NEWS RELEASE

Mitel führt erweitertes globales Partnererlebnis ein, um das Wachstum im Bereich hybrider Kommunikation voranzutreiben

2025-06-27

Mit dem neuen, integrierten Partnerprogramm und -erlebnis vereinfacht Mitel den Zugang zu Tools, Ressourcen und Anreizen – und richtet den Partnererfolg gezielt an der eigenen Strategie zur Führungsrolle im Hybridkommunikationsmarkt aus.

Mitel, ein weltweit führender Anbieter von Geschäftskommunikationslösungen, hat heute ein neues globales Partnerprogramm und -erlebnis vorgestellt, das Partner dabei unterstützt, gemeinsam mit Mitel zu wachsen, während das Unternehmen seine Strategie für hybride Kommunikation vorantreibt. Das Programm vereint die Partner-Ökosysteme von Mitel und Unify unter einem einzigen, modernen Framework und bietet ein vereinfachtes, skalierbares Erlebnis, das durch optimierte Tools, harmonisierte Anreize und integrierte Systeme unterstützt wird.

Mitel tätigt strategische Investitionen, um Partner künftig noch besser dabei zu unterstützen, Kunden zu gewinnen, Vertriebspotenziale zu nutzen und profitabel zu wachsen – während die weltweiten Märkte für Unified Communications (UC) und Contact Center (CX) zunehmend von der Nachfrage nach hybriden Lösungen geprägt sind. Dies wird durch den Bedarf der Kunden nach einer besseren Lösung für die Komplexität der Verwaltung und Kontrolle der Einführung neuer Technologien wie KI, die Realitäten der Verwaltung von Datenschutz und Sicherheitsbedrohungen sowie die Minderung von Risiken für Geschäftsunterbrechungen vorangetrieben. Um Partnern dabei zu helfen, diese Marktchance zu nutzen, verbessert Mitel seine Tools, erweitert seine Marketing-

und Demand-Programme, verbessert die Partner- und Vertriebsunterstützung und vertieft die Kundenbindung. Mit einem bereits vorhandenen starken Portfolio konzentriert sich Mitel darauf, sein Ökosystem so auszustatten, dass es effektiver arbeiten und die wachsenden Chancen im Bereich der hybriden Kommunikation nutzen kann.

„Dieses neue globale Erlebnis zeigt unsere Motivation, gemeinsam mit unseren Partnern zu wachsen“, sagte David Petts, Chief Sales Officer bei Mitel. „Indem wir die Zusammenarbeit vereinfachen und eine größere Reichweite bei KMU, mittelständischen Unternehmen und Großunternehmen ermöglichen, entwickeln wir eine Channel-Strategie, die klar und fokussiert und auf langfristigen Erfolg ausgerichtet ist. Wenn unsere Partner wachsen, wächst auch Mitel, und wir ermöglichen unseren Kunden bessere Geschäftsergebnisse. Gemeinsam sind wir in der Lage, in einem der dynamischsten Segmente der Geschäftstechnologie eine führende Position einzunehmen.“

Komplexität treibt die Nachfrage nach hybrider Kommunikation voran
Die Geschäftskommunikation entwickelt sich rasant weiter, da Unternehmen in verschiedenen Branchen und für unterschiedliche Nutzertypen – von Mitarbeitenden mit Kundenkontakt und Remote-Mitarbeitenden bis hin zu Leitsellen und medizinischen Einrichtungen – Wert auf eine sichere, resiliente und hochspezialisierte Infrastruktur legen. Mit zunehmender Komplexität wächst auch der Bedarf an Bereitstellungsmodellen, die mehr Kontrolle über die Einführung von Technologien, die Sicherheit und die Ausfallsicherheit bieten. Unabhängig von Branche und Unternehmensgröße verlangen Kunden Kommunikationsstrategien, die ihnen mehr Auswahl, Kontrolle und Schutz ihrer bestehenden Investitionen bieten. Dies führt zu einer deutlichen Abkehr von Einheitsmodellen hin zu Hybrid- und Multicloud-Strategien.

- 92 % der IT-Entscheider in den USA und Europa geben hybrider Kommunikation den Vorrang (globale Umfrage unter 1.954 Unternehmen, durchgeführt von Mitel und Techaisle im Jahr 2024).
- 86 % der Unternehmen erwarten, dass sie auf hybride oder Multi-Cloud-Umgebungen setzen werden, wobei 39 % die Notwendigkeit einer ausgewogenen Mischung aus integrierten lokalen und Cloud-Lösungen hervorheben (Frost & Sullivan).

Das Hybrid-Portfolio, die Managed Services, die globale Reichweite und die mehr als 6.000 Partner von Mitel versetzen das Unternehmen in die Lage, an der Spitze dieser Marktumwälzung zu sein und seinen Partnern ein überdurchschnittliches Wachstum in dieser nächsten Phase der Marktentwicklung zu ermöglichen.

„Da die Unternehmenskommunikation immer komplexer wird, tendieren Unternehmen zu Anbietern, die sowohl Flexibilität als auch Tiefe bieten, insbesondere in hybriden Umgebungen“, so Zeus Kerravala, Principal Analyst bei

ZK Research. „Mitel ist mit seinem starken Portfolio, seiner globalen Präsenz und seiner nachgewiesenen Erfolgsbilanz bei unternehmenskritischen Implementierungen einzigartig positioniert, um in diesem Bereich eine Führungsrolle zu übernehmen. Die Einführung dieses einheitlichen Partnererlebnisses ist ein klares Signal für das anhaltende Engagement von Mitel für seinen Vertriebskanal und seine Erkenntnis, dass Partner von zentraler Bedeutung sind, um die nächste Welle des Unternehmenswachstums zu nutzen."

Das neue Partnererlebnis
Das globale Partnererlebnis spiegelt das Engagement von Mitel wider, in vier Schlüsselbereichen seiner Vertriebsstrategie Mehrwerte zu schaffen:

- Ausweitung des Marktfokus – Unterstützung für Partner, um hybride Angebote über alle Unternehmensbereiche hinweg auszubauen – vom Frontline-Mitarbeiter biszum Backoffice.
- Innovation und Wettbewerbsvorteil – Unterstützung der Kundenexpansion durch differenzierte hybride Lösungen, darunter Mitel CX und Mitels Hybrid Zoom Experience.
- Globales Partnerprogramm – Ein integriertes Programm mit Fokus auf Wachstum durch Cross-Selling, Software Assurance (SWA), Managed Services und Kundenerfolg.
- Vereinfachtes Partnererlebnis – Optimierung der Toolchain, Prozesse und digitalen Ressourcen, um das Engagement, die Geschwindigkeit und die Effizienz der Partner zu steigern
- Moderne PRM-Plattform – Ein zentralisiertes Salesforce Communities-Portal für den Zugriff auf Deal-Registrierung, Enablement-Materialien, Trainings und Support für eine einfachere und schnellere Zusammenarbeit

Der globale Rollout des neuen Partnererlebnisses hat begonnen. Die vollständige Integration und Freischaltung erfolgt schrittweise im Laufe des Jahres 2025.Weitere Informationen zum Partnerprogramm von Mitel finden Sie auf der Programmseite auf **Mitel.com**.

Über Mitel
Mitel ist ein weltweit führender Anbieter im Bereich der Unternehmenskommunikation und bietet Unternehmen fortschrittliche Lösungen für Kommunikation, Zusammenarbeit und Contact Center. Mit mehr als 70 Millionen Anwender:innenn in über 100 Ländern ermöglicht Mitel Unternehmen eine nahtlose Verbindung, Kommunikation und Zusammenarbeit mit der Flexibilität und Auswahl, die sie brauchen, um sowohl jetzt als auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Durch bewährte Erfahrung und innovative Lösungen bietet Mitel Kommunikation ohne Kompromisse. Weitere Informationen finden Sie unter **www.mitel.de** und folgen Sie uns auf **LinkedIn**.

Mitel ist das eingetragene Warenzeichen der Mitel Networks Corporation. Alle anderen Marken sind das Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

Mitel Public Relations
Sandrine Quinton
+33 (0)130-964-301
sandrine.quinton@mitel.com