren die Kunden der Vertriebspartner von flexibleren Vertragszeiten.

„In unserem Vertriebspartner-Programm für UC as a Service bieten wir Resellern und Systemhäusern ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell mit laufender Umsatzbeteiligung“, sagt Dagmar Nies, Director Marketing bei Damovo in Düsseldorf. „Unsere Botschaft ist klar: Die Zusammenarbeit mit Damovo lohnt sich. Die Partner haben die Möglichkeit, sich mit attraktiven Dienstleistungen bei ihren Kunden zu positionieren.“

Weitere Informationen zum Damovo-Vertriebspartnerprogramm:
www.damovo.de/DE/microsites/partnerprogramm.htm.

Diese Presseinformation kann unter www.pr-com.de abgerufen werden.

Portrait

Über Damovo

Damovo ist einer der führenden, herstellerneutralen Integrations- und Servicepartner für UC-Lösungen. Ziel von Damovo ist es, mit innovativen Kommunikationsdiensten die Geschäftsanforderungen von Kunden verschiedenster Branchen und Unternehmensgrößen optimal zu unterstützen. Eine besondere Stärke des Unternehmens ist die Expertise bei der Konvergenz von Daten, Mobilität und Sprache. Basis hierfür bildet das Damovo-Portfolio mit Produkten führender ITK-Hersteller. Für multinationale Unternehmen realisiert Damovo Servicekonzepte mit einheitlichen, leistungsfähigen Servicevereinbarungen in weltweit über 90 Ländern. Die Services reichen von der Planung über das Design und die Implementierung bis zum Management und der Optimierung komplexer UC-Lösungen und Infrastrukturen. Damovo unterhält Niederlassungen in Deutschland, Belgien, Brasilien, Großbritannien, Irland, Mexiko, den Niederlanden, Polen, der Schweiz und Tschechien. Der deutsche Sitz ist in Düsseldorf (www.damovo.de).

News-ID: 375994 • Views: 902 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/375994/Damovo-startet-Partnerprogramm-fuer-UC-as-a-Service.html>