

UMTS im Komplettpaket



■ GUNTER HORN wollte nicht auf halbem Weg stehen bleiben. Deshalb beschränkt sich sein Unternehmen nicht auf den Vertrieb von Hardware aus dem Hause Fujitsu Siemens Computers und im Lösungsgeschäft auf die Durchführung von IT-Projekten, sondern bietet auch UMTS-Mobilfunkverträge an: „Wenn ein Kunde Notebooks mit Embedded-UMTS kauft, dann ist es nur logisch, dass wir ihm auch den zugehörigen UMTS-Vertrag mit einem Datentarif anbieten“, erklärt der Geschäftsführer von HORN & COSIFAN Computersysteme GmbH in Frankfurt. Dass er damit neue Umsätze generiert, ist für ihn zwar ein wichtiger Aspekt, aber eigentlich zweitrangig. „Klar ist das für uns ein additives Geschäft. Aber in erster Linie geht es uns darum, die Bedürfnisse unserer Kunden ganzheitlich zu befriedigen. Nur so werden sie uns auf Dauer treu bleiben.“

Die Auswahl des geeignetsten Tarifs und die Abwicklung der Vertragsmodalitäten ist für die Mitarbeiter von HORN & COSIFAN nur ein Teilaspekt bei der Beratung rund um die mobile Datenübertragung. Sie legen einen Schwerpunkt auf die Erklärung, wie die Kunden die mobile Datenübertragung schützen. Hierzu gehören die Einrichtung von gesicherten Zugängen ins Intranet und der Schutz der Datenübertragung über einen abgesicherten VPN-Tunnel. „UMTS ist für uns Teil des Projektgeschäfts“, sagt Horn. „Wir bieten mit den Embedded-UMTS-Notebooks, der Vermittlung der Datentariife und der Einrichtung der sicheren Datenübertragung den Kunden einen Rundumservice und dienen als Ansprechpartner sowohl in Hardware- und IT-Fragen als auch beim UMTS-Vertrag.“

Infos aus erster Hand

Auch die Kupper Computer GmbH reagierte schon vor einiger Zeit auf die Wünsche ihrer Kunden und vertreibt neben Notebooks mit Embedded-UMTS von Fujitsu Siemens Computers auch Verträge für UMTS-Datentariife. „Mehr und mehr

Notebooks mit Embedded-UMTS sind komplett für die mobile Datenübertragung eingerichtet – fehlt nur noch der passende Datenvertrag. Der Vertrieb von UMTS-Tarifen eröffnet Channel Partnern von Fujitsu Siemens Computers ein zusätzliches Geschäftsfeld.

Kunden haben ihren Wunsch geäußert, mit der neuen Notebookgeneration und der schnellen Mobilfunkdatenübertragung ihre Arbeitsabläufe flexibler gestalten zu können“, erklärt Annelies Liske, die beim Leipziger Systemhaus für die Produktpalette Notebooks verantwortlich ist. Deshalb vermittelt Kupper Computer nun auch UMTS-Datenverträge. Neben Broschüren dienen Informationen aus erster Hand aus Produktmarketing, Endkundenvertrieb und Partnermanagement von Fujitsu Siemens Computers zur Vorbereitung. Der gemeinsame Endkundenworkshop „Mobile Knowledge Worker“ gab weiteren Input. „Zusätzlich vereinbarten wir Termine mit T-Mobile und Vodafone, um detaillierte Informationen zu deren Datentariifen zu bekommen“, berichtet Liske. Die Angebotsbündelung von Embedded-UMTS-Notebooks und UMTS-Verträgen ist für Kupper

Computer logisch: „Das eine ohne das andere ist undenkbar geworden. Unsere Kundenberatung wäre doch unvollständig, wenn wir die Kunden zwar mit einem UMTS-fähigen Notebook, aber ohne UMTS-Vertrag wegschicken würden“, betont Liske. So wurden die Datenverträge beim Leipziger Systemhaus zu einem wichtigen Cross-Selling-Instrument.

Dass die Abwicklung der UMTS-Verträge weiter an Bedeutung gewinnen wird, daran zweifelt Liske nicht. „Wir stellen fest, dass immer mehr Kunden uns auf die UMTS-Verträge ansprechen“, sagt sie. Und auch Gunter Horn ist davon überzeugt, dass die Nachfrage steigen wird: „Die mobile Datenübertragung mit Embedded-UMTS-Notebooks wird sich genauso etablieren, wie es die Mobiltelefonie über Handys getan hat“, blickt er optimistisch in die Zukunft.



ÜBERALL PRODUKTIV zu sein ist mit Embedded-UMTS-Notebooks und Datentarif weder kompliziert noch teuer

IHRE ANSPRECHPARTNER

www.fujitsu-siemens.de/mobility/umtsconnectivity.html

HORN & COSIFAN Computersysteme GmbH ■
Gunter Horn □ Phone: 06109 3093-33
gunter.horn@horn-cosifan.de

Kupper Computer GmbH ■
Annelies Liske □ Phone: 0341 30536-28
annelies.liske@kupper-computer.com

Kontakt Fujitsu Siemens Computers ■
Alexandra Kowalczyk □ Phone: 06172 188-6717
alexandra.kowalczyk@fujitsu-siemens.com

Auftragsdaten gleich beim Kunden erfassen



PER SCANNER liest Erol Serter, Vorstand der CAPCAD SYSTEMS AG, Produktinformationen direkt in die Außendienstlösung ein



■ MITARBEITER im Außendienst müssen häufig mit einer Vielzahl von Softwarelösungen und Datenquellen arbeiten. Die Pflege dieses Systems der Datenhaltung ist nicht nur mühsam, sondern auch fehleranfällig und zeitaufwendig. Die CAPCAD SYSTEMS AG hat ein Tool entwickelt, mit dem der Außendienst sämtliche relevanten Daten zentral über eine Anwendung verwalten kann. Damit brauchen Daten nur einmal eingegeben und bearbeitet zu werden. Aufträge lassen sich so direkt beim Kunden erfassen.

Weniger Arbeitsschritte

Über einen Bluetooth-Barcode-Scanner – alternativ über eine Auswahl aus der Artikelstammliste auf dem PC – übernimmt der jeweilige Außen-

dienstmitarbeiter den Barcode des benötigten Produkts zum Beispiel aus dem Produktkatalog oder von Lagerware. Daraufhin muss er nur noch die benötigten Mengen eingeben. Die Preise sind im System hinterlegt, individuelle Rabattvereinbarungen mit dem Kunden werden automatisch berücksichtigt. Geht der Außendienstmitarbeiter online, werden die Daten mit dem zentralen Rechner in der Firmenzentrale synchronisiert.

IHRE ANSPRECHPARTNER

www.capcad.de

CAPCAD SYSTEMS AG ■
Rainer Süßmeier □ Phone: 089 991522-22
r.suessmeier@capcad.de

Tech-X-change: Finanzierung für IT-Austausch

■ VIELE UNTERNEHMEN zögern bei der Anschaffung von neuem IT-Equipment länger, als es ihrer Wettbewerbsfähigkeit guttut. Mit Tech-X-change von finance² verlieren solche Entschlüsse für Neuanschaffungen finanziell an Schrecken. Mit Tech-X-change, das Fujitsu Siemens Computers mit dem Finanzierungspartner Siemens Finance & Leasing entwickelt hat, lassen sich längere Beschaffungsvorgänge sowie Installations- und Testphasen finanziell bestens „kalkulieren“. Denn Tech-X-change berücksichtigt die Rollout-Phase durch den Channel Partner, sorgt für einen optimierten Beschaffungs- und Abrechnungsprozess und ermöglicht Unternehmen einen stressfreien Umstieg auf aktuelle Lösungen von Fujitsu Siemens Computers. Das funktioniert wie folgt: Während einer vorge-schalteten Installations- und Implementierungs-

phase zu Vertragsbeginn können Kunden die Systeme entsprechend ihren eigenen Anforderungen und der Verfügbarkeit bestellen. Der Channel Partner kann das neue Equipment ohne Zeitdruck installieren und in die gewachsene Systemumgebung einbinden. Leasingraten fallen in diesem Zeitraum noch nicht an. Erst zum Abschluss des Installationsquartals startet die eigentliche Leasingphase von meist 36 Monaten.

Nummer eins in Sachen Leasing

Auch bereits im Unternehmen vorhandenes IT-Equipment kann in ein Tech-X-change Modell eingebunden werden. Durch den Verkauf der vorhandenen Systeme zu festgelegten Preisen kann der Reseller die frei werdenden Mittel für wichtige Projekte oder weitere Investitionen beim Kunden mitkalkulieren. Das bietet für Channel Partner erstklassige Ansatzpunkte für Zusatzgeschäfte.

Die Qualitätsführerschaft in Sachen IT-Leasing wurde übrigens auch durch das Wirtschaftsmagazin impulse bescheinigt: In der Juni-Ausgabe belegte der Finanzierungspartner von Fujitsu Siemens Computers den ersten Platz.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Kontakt Fujitsu Siemens Computers ■
Guido Kessler □ Phone 06172 188-8459
guido.kessler@fujitsu-siemens.com

KURZ BERICHTET

Projekte online

Kunden von ADIVA können ab sofort für Projekte mit Lösungen von Fujitsu Siemens Computers Projektpreise im Partnerbereich unter www.adiva.de abrufen. Das gilt auch für Produkte vom Hersteller NetApp. Das bisher übliche Projektantragsformular wurde in eine Onlineversion überführt. Die dazugehörigen Konfigurationen können als Sar- oder Excel-Datei hochgeladen werden. Optional kann der Reseller auch gleich ein entsprechendes Leasingangebot anfordern. Die Angebote zu den Projektanfragen werden gleichfalls online einzusehen sein. Das vereinfacht erheblich die Prozesse in der Kommunikation zwischen Reseller, ADIVA und Fujitsu Siemens Computers, sodass ADIVA jetzt noch zügiger auf die Anfragen reagieren kann. Zur Einführung des neuen Onlinetools erhalten die ersten zehn Kunden, die ihr Projekt darüber eingeben, einen Gutschein über 20 Euro, wahlweise von Douglas oder Aral.

Kerstin Krämer □ Phone: 06172 4861-146
kerstin_kraemer@adiva.de

Storage & Golf

Das schon traditionelle ALSO-Golfturnier fand in diesem Jahr in Kombination mit dem Thema Storage statt. Die Veranstaltung war äußerst erfolgreich. Die Verantwortlichen von ALSO konnten am Vorabend des Turniers über 60 Gäste in Straubing zum Fachvortrag von Norbert Deuschle, Berater und Senior Analyst, mit dem Titel „Storage im Data Center 2008+“ begrüßen. Die Kunden des Straubinger Distributors erhielten wertvolle Informationen zu Themen wie „De-Duplizierung“, „Virtual Tape“ sowie „Energie- und Storage-Effizienz“. Bereits zum vierten Mal wurde am nächsten Tag auf der Golfanlage Gut Fruhstorf des Golfclubs Gäuboden e.V. bei Straubing die ALSO-Golf-Trophy gestartet. Mehr als 70 Gäste konnten das Turnier bei hervorragenden Bedingungen genießen. Nichtgolfer unter den ALSO-Gästen nutzten das Angebot, in der Golfschule am Schnupperegolf teilzunehmen.

Sabine Meier □ Phone: 09421 93-3142
sabine.meier@also.com

OpenOfficePC

Bytec bietet als der erste Distributor den neuen value4you OpenOfficePC an. Das Bundle enthält neben den bekannten value4you-Modellen eine CD mit OpenOffice (Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentation), Firefox (Browser), Thunderbird (E-Mail-Client) sowie weitere Pakete – und das ohne Aufpreis. Bytec übernimmt optional die Vorinstallation der Software. Die Softwarepakete laufen sowohl auf Windows XP als auch auf Windows Vista. Interessierte Partner können sich auf der VISIT 2007 am Bytec-Stand persönlich von der Leistungsstärke dieser Open-Source-Programme überzeugen. Die ersten 200 Partner am Bytec-Stand erhalten zudem kostenlos eine Installations-CD.

Daniela Lutz □ Phone 07541 585-1159
daniela.lutz@bytec.de