

Presseinformation 23. April 2020

Eigenes M2M-Tool: KOMSA bietet Resellern Plattform für SIM- und Cloud-Management

Der sächsische Distributor und Dienstleister KOMSA bietet Handelspartnern, die Machine-to-Machine-Projekte für ihre Kunden umsetzen, eine Plattform für die Verwaltung und Abrechnung der dafür benötigten SIM-Karten, Datenpakete und Hardware. Partner können dabei die Tarife für die Netzdienstleistungen individuell gestalten.

Die Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M-Kommunikation), bei der Endgeräte Informationen austauschen, kann geschäftliche Abläufe rationalisieren. So erspart die Fernüberwachung von Maschinen dem Servicetechniker bestenfalls manchen Weg. Track and Trace-Funktionen schaffen zum Beispiel bei der Logistik von Produkten Transparenz und Sicherheit. Im Healthcare-Bereich können die Erhebung und Weiterleitung medizinischer Werte helfen, Leben zu retten.

Margenmodell statt Provision

Um Fachhandels- und Systemhauspartnern der KOMSA-Gruppe den Weg in dieses zukunftssträchtige M2M-Projekt-Geschäft zu ebnen, hat KOMSA eine Billing Administration Plattform aufgesetzt. Auf der Plattform können ITK-Reseller über KOMSA und die Fachhandelskooperation aetka bezogene M2M-SIM-Karten, zugehörige Datenpakete und Projekthardware verwalten und mit individuellen Tarifen abrechnen. Aktuell umfasst der Service die M2M-SIM-Karten des Netzeanbieters Telefónica. Mittelfristig sollen weitere Netzbetreiber in das Angebot integriert werden. Der Vertrag entsteht zwischen dem Handelspartner und dessen Endverbraucher. Der Handelspartner integriert die Konnektivität in die entsprechende Lösung, agiert als Vermittler zwischen Netzbetreiber und Endkunde, ist jedoch selbst Vertragsinhaber. Neben Projekten mit Unternehmenskunden können M2M-Lösungen für Privatkunden, zum Beispiel Smart-Home-Installationen, über das Portal verwaltet werden. Der ITK-Distributor und -Dienstleister bezieht als verifizierter Partner von Telefónica spezielle Global- und Local-Karten, Datenpakete von 1 MB bis in den Terrabyte-Bereich oder Netzleistungen, beispielsweise inklusive LTE oder dynamisches Datenpooling zu besonderen Konditionen, von denen KOMSA- und aetka-Handelspartner über attraktive Preise profitieren.

Monitoring der SIM-Karten

Auf der Billing Administration Plattform im KOMSA-Design haben Partner außerdem Zugriff auf eine Übersicht der bei ihren Endkunden installierten M2M-SIM-Karten. Sie können darüber relevante Details zu ihrem gesamten Pool, einzelnen Kunden oder Karten einsehen und erhalten Informationen zum monatlichen Datenverbrauch oder Gerätemodell, in dem die M2M-SIM-Karte installiert ist. Darüber hinaus lässt sich das Servicelevel gegenüber den Endkunden erweitern. Diese können auf Wunsch - über einen eigenen Zugang zum Portal - eingeschränkte Sichtrechte auf ihre persönliche M2M-SIM-Kartenlandschaft erhalten.

Presseinformation 23. April 2020

Rechnungen im individuellen Design

Über die Billing Administration Plattform können Handelspartner Endkundenrechnungen komfortabel und im firmeneigenen Design erstellen: sowohl für die M2M-SIM-Karten, Datenpakete als auch in Kombination mit Hardware. Das schafft Individualität zum Kunden und spart Ressourcen. Die Rechnungen kann der Handelspartner in frei wählbaren Zeitintervallen automatisiert an die Kunden versenden. Künftig soll das Billing Administration Portal den Rechnungsbetrag auch automatisch vom Endkunden einziehen können.

Für den Rechnungsservice erhebt KOMSA eine Gebühr nach Nutzungsvolumen. „In Zeiten des Wandels, in der sich neue Geschäftspotenziale durch die voranschreitende Digitalisierung auftun, bieten wir unseren Partnern diese neuen Möglichkeiten“, erklärt Steffen Ebner, B2B-Vorstand der KOMSA-Gruppe. „Unser neues Abrechnungs- und Administrationsportal senkt die Hürden für die Umsetzung von M2M-Projekten durch vereinfachte Abrechnung und Verwaltung. Darüber hinaus stehen ITK-Experten der KOMSA-Gruppe unseren Partnern bei allen Fragen rund um M2M-Projekte mit Rat und Tat zur Seite“, fährt Steffen Ebner fort.

Der aetka-Business-Fachhändler uniSmart, ein Komplettanbieter im Fuhrpark- und Beratungsbereich, stattet einen seiner Kunden, der Außenwerbung im Süddeutschen Raum platziert, mit einer Tourenmanagementlösung aus. TomTom PRO8375 mit eingebauter M2M-SIM-Karte von KOMSA in Verbindung mit der App „Cotris Tourenverwaltung“ dokumentieren die einzelnen Anfahrtspunkte. Wo auf- und abgebaut werden muss, wird digital an den Fahrer übertragen. Da der Ab- und Aufbau der Plakate an Fristen geknüpft ist, wird bares Geld gespart, da der Abbau kurzfristiger gewährleistet werden kann. Für die Verwaltung unter anderem der M2M-SIM-Karten nutzt uniSmart als Vorreiter die Business Billing Administration Plattform. Nico Ullmann, Geschäftsführer von uniSmart, bezeichnet als einen Vorteil, dass Rechnungsläufe automatisiert werden können. Auch benötigt „die Rechnungserstellung nur einige Klicks und ist sehr einfach gestaltet“, erklärt er. „Da die Verwaltung der SIM-Karten direkt durch uns Händler erfolgt – sie lassen sich zum Beispiel schnell aktivieren und deaktivieren – ist umständliche Korrespondenz mit dem jeweiligen Anbieter Geschichte.“ Darüber hinaus kann er „flexibel auf Kundenwünsche reagieren“, da Preislisten durch die Händler selbst erstellt und verwaltet werden können.

KOMSA- und aetka-Partner, die Interesse an der Nutzung der Billing Administration Plattform haben, wenden sich gerne an ihren Kundenbetreuer. Weitere Informationen finden interessierte Handelspartner im Händlerportal KARLO unter dem Menüpunkt Netze.

Wir geben Ihnen gern weitere redaktionelle Informationen:

KOMSA Kommunikation Sachsen AG

KOMSA-Presseteam
Niederfrohnaer Weg 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722/713-750

Internet:

www.komsa.com

e-Mail:

presse@komsa.com