

PRESSEMITTEILUNG

Gemeinsame Betreuung von Geschäftskunden geplant

Versatel und Siemens vereinbaren strategische Partnerschaft

Düsseldorf, 04. März 2010 – Der bundesweit tätige Telekommunikationsanbieter Versatel hat sich im Umfeld der diesjährigen CeBIT mit Siemens Enterprise Communications (SEN) über die Details einer strategischen Vertriebspartnerschaft geeinigt. Die Unternehmen profitieren zukünftig von ihrer Komplementarität: In der neuen Partnerschaft wird Versatel die vertriebliche Betreuung von Geschäftskunden übernehmen. SEN übernimmt in der angestrebten Konstellation sämtliche Serviceleistungen für die eingesetzten Produkte und Lösungen. Im Rahmen dieser Win-Win-Konstellation können beide Unternehmen ihre Stärken zur Geltung bringen.

Auf dem Gemeinschaftsstand des Branchenverbands BITKOM der diesjährigen CeBIT sind sowohl der TK-Spezialist Versatel als auch der UC-Profi SEN in unmittelbarer Nachbarschaft zueinander mit einem eigenen Messestand vertreten. Zu dieser räumlichen Nähe passt auch die strategische Partnerschaft, auf die sich beide Unternehmen aktuell verständigt haben. Diese Partnerschaft ist ein erster Schritt auf dem Weg zu einer umfassenden Zusammenarbeit.

Der Schulterchluss mit Versatel ist ein Teil der weltweiten Strategie von SEN, durch ausgewählte Partnerschaften den indirekten Vertriebskanal des Unternehmens nachhaltig zu stärken. SEN ist bereits in den unterschiedlichsten Ländern Partnerschaften eingegangen und setzt dort größtenteils auf ein indirektes Vertriebsmodell. Für 2010 strebt das Unternehmen an, den weltweiten Umsatz über indirekte Vertriebskanäle deutlich zu steigern.

Auch Versatel setzt mit der Migration der SEN-Kunden ein wichtiges strategisches Vorhaben um: Durch die Integration der spezifischen IT-Fachkompetenz externer Partner, insbesondere aus den Bereichen Unified Communications und Fixed-Mobile Convergence, erhofft sich Versatel einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bei der Akquisition von Geschäftskunden, die integrierte und konvergente Gesamtlösungen im Hinblick auf die genutzte Kommunikationsplattform benötigen. Mit dieser Allianz stärkt Versatel nicht nur sein vertriebliches Know-how in dem Dienstleistungssegment Systemintegration, sondern erschließt auch zusätzliches Umsatzpotenzial durch Up- bzw. Cross-Selling-Optionen.

„Die Partnerschaft mit SEN ist für Versatel eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung der künftigen Anforderungen unserer Geschäftskunden. Sie erweitert unser klassisches Produktportfolio um wesentliche Kommunikationslösungen, die bislang nur über spezialisierte IT-Dienstleister bezogen werden konnten“, kommentiert Hai Cheng, Vertriebsvorstand der Versatel AG.

„Durch unsere Partnerschaft mit der Versatel AG folgen wir unserem Ansatz, unseren Kunden die bestmögliche Betreuung in allen Bereichen unserer Beziehung zu bieten und dazu auch wesentlich stärker den indirekten Vertriebskanal zu nutzen. In diesem Fall stellen wir den Kunden die Versatel AG als exzellenten Partner zur Entwicklung Ihrer Kommunikationsprozesse und -infrastrukturen zur Seite und liefern unsere Lösungen und Services hinzu. Ich freue mich auf unsere Partnerschaft und glaube, dass wir als Team eine



Menge neuer Kunden gewinnen und mit ihnen langfristig gewinnbringende Beziehungen aufbauen können“, so Stefan Herrlich, Geschäftsführer von Siemens Enterprise Communications in Deutschland.

Über Versatel

Die Versatel AG ist einer der führenden Anbieter von Sprach-, Internet-, Kabel- und Datendiensten für Privat- und Geschäftskunden auf dem deutschen Markt. Im Geschäftsjahr 2008 erzielte das Unternehmen einen Gesamtumsatz von 762 Millionen Euro. Gemessen daran ist Versatel der drittgrößte alternative infrastrukturbasierte Telekommunikationsanbieter Deutschlands. Das Unternehmen verfügt über ein hochmodernes und leistungsfähiges Glasfasernetz mit einer Gesamtlänge von über 38.000 Kilometern. In 12 der 16 Bundesländer sowie in 32 der 50 größten Städte ist Versatel mit eigener Netzinfrastruktur vertreten und versorgt Kunden bundesweit mit seinen Dienstleistungen und Produkten. An neun Standorten betreuen aktuell rund 1.300 Mitarbeiter 710.000 Breitband- und 160.000 Kabelkunden.

Über die Siemens Enterprise Communications (SEN)

SEN ist ein führender Anbieter von End-to-End-Lösungen für die Unternehmenskommunikation. Kommunikationssysteme, Netzwerk-Infrastrukturen und Sicherheitslösungen sind Bestandteile des Portfolios von SEN. Offene, standardbasierte Architekturen führen Kommunikations- und Unternehmensanwendungen zusammen und ermöglichen so die nahtlose Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen. Dieser so genannte „Open Communications“-Ansatz stellt Anwendern einfach zu implementierende Lösungen zur Verfügung, die sich reibungslos in ihre vorhandenen IT-Umgebungen einfügen und damit nicht nur ihre Produktivität erhöhen, sondern auch ihre Kosten reduzieren. Darauf basiert das OpenPath® Angebot von SEN, das Kunden die Minimierung von Risiken und die wirtschaftliche Einführung von Unified Communications ermöglicht. Zu dem gemeinsamen Tochterunternehmen von The Gores Group und der Siemens AG gehören auch die Cycos AG und Enterasys Networks.

Weitere Informationen unter www.versatel.de

Pressekontakt:

Versatel
Jana Wessel
Leiterin Corporate Communications
Tel: +49(0)211 522 83-254
Mob: +49(0)157 790 156 80
Fax: +49(0)211 522 83-111
E-Mail:
jana.wessel@versatel.de
Web: www.versatel.de