NEWS RELEASE

Mitel mit neuer Go-to-Market-Strategie

3/7/2018

Lösungsanbieter für Unternehmenskommunikation stellt konsolidiertes, globales Partnerprogramm vor

- Mitel konsolidiert und vereinheitlicht sein Partnerprogramm ab dem zweiten Quartal 2018.
- Das Programm unterstützt Partner dabei, die Vorteile und die Flexibilität zu erkennen, um auf dem heutigen UCC-Markt erfolgreich zu sein.
- Es beinhaltet die Verpflichtung, anspruchsvolle Anwendungen bereitzustellen, und nutzt den 2-Tier-Vertrieb als Teil der Go-to-Market-Strategie von Mitel.

Mitel, ein weltweit führender Anbieter von Lösungen für die Unternehmenskommunikation, hat ein neues, integriertes Global Partner Program entwickelt. Das Programm startet im April 2018 und basiert auf den vorherigen Mitel und ShoreTel Programmen, die es kombiniert und erweitert. Den Partnern bereitet es einen klaren Weg zum Erfolg im dynamischen Markt für Unified Communications und Collaboration (UCC). Das neue Global Partner Program sorgt für ein außergewöhnliches Kundenerlebnis und unterstützt Wachstum und Rentabilität.

Das Partnerprogramm baut auf vier Eckpfeiler:

- Einfachheit: Durch drei verschiedene Level im Partnerprogramm – jeweils mit optimierten Anforderungen – kann der Partner schnell Erfolge erzielen.
- Flexibilität: Ein neues punktbasiertes System misst sowohl die Cloud- als auch die Onsite-Leistung der Partner und fördert so ein höheres Cloud-Wachstum.

- Geschwindigkeit: Wachstumsanreize für Top-Partner sorgen für eine Optimierung der Leistung insgesamt wie auch speziell der Kundenresultate.
- Partnerschaft: Ein neuer Ansatz zur Verteilung von Marketingmitteln auf der Grundlage von gegenseitig vereinbarten Geschäfts- und Marketingplänen, um die Geschäftsentwicklung besser zu unterstützen.

Das neue Global Partner Program von Mitel umfasst neu strukturierte Platin-, Gold- und Authorized-Level, um Anreize für Partner zu schaffen, die das Wachstum ankurbeln – unter anderem mit Marketingfonds, marketingspezifischer und technischer Unterstützung, einer Deal-Registrierung sowie einem wesentlich erweiterten Demoprogramm.

Darüber hinaus setzt Mitel verstärkt auf ein 2-Tier-Modell zur Unterstützung der allgemeinen Go-to-Market-Strategie. Hierzu konsolidiert das Unternehmen die Vertriebskanäle und räumt ausgesuchten Distributoren folgende Möglichkeiten ein: erhöhte Bestände, Bereitstellung spezieller Angebote und Supportservices, Verwaltung von Zertifizierungen und Anwenderschulungen sowie das Angebot technischen Supports und professioneller Dienstleistungen.

Zitate
„Die Cloud, die unterschiedlichsten Anwendungen sowie das IoT werden zunehmend zum selbstverständlichen Bestandteil von Geschäftsprozessen. Das bedeutet: Unternehmen brauchen Möglichkeiten, flexibel zusammenzuarbeiten und ihre verfügbaren Tools so effizient wie möglich zu nutzen. Und sie brauchen einen Partner, der ihnen die entsprechenden Ressourcen zur Verfügung stellt", bestätigt Todd Abbott, Executive Vice President, Global Sales and Services, Mitel. „Durch unser neues Partnerprogramm und die Straffung unserer Distribution sorgen wir dafür, dass unsere Kunden über genau jene Technologie verfügen, die sie im aktuellen, ausgesprochen dynamischen Marktumfeld brauchen."

„Mit Mitel als Partner profitieren wir von einem einzigartigen Portfolio und können mit Unterstützung eines erfahrenen Branchenführers unser Geschäft systematisch aufbauen", kommentiert Partner John Garrett, Chief Executive Officer, CNP Technologies. „Unsere Kunden wissen, dass sie ihre Kommunikationsstrategie weiterentwickeln müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Durch unsere Partnerschaft mit Mitel haben sie Zugang zu genau jenen Technologien, die sie im Wettbewerb brauchen."

„Der Markt entwickelt sich schnell, die Kunden suchen verstärkt nach Cloud-basierten Lösungen und nach Technologie-Partnern, die sie gezielt in der digitalen Transformation unterstützen können", ergänzt EMEA Partner Glen Williams, Chief Executive Officer, Damovo. „Mitel kann private, öffentliche und hybride Lösungen unterstützen. Damit können wir für unsere Kunden nicht nur eine Leitlinie für ihre Transformation entwickeln, sondern auch die Technologie zur Verfügung stellen, die sie für den Prozess benötigen."

Wichtige Fakten

- Mitel wird von Synergy Research (Q3 CY2017) auf Platz 2 des weltweiten UCaaS-Marktanteils eingestuft.
- Mitel hat kürzlich die Millionengrenze für UCaaS-Abonnenten weltweit überschritten.
- Mitel wurde vier Jahre in Folge als Leader im Gartner Magic Quadrant for Unified Communications ausgezeichnet.

About Mitel

Als ein globaler Marktführer für Unternehmens-Kommunikationslösungen ermöglicht Mitel mehr als 2 Milliarden Verbindungen täglich. Mitel (Nasdaq: MITL) (TSX: MNW) unterstützt Unternehmen in der Kommunikation und Zusammenarbeit mit ihren Kunden und hilft ihnen dabei, innovative Dienstleistungen anzubieten. Unsere Innovations- und Kommunikationsexperten kümmern sich um mehr als 70 Millionen Nutzer in über 100 Ländern. Für weitere Informationen gehen Sie auf www.mitel.de oder folgen uns auf Twitter @Mitel_DE.

Mitel ist eine eingetragene Marke von Mitel Networks Corporation.

Alle anderen Markenrechte liegen bei ihrem jeweiligen Inhaber.

MITL-C

Contact Information
Kontakt Deutschland
BlueCurrent
Sebastian Kronenberg
+49 (0)211-45-087-722
sebastian.kronenberg@bluecurrentgroup.com

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