

# CLOUD SOLUTION PARTNER PROGRAMM CSP<sup>2</sup> STARKE PARTNER, STARKE UMSÄTZE!

Als Cloud Solution Partner können Sie Ihr Portfolio um Microsoft Cloud-Lösungen und Services der Telekom erweitern und diese mit eigenen Lösungen kombinieren. Das sorgt für neue und treue Kunden – und für mehr Umsatz. **Digitalisierung. Einfach. Machen.**



Mit dem IT-Angebot aus der Cloud wachsen auch die Ansprüche der Kunden. Das bedeutet für Sie als IT-Dienstleister Herausforderungen und Chancen zugleich. Bewältigen Sie die Herausforderungen und nutzen Sie die Chancen, indem Sie dabei auf die stärksten Partner am Markt setzen – Microsoft und Telekom! Als Telekom Cloud Solution Partner behalten Sie dabei die volle Kontrolle über Ihr Geschäft, gewinnen aber neue Absatzchancen dazu!

**Vom Trend profitieren.** Immer mehr Kunden wollen Microsoft Cloud-Lösungen von ihrem IT-Anbieter. Gut, wenn Sie hier nicht passen müssen, sondern auch bei Office-Anwendungen oder Produkten wie Dynamics 365 oder Azure der erste Ansprechpartner Ihrer Kunden bleiben. Das gelingt, indem Sie Microsoft Cloud-Lösungen ohne Mindestmengen oder langfristige Laufzeiten in Ihr Portfolio integrieren können. So binden Sie Ihre Kunden – nicht Ihre Ressourcen.

**Unternehmerische Freiheit erhalten.** Ob im einfachen Weiterverkauf oder veredelt mit Ihren eigenen Leistungen: Sie erstellen die Lösungspakete unter Ihrer Marke, Angebotskalkulation und Rechnungsstellung liegen in Ihrer Hand. Die Vorteile aus dem Rundum-Service der Telekom sowie die Konditionen für indirekte Partner ermöglichen Ihnen dabei eine zusätzliche Marge.

## IHRE VORTEILE IM ÜBERBLICK

- Microsoft stellt Ihnen erstklassige Cloud-Services inklusive Marketing, Partner-Incentives und Eskalations-Support zur Verfügung
- Als Partner heben Sie sich dabei immer vom Wettbewerb ab: mit Ihrem individuellen Mix aus Produkten, Lösungen und Services
- Sie nutzen Leistungen von Microsoft und der Telekom, treten aber vor Ihren Kunden weiter als eigenständiger Lösungsanbieter auf
- Durch das innovative Portfolio und die wachsende Cloud-Nachfrage ergeben sich neue Up- und Cross-Selling-Optionen für Sie
- Sie können Ihre oder Cloud-Lösungen dritter Anbieter integrieren
- Wir unterstützen Sie durch professionellen Support
- Die Telekom bietet Ihnen als Cloud Solution Partner zusätzlich zu diesen Leistungen ein attraktives, langfristiges Partnerprogramm

# WERTSCHÖPFUNG AUS DER WOLKE CLOUD SOLUTION PARTNER WERDEN!

Als Cloud Solution Partner haben Sie den ganzen Produktlebenszyklus in der Hand: von Marketing und Vertrieb über Bereitstellung und Support bis hin zur eigenen Rechnungsstellung gegenüber den Kunden. Sie können dafür einfach und komfortabel Lösungspakete erstellen und unter Ihrer Marke an Ihre Kunden verkaufen.



## PROFI-SERVICE NUTZEN VON PORTAL BIS PRODUKT

Über das Telekom Cloud Portal für Partner stellen wir Ihnen Office-Anwendungen, Dynamics 365, Enterprise Mobility + Security, Azure und weitere Services zur Verfügung – außerdem alle nötigen Funktionen, um Ihre Kunden zu verwalten, Buchungen durchzuführen und Rechnungen zu erstellen sowie einen professionellen Support und Schulungen.

## VOLLE KONTROLLE HABEN VON VERTRIEB BIS VERTRAG

Als Cloud Solution Partner haben Sie den ganzen Produktlebenszyklus in der Hand: von Marketing und Vertrieb über Bereitstellung und Support bis hin zur eigenen Rechnungsstellung gegenüber den Kunden. Sie können dafür einfach und komfortabel Lösungspakete erstellen und unter Ihrer Marke an die Kunden verkaufen.

## TOP-VORTEILE MITNEHMEN VON NETZ BIS NETZWERK

Die Cloud-Lösungen von Microsoft und das ausgezeichnete Netz der Telekom ergänzen sich perfekt zu einer soliden Grundlage für Ihr IT-Portfolio von morgen. Darüber hinaus profitieren Sie auch vom Telekom Partnerprogramm sowie vom Microsoft Partnerprogramm – kurz gesagt: die besten Kontakte für gute Geschäfte!

## SO WERDEN SIE CLOUD SOLUTION PARTNER – SPRECHEN SIE UNS EINFACH AN!



### 1. Kontakt aufnehmen

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf und wir klären gemeinsam alle Details.



### 2. Partner-Vertrag

Im Anschluss an unser Gespräch erhalten Sie Ihren Vertrag. Wir kümmern uns dann direkt um die technischen und organisatorischen Voraussetzungen.



### 3. Onboarding

Wir stellen den Portal-Zugang für Ihr Unternehmen bereit (Onboarding) und geben Ihnen eine Einführung in die ersten Schritte (Enablement).



### 4. Portfolio erweitern

Im Portal für Partner stehen Office-Anwendungen, Microsoft 365, Enterprise Mobility + Security, Microsoft Dynamics 365 sowie Azure zu Ihrer Verfügung.



### 5. Starten!

Los geht's: Erschließen Sie sich neue Geschäftsfelder und stärken Sie die Bindung zu Ihren Kunden – als Cloud Solution Partner!

## KONTAKT

**Dirk Heidemann**

Tel.: +49 16097210385

[dirk-holger.heidemann@telekom.de](mailto:dirk-holger.heidemann@telekom.de)



<https://cloud.telekom.de/de/microsoft/cloud-solution-provider>

## HERAUSGEBER

Telekom Deutschland GmbH

Landgrabenweg 151

53227 Bonn