

Presseinformation

Press Release
Information Presse

visionapp bietet Partnerprogramm für OnDemand-Services

Mit VIVIO steigen Reseller risikolos in den SaaS-Markt ein

Frankfurt am Main, 3. September 2007/Kn:

Neue Absatzmöglichkeiten für Reseller bietet VIVIO – VIsionapp VIRTual Office – mit seinem neuen Partnerprogramm. Das von visionapp betriebene Anwendungsportal VIVIO gehört zu den Vorreitern auf dem wachsenden Markt von SaaS-Lösungen (Software as a Service) und verfügt über eine breite und attraktive Angebotspalette von Standardsoftware von Microsoft, wie z.B. Exchange und Office bis zu branchenspezifischen Lösungen, wie Dynamics Navision, und CRM. Das neue Resellerprogramm bietet Partnern die Möglichkeit, das Portfolio von VIVIO zu vertreiben oder in ein eigenes SaaS-Portal mit individuellem Anwendungsportfolio zu integrieren.

Die Vorteile des OnDemand-Angebotes VIVIO sind eine kurze Vertragsdauer – Mindestlaufzeit 30 Tage – und das breite Portfolio an Business-Anwendungen vom Standard-Office-Paket über Finanzanwendungen bis hin zum Warenwirtschaftssystem zu fairen Preisen. Für kleine und mittlere Unternehmen ist diese Form der IT-Dienstleistung ebenso interessant wie für Firmen, die saisonal- oder projektbedingt unterschiedlichen Bedarf an IT-Ressourcen haben.

Das Resellerprogramm soll die Reseller dabei unterstützen in das stark wachsende SaaS-Geschäft risikolos einsteigen zu können. Hierbei soll das Modell auf die verschiedenen Ausrichtungen eingehen. Der VIVIO-Betreiber setzt dabei auf ein zweigleisiges Modell: Als „VIVIO certified reseller“ tritt der jeweilige Partner als Mittler auf, der zusätzlich zu seinem eigenen Produktportfolio ausgewählte Produkte und Leistungen des VIVIO-Portals vermarktet. Der Kunde schließt einen Vertrag mit visionapp und wird Nutzer von VIVIO. Dafür erhält der VIVIO-Partner als Reseller mit bestehendem Kundenstamm eine laufende Provision auf den monatlichen Umsatz.

Die Partnerschaft als „VIVIO premium reseller“ zielt u. a. auf Internet Service Provider, Portalbetreiber oder Softwarehersteller, die einen Schritt weiter gehen möchten und selbst als SaaS-Anbieter am Markt agieren wollen. Für diese baut visionapp ein eigenes, nach individuellen Wünschen gestaltetes VIVIO-Portal auf. Das Erscheinungsbild wird ganz auf die Corporate Identity (CI) des „VIVIO premium reseller“ abgestimmt, der darüber hinaus über sein Leistungsangebot entscheidet, seine eigenen Preise festlegt und direkter Vertragspartner für die Kunden seines Services ist. VIVIO ist in diesem Fall lediglich Zulieferer, der

Presseinformation

Press Release
Information Presse

die technische Umsetzung und den dauerhaften Betrieb sowie die Leistungsgarantien (sog. SLAs) des Angebotes gewährleistet.

„VIVIO-Partner erhalten ohne hohes Investitionsrisiko Zugang zu dem wachsenden SaaS-Markt“, erläutert Jens Schneider, Executive Director Hosting Business bei visionapp, die Chancen, die das Partnerprogramm birgt. „Durch diese Erweiterung seines Angebots kann der Reseller regelmäßige Umsätze aufbauen und verschafft sich gleichzeitig einen Wettbewerbsvorteil.“ Zusätzliche Attraktivität besitze der extrem kurze Sales-Zyklus für eine Lösung auf Knopfdruck. Und das alles bei umfassender, professioneller Unterstützung zum Thema SaaS von einem in der Branche anerkannten Spezialisten für alle Spielarten serverbasierter Lösungen. Wem diese Gründe noch nicht ausreichen, der sollte sich unter www.vivio.de direkt vom Produkt überzeugen lassen. Interessenten können sich dort unter www.vivio.de/partner direkt registrieren.

Über visionapp:

Die visionapp GmbH ist spezialisiert auf die Planung, Implementierung und den Betrieb von serverbasierten Infrastruktur- und Portal-Lösungen auf Basis von Microsoft- und Citrix-Technologien. Das Unternehmen verfügt über im Markt derzeit einzigartige Produkte und Dienstleistungen, die es ermöglichen, Windows Terminal Server-Infrastruktur zu optimieren und kosteneffizient zu administrieren.

visionapp bietet für den Hostingbetrieb eine fertige Service Delivery Platform basierend auf der HMC von Microsoft. Die Plattform bietet alle notwendigen Dienste mit einem hohen Automatisierungsgrad, um wirtschaftliche Hosting- und SaaS-Angebote realisieren zu können. Insbesondere zeichnet sich die Plattform durch einen integrierten Selfservice im Portal aus. Er ermöglicht eine einfache Administration der Nutzer, der Applikationen sowie von Services durch den Kunden. Unter der Marke VIVIO betreibt visionapp ein SaaS-Portal für kleine und mittelständische Unternehmen, das schon heute ein umfassendes Portfolio an Applikationen vorweisen kann. VIVIO basiert auf der visionapp Service Delivery Platform und kann zudem als „white label“-Produkt von ISPs, Telkos und Softwareherstellern genutzt werden, um ein eigenes SaaS-Portal am Markt effizient positionieren zu können.

Weitere Informationen:

Jens Schneider
Executive Director Hosting Business

Visionapp GmbH
Head Office
Theodor-Heuss-Allee 110
17. OG
60486 Frankfurt/Main
phone: +49-69-79583-300
mobile: +49-173 3492957
fax: +49-69-79583-599
mail: jens.schneider@visionapp.de
web: www.vivio.de

Pressekontakt:

Freudl & Friends GmbH
Jörn Kneiding
Steinhäuserstraße 20
76135 Karlsruhe
Tel.: + 49 721 82439-34
Fax: +49 721 82439-50
j.kneiding@freudl-friends.de
www.freudl-friends.de