

# B2B-Schnittstelle

## Ihre Telekom Produkte direkt im ERP verwalten.

Die B2B-Schnittstelle sorgt für die direkte Integration von Telekom Produkten und SIM-Karten ins ERP-System Ihres Unternehmens – für den perfekten Workflow.



Als Unternehmen nutzen Sie zahlreiche Produkte und Services der Telekom. Dank der B2B-Schnittstelle können Sie Mobilfunk-Verträge, SIM-Karten, Endgeräte u. a. direkt im eigenen ERP-System z. B. SAP managen. So verarbeiten Sie selbst hunderte von Vorgängen ohne Medienbruch. Das spart Aufwand und Arbeitszeit. **Digitalisierung. Einfach. Machen.**

### Das Management-Talent der Telekom

Wenn Unternehmen große Endgeräte-Flotten oder Hunderte SIM-Karten verwalten, muss die Übersicht über Verträge, Optionen, Geräte und SIM-Karten/eSIMs stimmen. Und natürlich sollen auch Änderungen im Bestand und die Bestellung neuer Leistungen reibungslos laufen. Mit der B2B-Schnittstelle der Telekom integrieren Sie einfach alle benötigten Funktionen vom Angebotskatalog bis zur Bestellung ins ERP-System Ihres Unternehmens. So können Sie alle Telekom Mobilfunk-Produkte im eigenen ERP managen. Die Integration über die B2B-Schnittstelle ist sicher, schnell und kostenlos.

### Vorteile im Überblick

- Einfache Integration aller relevanten Telekom Produkte und Services in Ihr ERP-System (z. B. SAP etc.)
- Echtzeit-Informationen über Preise, Verfügbarkeiten und individuelle Rahmenvertragskonditionen werden berücksichtigt
- Einfache Verwaltung des Bestands und von Bestellungen
- Optimal fürs Management großer Endgeräte-Flotten und aller IoT-Sensoren sowie IoT-SIM-Karten (ab 500 Endgeräten, Sensoren bzw. SIM-Karten/eSIMs)
- Kostenlose Einrichtung und Betrieb inkl. Profi-Support

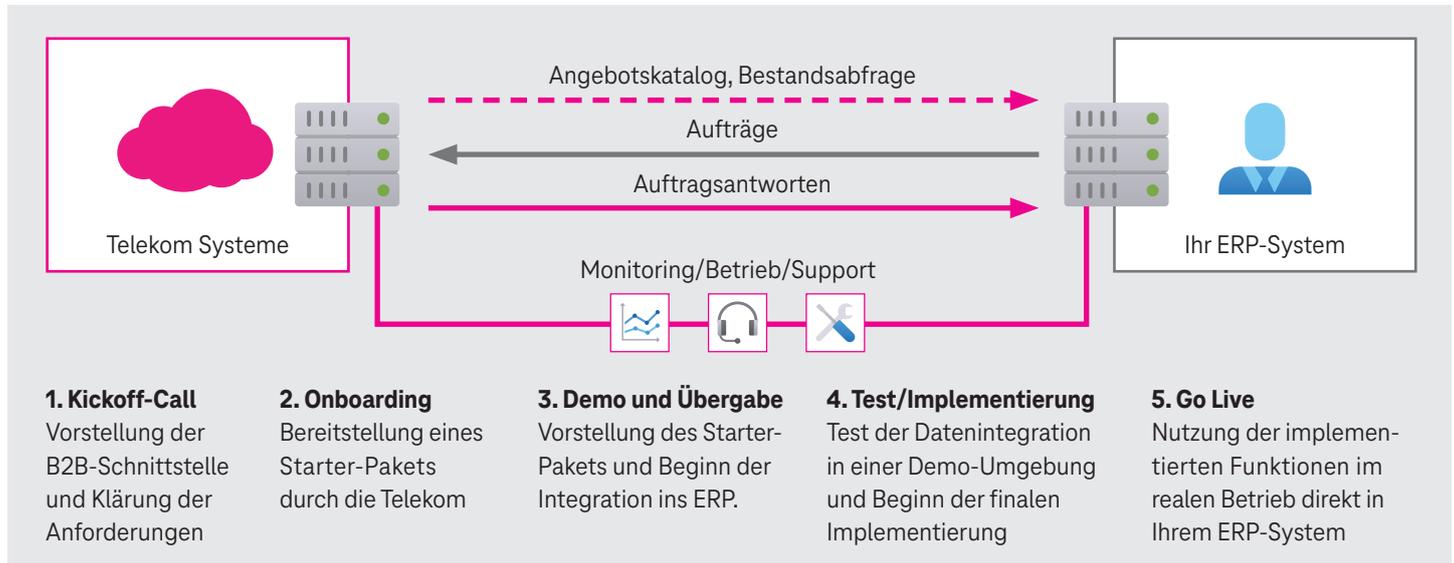


ERLEBEN, WAS VERBINDET.

# Integration, die Mehrwert schafft!

## Die B2B-Schnittstelle der Telekom

**Nie wieder Anwendungswechsel!** Die B2B-Schnittstelle sorgt dafür, dass Sie direkt im eigenen ERP-System auf Telekom Produkte und Services zugreifen können. Dazu müssen Sie lediglich Ihr ERP-System für die Nutzung der B2B-Schnittstelle vorbereiten. Dabei unterstützen wir Sie!



### Jetzt kostenlos beraten lassen!

Wir informieren Sie gerne individuell über die Vorteile und Implementierung der B2B-Schnittstelle. Senden Sie uns einfach eine **E-Mail: [mb2b-kundensupport@telekom.de](mailto:mb2b-kundensupport@telekom.de)**

### So beschleunigt die B2B-Schnittstelle Ihr Business:



#### Mobilfunk-Verwaltung leicht gemacht:

Im Unternehmen nutzen Management-Angehörige und Mitarbeitende im Außendienst Mobilfunk-Verträge und Top-Smartphones der Telekom. Über die B2B-Schnittstelle kann der Einkauf alle Verträge der Mitarbeiter verwalten und neue SIM-Karten bzw. eSIMs sowie Endgeräte bestellen. Alles direkt im eigenen ERP-System.



#### M2M-Technologie effizient im Griff:

Ein Energiedienstleister nutzt M2M-Technologie, um über das Mobilfunknetz der Telekom Zählerstände direkt in die Cloud zu transportieren. Alle IoT-Sensoren und SIM-Karten werden direkt über das firmeneigene ERP-System gemanaged – möglich macht das die effiziente B2B-Schnittstelle.

## KONTAKT

- Persönlicher Kundenberater
- E-Mail: [mb2b-kundensupport@telekom.de](mailto:mb2b-kundensupport@telekom.de)
- [geschaeftskunden.telekom.de/hilfe-und-service/hilfe-themen/hilfe-rund-ums-smartphone/b2b-schnittstelle](https://www.telekom.de/geschaeftskunden/hilfe-und-service/hilfe-themen/hilfe-rund-ums-smartphone/b2b-schnittstelle)

Mehr Infos zur  
B2B-Schnittstelle

