

IT RESELLING CLOUD

**ERFOLGREICH IM GESCHÄFTS-
MODELL DER ZUKUNFT**

IT-Reseller im Partnerprogramm Mittelstand der Telekom



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

SERVICE- UND LÖSUNGSANGEBOT ERFOLGREICH AUSBAUEN

Die ITK-Branche wandelt sich rasant. Die Ansprüche der Kunden an die IT in Bezug auf Flexibilität und Agilität steigen zunehmend. Ebenso wächst der Kostendruck. Virtualisierte Lösungen aus der Cloud lösen daher verstärkt klassische On-Premise-Produkte ab. Das Thema Datenschutz und Datensicherheit rückt dadurch immer mehr in den Vordergrund: Denn die sichere Datenübertragung, -lagerung und -speicherung sowie ausfallsichere Netze können erfolgsentscheidend für das Geschäft sein.

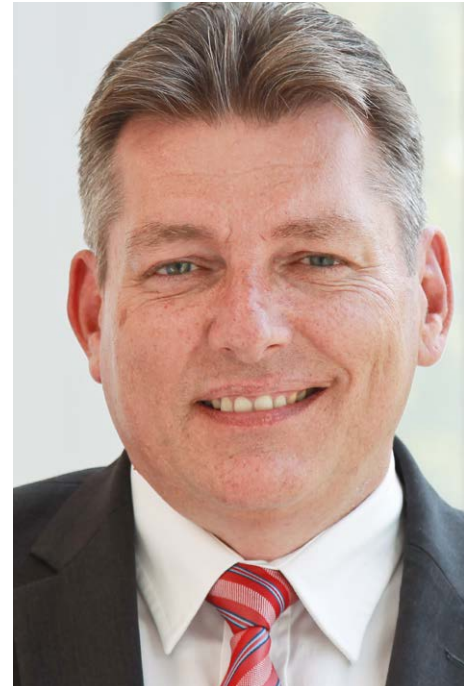
Die wachsende Digitalisierung erfordert ein Umdenken – in Bezug auf etablierte Prozesse, Lösungen und Geschäftsmodelle. Es ist ein herausfordernder Spagat: Einerseits ist es wichtig, den Markt mitzugestalten und wettbewerbsfähig zu bleiben. Andererseits möchten Sie sich vielleicht wieder stärker auf Ihre Kernkompetenzen und Ihr eigentliches Geschäft, Ihre Services und Ihre Beratung in Richtung Kunde konzentrieren.

Mit dem Partnerprogramm Mittelstand stellen wir Ihnen als unserem Partner einen Rahmen bereit, mit dem Sie ohne Risiko alle Chancen ergreifen können, die der Cloud-Markt der Zukunft bietet. Wir stellen Ihnen unsere Netze und unser Netzwerk, unsere Expertise und unser Know-how sowie individuelle Möglichkeiten und Leistungen zur Verfügung, damit Sie Ihr Business und Ihre erfolgreichen Kundenbeziehungen weiter ausbauen können. Im Geschäftsmodell IT-Reselling können Sie Ihr Service- und Lösungsangebot gegenüber Ihren Kunden einfach erweitern, Ihre Umsätze steigern, flexibel auf Veränderungen reagieren und gleichzeitig die Geschäftsrisiken minimal halten.

In dieser Broschüre erfahren Sie, welche Chancen das Geschäftsmodell IT-Reselling für Sie als Partner bereithält, welche Produkte es umfasst und wie Sie für Ihre Kunden den größten Nutzen erzielen. Gestalten Sie mit uns den Markt mit: Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen als IT-Reseller im Partnerprogramm Mittelstand!

Herzlichst

Ihr Roland Angst
Leiter Partnervertrieb Geschäftskunden



PARTNER PROGRAMM MITTEL STAND

IT-RESELLING IM PARTNER-PROGRAMM MITTELSTAND

Mit dem Aufbau des Partnerprogramms Mittelstand haben wir – neben den „klassischen“ Geschäftsbeziehungen Kooperation und Vermittlung – für Cloud-Produkte auch das Geschäftsmodell IT-Reselling neu aufgenommen. Egal, ob virtualisierte Telefonanlagen, Kommunikationstools oder ganze Rechenzentren aus der Wolke: IT-Reselling macht immer dann Sinn, wenn Sie auf dynamische, flexible Geschäftsmodelle setzen möchten – und dabei weiterhin alleiniger Ansprechpartner und Dienstleister für Ihre Kunden bleiben möchten.

WARUM IT-RESELLING?

Sie kennen Ihre Kunden – und Ihre Kunden kennen Sie. Sie arbeiten seit Jahren erfolgreich zusammen und haben eine vertrauensvolle Geschäftsbasis aufgebaut. Ihre Kunden schätzen Sie als Mittelständler auf Augenhöhe. Beim Geschäftsmodell IT-Reselling bleiben Sie der gewohnte und alleinige Ansprechpartner für Ihre Kunden. Sie bieten individuelle Leistungen für Ihre Kunden an, die Sie skalierbar einkaufen und veredeln können. Sie verkaufen und vermarkten das Produkt unter Ihrem Namen („Whitelabel“), legen den Preis fest, halten die Vertragsbeziehung und bleiben im Kundenlead.

Wir unterstützen Sie als unseren Partner mit stabilen Netzen, hochsicheren Rechenzentren in Deutschland, Supportleistungen und der starken Marke Telekom. So konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft – und legen die technische Peripherie in die sicheren Hände eines erfahrenen, vertrauenswürdigen Partners.



IT-RESELLING – FÜR WEN?

IT-Reselling ist für ...

- ... **ITK-Vermarkter, Systemhäuser, Softwarehersteller und Distributoren**
- ... **Partner, die ihr Geschäftsmodell ohne eigenen IT-Invest vom einmaligen Projektgeschäft hin zu monatlichen Umsätzen entwickeln wollen**
- ... **Partner, die dynamische Services anbieten wollen**
- ... **Partner, die nicht in eigene, starre Infrastruktur investieren wollen**
- ... **Partner, die ihren Kunden moderne Technologien anbieten wollen**
- ... **Partner, die mit der starken Marke der Telekom arbeiten wollen**

PRODUKTE IM IT-RESELLING

Das IT-Reselling-Portfolio wird stetig ausgebaut. Derzeit bieten wir die folgenden Produkte im IT-Reselling an: vCloud, DeutschlandLAN Swyx und EBC Lync / „Skype for Business“.

WIR STELLEN VOR: DAS GESCHÄFTSMODELL DER ZUKUNFT



V CLOUD DATACENTER SERVICES

Mit den vCloud Datacenter Services greifen Sie flexibel auf IT-Ressourcen aus der Cloud zu.

Sie erhalten ein virtuelles Rechenzentrum, in dem Sie nach Bedarf virtuelle Server aufbauen, nach Lastbedarf dynamisch konfigurieren, Kundensysteme integrieren und Ihre bereits virtualisierten Systeme erweitern können. So können Sie Dienste für Ihre Kunden sicher bereitstellen, Lastspitzen ausgleichen und Kapazitätsengpässe vermeiden. Die vCloud sorgt für einen Leistungsschub Ihrer bestehenden IT-Infrastruktur und reduziert Ihre Betriebskosten.

Im Gegensatz zu Public Cloud-Angeboten von Wettbewerbern umfasst die vCloud nicht nur einzelne virtuelle Maschinen. Sie erhalten mit der vCloud Ihr eigenes sicheres und streng überwacht virtuelles Rechenzentrum, welches höchsten Anforderungen in puncto Sicherheit und Datenschutz genügt. Dabei können Sie die Telekom vCloud je nach Anforderungen von einer Private Cloud bis hin zu einer Public Cloud nutzen. Die Telekom vCloud wird in deutschen Rechenzentren von T-Systems gehostet, dem führenden Anbieter für Cloud Computing in Europa. T-Systems ist Deutschlands erster zertifizierter Hybrid Cloud Powered Partner der VMware.

FÜR WEN IST DIE V CLOUD GEEIGNET?

Als Systemhaus, Distributor oder Softwarehersteller erweitern Sie mit vCloud Ihr Portfolio um sichere, flexible und skalierbare IT-Ressourcen – ohne eigene Investitionen in Hardware und Lizenzen. Anwender profitieren von sicheren und performant verfügbaren Applikationen sowie kürzeren Bereitstellungszeiten. Anwendungen können schnell an wechselnde Bedarfe angepasst werden.

Als Partner behalten Sie das IT-Management für sich und Ihre Kunden in der eigenen Hand. Dabei profitieren Sie von einer auditierbaren, hochsicheren Infrastruktur, durchgängigen Service Level Agreements und einem transparenten Preismodell.

VORTEILE FÜR SIE ALS TELEKOM PARTNER

- Dynamische Buchung von IT-Ressourcen
- Hochsichere, auditierbare Infrastruktur
- Verringeres Investitionsrisiko
- Flexible Abrechnung durch „Pay-as-you-go“
- Dauerhafte Kundenbindung
- Zugriff auf Leistungen aus dem Partnerprogramm Mittelstand

VORTEILE FÜR IHRE KUNDEN

- Sicherer, hochperformanter und flexibler Anwendungsbetrieb
- Flexibler Einstieg in die Cloud ohne hohe Einstiegsinvestitionen
- Vielfältige Anwendungsszenarien
- Ein Ansprechpartner für alle IT-Anforderungen
- Vermeidung von Ressourcenengpässen bei Lastspitzen (Jahresabschlüsse, Werbeaktionen, etc.)



HOCHSICHERE UND DYNAMISCHE CLOUD-DIENSTE

PREISBEISPIEL

Sie definieren die Parameter – Leistung, Arbeitsspeicher, Bandbreiten etc. – für Ihr virtuelles Rechenzentrum. Das Einstiegspaket DSI vCloud XS (14 PU, 38 GB RAM und 200 GB Storage) beginnt bereits bei unter 900 Euro monatlich.

DREI SCHRITTE ZU V

1. Abstimmung einer Beispielkonfiguration

Im Anschluss an das Erstgespräch ermitteln wir gemeinsam mit Ihnen den Ressourcenbedarf. Mit der Zeichnung des Partnervertrags für vCloud startet Ihr Onboarding, das rund 15 Arbeitstage in Anspruch nimmt.

2. Konfigurieren Sie Ihre vCloud

Nach Erhalt der Zugangsdaten können Sie mit der Konfiguration Ihres vCloud Datacenters beginnen. Auf Wunsch erhalten Sie bei den ersten Schritten Unterstützung durch Telekom Experten. Bei steigendem Bedarf buchen Sie weitere Ressourcen flexibel dazu.

3. Vermarkten Sie die Infrastruktur an Ihre Kunden weiter

Entwickeln Sie auf Basis der Cloud Infrastrukturdienstleistungen für Ihre Kunden. Unterstützen Sie sie beispielsweise bei der Migration von Anwendungen in die Cloud oder beim Umzug gesamter virtueller Maschinen auf Rechenleistungen aus der Cloud.



DEUTSCHLANDLAN (DLAN) SWYX

DeutschlandLAN, die Telefonanlage aus dem Netz auf Basis Swyx, ist eine Cloud-basierte, modular erweiterbare Unified Communications-Lösung zur vereinfachten Zusammenarbeit. Mit DeutschlandLAN Swyx bieten Sie Ihren Kunden eine Telefonanlage der nächsten Generation, die klassische Telekommunikationsfunktionen wie Umleitungen und Gruppenrufe mit Diensten wie Instant Messaging, Video und Präsenzstatus kombiniert – in einer einheitlichen integrierten Anwendungsumgebung.

An die Stelle einer starren und kostspieligen Telefonanlage im Eigenbetrieb tritt mit DeutschlandLAN Swyx ein modernes gemanagtes Kommunikationssystem aus der TelekomCloud. Jedem Nutzer kann ein bestimmtes Profil (z. B. Profil M oder L) zugewiesen werden. Dieses kann flexibel zubucht und auf Wunsch monatlich geändert werden. So gestalten Sie für jeden Kunden das passende Angebot.

FÜR WEN IST DEUTSCHLANDLAN SWYX GEEIGNET?

Als ITK-Vermarkter und Systemhaus ergänzen Sie mit DeutschlandLAN Swyx Ihr Portfolio um eine flexible Cloud-Lösung aus einem hochsicheren Rechenzentrum der Telekom in Deutschland. Sie bieten Ihren Kunden eine Lösung ohne feste Laufzeiten an, die Sie an den jeweiligen Bedarf anpassen können.

DeutschlandLAN Swyx ist für mittelständische Unternehmen ausgelegt, die eine bedarfsgerechte, hochflexible Kommunikationslösung benötigen. Die Cloud-basierte Telefonanlage ist von fünf bis zu 1.000 Nutzern frei skalierbar.

Als Partner liegt die Wertschöpfung komplett in Ihrer Hand. Sie kaufen die DeutschlandLAN Swyx-Anlage bei der Telekom ein und verkaufen sie im eigenen Namen und mit eigener Rechnung an Ihren Endkunden weiter. Preismodelle für den Verkauf von Endgeräten, Installation, Administration und eine monatliche Servicegebühr für Cloud-Arbeitsplätze liegen in Ihrem Ermessen.

VORTEILE FÜR SIE ALS TELEKOM PARTNER

- Sichere TK-Anlage aus der TelekomCloud
- Flexibel erweiterbarer Funktionsumfang
- Komplettangebot aus einer Hand
- Flexible Abrechnung durch „Pay-as-you-go“
- Dauerhafte Kundenbindung
- Unterstützung beim Einstieg
- Zugriff auf Leistungen aus dem Partnerprogramm Mittelstand

VORTEILE FÜR IHRE KUNDEN

- Sichere Kommunikation ohne Medienbrüche
- Komfortable und transparente Zusammenarbeit
- Integration mobiler Geräte
- Nahtlose Integration in Unternehmens-IT



DIE TELEFONANLAGE AUS DEM NETZ

DLAN SWYX

PREISBEISPIEL

Bei DeutschlandLAN Swyx zahlen Sie nur für Ressourcen, die tatsächlich gebraucht werden („Pay-per-use“-Prinzip). Für jeden Nutzer entsteht eine monatliche Gebühr. Die Höhe der Gebühr ergibt sich aus den gewählten Profilen und zubuchbaren Diensten, etwa weiteren Konferenzräumen und Sprachkanälen. Betriebs- und Wartungskosten sind inklusive.

DREI SCHRITTE ZU DEUTSCHLANDLAN SWYX

- 1. Überprüfen Sie, ob Ihr Kunde die Anforderungen für DeutschlandLAN Swyx erfüllt**
 Voraussetzungen für den Einsatz von DeutschlandLAN Swyx sind ein Breitband-IP-Anschluss mit fester IP-Adresse (zum Beispiel DeutschlandLAN Connect L) sowie ein ISDN-Anschluss (S₀ oder S_{2M}). Das lokale Netzwerk muss VoIP-fähig sein.
- 2. Konfigurieren Sie die DeutschlandLAN Swyx-Anlage für Ihr Kundenprojekt**
 Sie kaufen die Anlage auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung bei der Telekom Deutschland ein. Anschließend richten Sie die DeutschlandLAN Swyx-Anlage entsprechend den Anforderungen Ihres Kunden ein.
- 3. Erweitern Sie das Angebot durch Ihre eigenen Leistungen**
 Ergänzen Sie DeutschlandLAN Swyx durch eigene Produkte und Leistungen wie Endgeräte und den Installationservice. Anschließend verkaufen Sie die Anlage inklusive zusätzlicher Services an Ihren Endkunden.

ENRICHED BUSINESS COMMUNICATION (EBC)

Enriched Business Communication (EBC) ist die Unified Communications & Collaboration (UCC)-Plattform der Telekom auf Basis von Microsoft Technologien (Lync/„Skype for Business“ & Exchange). Unsere sicher im Rechenzentrum der Telekom betriebene Lösung unterstützt im Gegensatz zu den herkömmlichen Microsoft Lync/„Skype for Business“ Online-Angeboten auch Telefonie ins öffentliche Fest-/Mobilfunknetz und umfasst Enterprise Voice- und Conferencing-Funktionalitäten wie beispielsweise Rufnummernpläne, Anrufgruppenverwaltung sowie internationale lokale Telefonkonferenznummern. Bestehende Telekommunikationsanlagen können damit perfekt ergänzt oder vollständig ersetzt werden.

FÜR WEN IST EBC GEEIGNET?

EBC eignet sich für Systemhäuser und TK-/IT-Dienstleister, die eine Plattform für einen risikofreien Einstieg in den stetig wachsenden Cloud UCC-Markt suchen, oder für Microsoft Partner, die ihr Portfolio um eine sicher im deutschen Rechenzentrum betriebene Lync/„Skype for Business“-Lösung inklusive Enterprise Voice-Funktionen ergänzen wollen. EBC erfüllt die Anforderungen mittelständischer Unternehmen, die eine zukunftsfähige, flexible und sichere Kommunikationslösung suchen.

Die Lösung ermöglicht es Ihnen, Ihre Kontakte einfacher zu erreichen – beispielsweise per Chat, Voice over IP, Audio- und Videoanrufe oder Online-Meetings. Die Anwesenheitsfunktion zeigt Ihnen auf einen Blick, wer sich gerade in Meetings befindet oder für Besprechungen verfügbar ist. Standortübergreifende Zusammenarbeit, auch über Unternehmensgrenzen hinweg, wird vereinfacht.

Die Abrechnung unserer Lösung erfolgt rein nutzungsbasiert auf monatlicher Basis ohne Grundgebühr oder Mindestabnahme. Sie bleiben vollkommen flexibel und gehen kein Risiko ein. Je nach Bedarf buchen Sie über ein komfortables Web-Interface Nutzer zu bzw. ab. Wenn Ihre Kunden bereits über geeignete Microsoft Lizenzen verfügen, können Sie diese bequem umwandeln lassen, um doppelte Kosten zu vermeiden.

Unser Dienst wird in Rechenzentren der Deutschen Telekom in Deutschland betrieben und erfüllt die strengsten deutschen Datenschutz- und Sicherheitsrichtlinien.

VORTEILE FÜR SIE ALS TELEKOM PARTNER

- Risikofreier Einstieg ins Cloud UCC-Geschäft
- Einfache Portfolioerweiterung
- Stärkung der eigenen Marke durch flexibles Whitelabel-Partnerangebot
- Sicherer Betrieb in deutschen Rechenzentren der Telekom
- Flexible Abrechnung durch „Pay-as-you-go“
- Dauerhafte Kundenbindung
- Zugriff auf Leistungen im Partnerprogramm

VORTEILE FÜR IHRE KUNDEN

- Flexibel, effizient und ortsunabhängig arbeiten und Reisekosten sparen
- TK-Anlage um UCC-Funktionalität ergänzen oder ersetzen
- Inklusive zahlreicher internationaler lokaler Einwahlnummern zum jeweiligen Ortstarif
- Nutzung vorhandener Microsoft Lizenzen möglich
- Höchste Sicherheitsstandards (unter anderem integrierte Ende-zu-Ende-Verschlüsselung) und Einhaltung deutscher Datenschutzbestimmungen



DIE MICROSOFT-BASIERTE UNIVERSELLE KOMMUNIKATIONS- LÖSUNG AUS DER CLOUD

PREISBEISPIEL

Wir stellen Ihnen EBC als „Pay-as-you-go“-Angebot zur Verfügung. Sie können Nutzer – ohne Mindestabnahme – flexibel hinzu- oder abbuchen. Der monatliche Einkaufspreis pro Nutzer beginnt bei unter drei Euro. Die Endkundenpreise legen Sie selbst fest.

DREI SCHRITTE ZU EBC

1. Steigen Sie in die Cloud ein

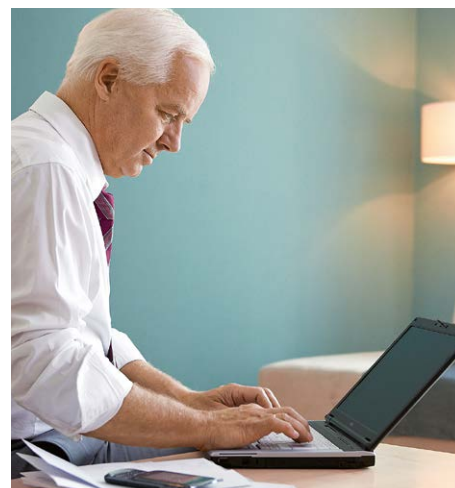
Im ersten Schritt erhalten Sie ein eigenes Webportal zur Administration Ihrer Kunden und Nutzer.

2. Lernen Sie die Prozesse kennen

Anschließend startet die Trainingsphase. Sie erhalten einen Onboarding- und Prozess-Workshop und bauen aus den zur Verfügung gestellten Materialien eine eigene Dokumentation auf.

3. Vermarkten Sie das Angebot an Ihre Kunden weiter

Wir legen Ihr Unternehmen automatisch als ersten Kunden in Ihrem Portal an, sodass Sie die Lösung sofort selbst nutzen und Ihren Kunden demonstrieren können. Auf Basis der zur Verfügung gestellten Dokumentationen können Sie Ihre eigenen Marketingmaterialien anlegen und mit der Vermarktung starten. Bei Problemen steht Ihnen der Support der Deutschen Telekom zur Verfügung.



ENRICHED

BUSINESS COMMUNICATION

BEISPIELE AUS DER PRAXIS

V CLOUD – VIRTUELLES RECHENZENTRUM FÜR CLOUD-DIENSTE

Als mittelständisches Systemhaus empfehlen Sie Ihren Kunden, neue Cloud-Geschäftspotenziale zu nutzen – natürlich mit Diensten aus Ihrem Portfolio. Das Investitionsrisiko, ein eigenes Rechenzentrum aufzubauen, möchten Sie aber vermeiden. Die Lösung: Auf Basis von vCloud richten wir für Sie ein virtuelles Rechenzentrum ein. Damit verfügen Sie über eine flexible und hochsichere Infrastruktur, mit der Sie Cloud-Angebote in Kundenprojekten realisieren. Dabei vermitteln Sie die IT-Ressourcen nicht nur weiter, sondern veredeln sie mit eigenen Leistungen – zum Beispiel mit eigener Software, einer Servicehotline oder mit Beratungsangeboten zum Thema Datenschutz.



V CLOUD – VOM BACKUP BIS HIN ZUM DESASTER RECOVERY

Ausfallfreie IT-Infrastrukturen sind für Unternehmen aller Branchen überlebenswichtig. Wer sein Backup-Rechenzentrum auslagern und räumlich trennen möchte, bekommt mit Public-Cloud-Angeboten nicht die notwendige Sicherheit. Oftmals werden für den „Fall der Fälle“ teure Backup-Systeme installiert, die neben den immensen Anschaffungskosten auch hohe fixe Betriebsausgaben verursachen. Diese Kosten können Sie mithilfe von vCloud Datacenter Services flexibilisieren und senken. Denn die volle Leistung der Backup-Systeme kommt nur im Notfall zum Einsatz. In der übrigen Zeit fallen in der Regel nur die geringeren Storagekosten an. Unsere vom Internet getrennte, sichere MPLS-Plattform ist zudem von möglichen Internetüberlastungen nicht betroffen. Geschäftskritische Daten bleiben daher dank zugesicherter MPLS Bandbreite weiterhin zu 99,9 Prozent verfügbar.



AUSGEWÄHLTE EINSATZMÖGLICHKEITEN



DLAN SWYX

DEUTSCHLANDLAN SWYX – KOMMUNIKATIONSLÖSUNG FÜR SCHNELL WACHSENDE UNTERNEHMEN

Einer Ihrer Kunden, etwa ein Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial, benötigt eine moderne Telefonanlage mit Kollaborationsfeatures. Sie soll in der Lage sein, sich wechselnden Bedürfnissen schnell anzupassen. Neben der wachsenden Anzahl von Bürokräften sollen auch Außendienstmitarbeiter eingebunden werden. Auf Basis von DeutschlandLAN Swyx entwickeln Sie für Ihren Kunden ein flexibel skalierbares Angebot. Ergänzend zur Cloud-basierten Telefonanlage aus dem Netz versorgen Sie ihn mit Endgeräten inklusive Installation und eines Servicepakets.

ENRICHED BUSINESS COMMUNICATION

EBC LYNC / „SKYPE FOR BUSINESS“ – FLEXIBLE UCC-LÖSUNG AUS DER TELEKOMCLOUD

Die Mitarbeiter Ihres Kunden sind häufig unterwegs. Um sich mit den mobilen Mitarbeitern und den Kunden einfacher und schneller abstimmen zu können, sucht Ihr Kunde eine Lösung, die sämtliche UCC-Funktionen umfasst und sich nahtlos in eine bestehende Anwendungsumgebung integrieren lässt. Sie entwickeln für Ihren Kunden ein flexibel skalierbares UCC-Angebot auf Basis von EBC Lync/ „Skype for Business“. Als Ergänzung zu der Cloud-basierten Kommunikations- und Kollaborationsplattform versorgen Sie Ihren Kunden mit der passenden Hardware sowie mit Support- und Serviceleistungen.

VORTEILE VON IT-RESELLING MIT DER TELEKOM

- **Weiterentwicklungspotenzial**

Sie steigen in einen Markt mit hohem Wachstumspotenzial ein und ergänzen Ihr Portfolio.

- **Reduziertes Geschäftsrisiko**

Sie sparen Investitionskosten für Hardware, Software und Infrastruktur.

- **Dauerhafte Kundenbindung**

Sie treten Ihren Kunden gegenüber als Komplettanbieter auf – und erhalten inklusive Anbindung alles aus einer Hand von der Telekom.

- **Hohe Sicherheit**

Durch zertifizierte ausfallsichere Rechenzentren der Telekom in Deutschland und sichere Netze wissen Sie alle Daten sicher und geschützt.

- **Höchstmaß an Flexibilität**

Dank der dynamischen Skalierbarkeit stehen Ihnen hohe Down- und Upselling-Potenziale zur Verfügung.

- **Unterstützung durch die Telekom**

Wir bieten Ihnen 24-Stunden-Support durch unsere Spezialisten, sieben Tage die Woche.

- **Günstige Konditionen**

Als Partner profitieren Sie von Vorteilspreisen und suchen sich je nach Anforderung die passenden Pakete aus.

- **Starker Partner**

Als etablierter Player am Markt unterstützt Sie die Telekom als vertrauenswürdiger und zuverlässiger Partner.

- **Zukunftssicher**

Wir erweitern unser IT-Reselling-Portfolio für Sie stetig, um Ihnen langfristig ein wettbewerbsfähiges Angebot zur Verfügung stellen zu können.



**IT
RESELLING
CLOUD**

AUF DEN PUNKT GEBRACHT: GUTE GRÜNDE FÜR IT-RESELLING IM PARTNERPROGRAMM MITTELSTAND

DAS PARTNERPROGRAMM MITTELSTAND

Das Partnerprogramm Mittelstand bildet das einheitliche Dach für unsere Partner aus IT (mit Schwerpunkt Cloud), Machine-to-Machine(M2M)-Kommunikation und Festnetz. Hier unterstützen wir Sie neben einem starken Netzwerk mit zahlreichen Leistungen und Incentives, damit Sie gemeinsam mit uns weiter wachsen und neue Geschäftsfelder erschließen können.

DAS PARTNERPROGRAMM MITTELSTAND BESTEHT AUS...

- **drei Portfolio Clustern:**
IT, Machine-to-Machine(M2M)-Kommunikation, Festnetz
- **drei Partnerstufen:**
Basis, Premium, PremiumPlus
- **drei Geschäftsmodellen:**
Reselling, Kooperation, Vermittlung
- **einem umfangreichen Leistungsportfolio:**
u. a. mit Marketing- und PR-Unterstützung, Qualifizierungen, Workshops und Veranstaltungen

GEMEINSAMES ZIEL:

Im Partnerprogramm Mittelstand bündeln wir unsere Technologien und Marktstärke mit Ihrem Know-how und Ihrer Innovationskraft, um damit Ihre Kunden im Mittelstand langfristig mit ganzheitlichen und zukunftssicheren ITK-Lösungen unterstützen zu können.

PARTNER PROGRAMM MITTEL STAND



IHR KONTAKT ZUM PARTNERPROGRAMM MITTELSTAND

www.telekom.de/partner-mittelstand
partner@telekom.de
Business Care Center 0800 330 5440-4

HERAUSGEBER

Telekom Deutschland GmbH
Vertrieb & Service Geschäftskunden
Partnervertrieb Geschäftskunden
Landgrabenweg 151
53227 Bonn
Deutschland



ERLEBEN, WAS VERBINDET.