

KOMSA wird Microsoft-Partner und baut Cloudgeschäft aus

KOMSA zündet für seine Partner die nächste Stufe im Geschäft rund um „Modern Work“: Systemhäuser und Business-Fachhändler können ab sofort das gesamte Microsoft-Portfolio über den ITK-Distributor und -Dienstleister beziehen. Als offizieller Cloud Solution Provider geht KOMSA in den indirekten Vertrieb für Microsoft-Dienste wie Microsoft 365, Microsoft Dynamics 365 und Microsoft Azure. Damit können Handelspartner einen modernen Arbeitsplatz nun komplett mit Hard- und Software über KOMSA zusammenstellen und ihren Kunden anbieten. Hierfür verstärkt der Distributor seinen technischen Service und den Vertrieb.

„Speziell bei kleinen und mittleren Unternehmen sehen wir eine verstärkte Nachfrage an hybriden Arbeitsplatzlösungen inklusive einer modernen Kommunikations- und Kollaborationsinfrastruktur. Genau hier schätze ich die langjährigen Erfahrungen der KOMSA-Gruppe und deren Partnerkanal: Kommunikation und Kollaboration zu modernisieren, inklusive Microsoft Teams und Microsoft 365“, sagt Yvonne Kamarinos, Head of SMB Channel Sales bei Microsoft Deutschland.

Mit der Zusammenarbeit will KOMSA Systemhäusern und Business-Fachhändlern die Idee von „Modern Work“ inklusive Voice Services so einfach wie möglich machen. Partner können die Software um sämtliche Hardwarekomponenten aus dem KOMSA-Sortiment ergänzen, die es für den Modern Workplace braucht – vom Notebook über Headsets und Webcams bis hin zur cloudbasierten oder on-premise Telefonanlage, Routern, Switches und anderer Netzwerktechnik. Als Partner aller Netzbetreiber kann KOMSA zudem für die nötige Konnektivität sorgen und unterstützt die Reseller mit seinem Technik-Support auch im laufenden Betrieb. Systemhäuser und Business-Fachhändler können die einzelnen Bausteine modular zusammenstellen und mit eigenen Leistungen ergänzen, um daraus ein Komplettpaket für ihre Kunden zu schnüren.

KOMSA-Vertriebsvorstand Steffen Ebner verspricht: „KOMSA wird seine ganze Telekommunikations-Kompetenz in die Partnerschaft einbringen, um Modern Work auf eine neue Stufe zu heben.“ Denn nach dem pandemiebedingten Schub für das Remote-Arbeiten geht's jetzt darum, die verschiedenen Softwaresysteme für Mail, Telefonie, Chat und Kollaboration zu synchronisieren, die in vielen Unternehmen derzeit parallel im Einsatz sind. „Dieser Prozess wird in den kommenden Jahren einer der Treiber fürs Geschäft mit Unternehmenskunden sein. Deshalb freuen wir uns sehr über die enge Zusammenarbeit mit Microsoft. Schließlich ist vor allem Microsoft 365 in nahezu jedem Unternehmen im Einsatz und insbesondere die Integration von Telefonie in die Plattform Microsoft Teams brennt vielen Unternehmen unter den Nägeln. Unsere Handelspartner sind mit ihrer TK-Kompetenz prädestiniert dafür, Unternehmen bei dieser Aufgabe zu unterstützen.“ Dabei hilft das Technical Assistance Center von KOMSA auch dabei, im Unternehmen bestehende Telefonanlagen mit Teams zu „verheiraten“. Darüber hinaus plant KOMSA Trainings über die hauseigene Akademie. Sowohl im Technik-Support als auch im Vertrieb wird KOMSA seine Kapazitäten ausbauen.

Wie im KOMSA-Cloudprogramm üblich, hält der Partner den Vertrag mit seinen Kunden. Um die Microsoft-Lizenzen über KOMSA beziehen zu können, genügt für Systemhäuser und Business-Fachhändler eine einfache Autorisierung. Diese ist über den jeweiligen Kundenbetreuer oder per Mail an cloudsales@komsa.com möglich. Die Buchung der Lizenzen erfolgt über ein von KOMSA bereitgestelltes Portal.

Wir geben Ihnen gern weitere redaktionelle Informationen:

KOMSA AG

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

Internet:

www.komsa.com

e-Mail:

presse@komsa.com