

Qcontact

PARTNERJOURNAL
DER QSC AG

JUNI 2011
WWW.QSC.DE

Innovativ aus Tradition:
INTERVIEW CLAUD KÖNIG
LEITER ISP & CARRIER
UND SYSTEMINTEGRATOREN

IPfonie®centraflex:
PRODUKTKOOPERATION
QSC / ESTOS

INTERVIEW QSC-PARTNER:
CC INNOVATION GMBH
HERWECK AG

Neue Power für Open Access:

**RIESENVORTEIL FÜR
UNSERE VERTRIEBSPARTNER**

QSC_{AG}
Ihre Premium-Alternative

VERVIELFÄLTIGUNG DER VERTRIEBS- TÄTIGKEIT BEI NEUKUNDEN

Qcontact sprach mit CC Innovation-Geschäftsführer Volker Reichert über die Positionierung seines Unternehmens, über die Beweggründe der Kooperation mit QSC und über erwünschte Zukunftsperspektiven.

Herr Reichert, wer ist und wie positioniert sich die CC Innovation GmbH?

CC Innovation stellt ihren Auftraggebern ihre Erfahrung, Wissen und Mitarbeiter als externer Dienstleister zur Verfügung. Unser Angebot reicht vom Geschäftsmodell und dessen Entwicklung über die vertriebliche Umsetzung (direkt und indirekt) bis zur marketing-technischen Unterstützung mit Telesales-Aktivitäten. Vermarktet werden neben Produkten und Lösungen neu auch SaaS-Kombinationen in der Cloud. Dabei sind wir international in den Branchen IT und ITK, Auto-ID, Chemie sowie Energie und Wasser unterwegs.

Warum haben Sie sich für eine Kooperation mit QSC entschieden?

Aus der Kooperation zwischen CC Innovation und QSC ergibt sich für beide Unternehmen der Vorteil einer Vervielfältigung unserer Vertriebstätigkeiten im Neukundengeschäft. Wir akqui-

rieren neue Untervertriebspartner für QSC und arbeiten mit eigenen Mitarbeitern an Projekten, die wir idealerweise unseren Partnern zuführen. Speziell im Fall der IP-Telefonie können wir durch langjährige Kontakte zu IT-Systemhäusern die beiden Welten EDV und Telefonie in hohem Maße verbinden. Zudem bietet QSC mit unserer Exklusiv-Partnerschaft eine verlässliche Perspektive für die kommenden Jahre.

Welche Produkte vermarkten Sie in Kooperation mit QSC?

Wir vertreiben das komplette QSC-Produktportfolio, sind aber auch im Bereich Wholeseller/Reseller in der Vermittlung aktiv. Die Produktschwerpunkte legen wir dabei auf das Thema IP-Telefonie (IPfonie®centraflex) und als Besonderheit von QSC die Anbindungen mit moderner und sicherer Richtfunktechnologie (WLL). In diese Richtungen entwickeln sich unsere Märkte besonders schnell.

Welche Vorteile ergeben sich dadurch für Sie und Ihre Kunden?

Unsere Partner und Kunden schätzen generell die professionelle Zusammenarbeit, die sich speziell bei Rückfragen bezahlt macht. Hier un-



Foto: CC Innovation GmbH

ZUR PERSON: VOLKER REICHERT

Volker Reichert ist als geschäftsführender Gesellschafter der CC Innovation GmbH tätig. Nach einem Maschinenbau-Studium war er bei verschiedenen Handelsunternehmen im In- und Ausland stets in leitender Funktion im Vertrieb, Marketing, Einkauf und Logistik

tätig. In der ITK-Branche, im Bereich Auto-ID sowie in einigen Nischenmärkten verfügt er über langjährige Expertise über das Zusammenspiel der einzelnen Handelskanäle, sowie Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden.



Foto: CC Innovation GmbH

ZUR PERSON: MARKUS KAULES

Markus Kaules ist ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter der CC Innovation GmbH. Er leitet ein erfahrenes Team von Vertriebsspezialisten, um Kunden von CC Innovation beim Auf- und Ausbau leistungsfähiger Vertriebs- und Handels-Strukturen im In- und

Ausland zu unterstützen. In seiner Laufbahn war Markus Kaules für Unternehmen wie Xerox, Samsung, Pitney-Bowes, Intermec Technologies und CPFilms tätig. Bei CPFilms bekleidete er zuletzt die Position des Commercial Directors Europe und des Geschäftsführers.

terscheidet sich unsere Partnerschaft deutlich von den anderen Marktbegleitern. Das zählt im Mittelstand. Die Stärken liegen im individuellen Betreuungskonzept, bei dem der Kunde immer im Vordergrund steht. Neben den attraktiven Konditionen unterstützen wir mit eigenen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen. Außerdem übernehmen wir bei Bedarf verschiedenste Serviceleistungen.

Mit welcher Marktentwicklung rechnen Sie in den nächsten 12 Monaten?

Durch eine Marktsättigung der existierenden Technologien und Produkte herrscht zwar ein starker allgemeiner Wettbewerb, aber mit unseren Kontakten aus dem Mittelstands- und Kontakt-Center-Umfeld und mit dem breiten Produktspektrum von QSC sehen wir für uns noch erhebliches Wachstumspotenzial. Dabei setzen wir bewusst auf die schnelle Entwicklung neuer QSC-Produkte wie etwa der White-label-Produktparte in diesem Jahr.

Was erwarten Sie in Zukunft von QSC?

Mit einem Wort: Qualität! Damit meinen wir kurze Wege, schnelle Entscheidungen und kompetente Unterstützung in allen Bereichen. Hier ist QSC auf dem richtigen Weg. Vor allem über die Zuverlässigkeit werden mittel- und langfristig viele Kunden gebunden. QSC stellt einfach die geforderten Technologien zur Verfügung und wir liefern die neuen Partner und Kunden dazu. ■



KURZPORTRÄT CC INNOVATION GMBH

Der 2009 gegründete QSC-Partner CC Innovation GmbH mit Firmensitz im niederrheinischen Willich und einer Niederlassung in Bremen befindet sich auf Expansionskurs.

Das vom Geschäftsführer-Team Markus Kaules und Volker Reichert geleitete Unternehmen mit derzeit 20 freiberuflichen Mitarbeitern sieht seine Kernkompetenz im Bereich Vertrieb und Marketing als externer Dienstleister.

Die Dienstleistungen wurden in den letzten Monaten kontinuierlich durch europaweit organisierte Vertriebsexperten sowie ein eigenes Kontakt-Center ausgebaut. Hier bietet CC Innovation den Kunden von der Geschäftsentwicklung über aktive Vertriebsdienstleistungen im B2B- & B2C-Umfeld bis hin zur Durchführung von vertriebs- und marketingunterstützenden Maßnahmen durch das eigene Kontakt-Center breite Unterstützung.

Der Beratungsansatz umfasst die ganzheitliche Analyse, Projektierung und Umsetzung von gezielten Aufgabenstellungen im Vertriebs- und Kundendialog. Die Aktivitäten von CC Innovation fokussieren sich hier vorrangig auf Personalcoaching, Personalauswahl und Personalentwicklung sowie auf intelligente Software-Lösungen zur Ermittlung von Mitarbeiterpotenzialen und deren Effektivitätssteigerung.



QSC[®]-Company-VPN:

RICHTIG VERBUNDEN

Mit einem Virtual Private Network (VPN) Standorte vernetzen und effizienter kommunizieren

Mit QSC[®]-Company-VPN verbinden Sie Ihre Unternehmensstandorte zu einem ganzheitlichen Firmennetz und sorgen somit für eine schnelle und effiziente Kommunikation.

- Sichere und stabile Vernetzung der Standorte mit hohen Bandbreiten über alle gängigen Anbindungsarten
- Ideal für kleine und mittelständische Unternehmen ab zwei Standorten
- Flexible und modulare Skalierbarkeit
- Effizienzsteigerung durch hoch verfügbaren Datenaustausch
- Hohe Kostenersparnis und attraktive Zusatzleistungen

Info-Line: 0800 77 22 375

www.qsc.de

QSC_{AG}

Ihre Premium-Alternative