



ein Mitel Handbuch:

# Mitel kompakt

Q4 - 2021



## Einleitung

Dieses Handbuch ist eine Sammlung von Informationen, die Wiederverkäufer und Partner von Mitel für ihre tägliche Arbeit benötigen.

Es enthält:

- *Details zu Mitel und dem Partner Programm,*
- *einige Referenzen*
- *Informationen zu ausgewählten Lösungen und Services*
- *die wichtigsten die Kontakte und Links*

Die Links für eine Vielzahl der Dokumente verweisen auf den InfoChannel WorldWide. Für diesen Zugang ist ein MiAccess Zugang notwendig, den nur Mitel Partner haben.

## Inhalt

Einleitung.....	2
Mitel Steckbrief.....	3
Mitel Global Partner Program.....	4
Referenzen.....	5
MiVoice Office 400 - einige Highlights .....	6
MiVoice Office 400 - Unterlagen.....	7
MiVoice Office Mobile App Unterlagen.....	8
MiVoice Office Web App Unterlagen.....	8
MiVoice Office 400 Hybrid Cloud .....	9
MiTeam Meetings .....	11
Mitel 6900 IP Phone Familie .....	12
Mitel Professional Services.....	13
Marketing.....	15
Allgemeine Mitel Kontakte .....	16
Wichtige Mitel Links.....	17
Distributionspartner ALSO.....	18

## Mitel Steckbrief

Mitel ist mit mehr als zwei Milliarden hergestellten Verbindungen in Unternehmen einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen für die Geschäftskommunikation. Unsere Cloud-Produkte, Lösungen für spezifische Unternehmensanforderungen und Anwendungen der nächsten Generation zur Zusammenarbeit unterstützen mehr als 70 Millionen Benutzer in Unternehmen in über 100 Ländern bei der Vernetzung, Zusammenarbeit und Bereitstellung hervorragender Kundenerlebnisse.

Die Lösungen für Kommunikation und Zusammenarbeit von Mitel führen Geräte, Daten und Menschen zusammen und erleichtern es Unternehmen,

Unser Angebot von modernen Lösungen für Kommunikation und Zusammenarbeit umfasst unter anderem:

- *den für Sie bestmöglichen Weg in die Cloud zu finden,*
- *das Potenzial Ihres Teams mithilfe von Anwendungen voll auszuschöpfen,*
- *den digitalen Wandel in Ihrem Unternehmen zu vollziehen und*
- *Arbeitsabläufe zu optimieren, indem Sie Maschinen eine Stimme verleihen.*



Business-Telefonsysteme



Tools zur Zusammenarbeit



Anwendungen für Contact Center & Kundenerlebnis



Entwicklung maßgeschneiderter APIs & Anwendungen



IoT-Vernetzung

### Mitel auf einen Blick

**Gegründet:** 1973

**Hauptsitz:** Ottawa, Kanada

**Mitarbeiter:** 3.800 weltweit

**Kunden:** 70 Mio. Benutzer in 100 Ländern

**Partner:** Über 4.000 auf der ganzen Welt

## Mitel Global Partner Program

[» mehr Informationen](#)

Das Global Partner Program (GPP) ist die Basis für den partnerorientierten Go-to-Market-Ansatz von Mitel. Es belohnt das Engagement und die Anstrengungen der Partner im Hinblick auf die erfolgreiche Positionierung und Bereitstellung der Mitel Produkte.

Die Programmstruktur besteht aus den Stufen „Authorized“, „Silver“, „Gold“ und „Platinum“, für die jeweils unterschiedliche Anforderungen gelten. Es steht Partnern frei, die von ihnen gewünschte Programmstufe auszuwählen und auf ihre Erreichung hinzuarbeiten.

FINANZIELLE VORTEILE	A	S	G	P
Programm Level Rabatt/ Provision	x	x	x	x
Joint Marketing Funds (JMF)	-	-	x	x
Berechtigt für Leistungsrabatt*	-	x	x	x
Verkaufsförderungs- maßnahmen	x	x	x	x
On-Site Deal Registration Program	x	x	x	x
Demo-Equipment Rabatt	x	x	x	x
MARKETING VORTEILE	A	S	G	P
Field Marketing Unterstützung	Distributor	Distributor	Mitel	Mitel
UC-Partner Lokator	x	x	x	x
Partner Kommunikation	x	x	x	x
Bedarfserzeugung	x	x	x	x
Partner-Foren, Veranstaltungen, Webinare	x	x	x	x
Partner Advisory Council		berechtigt	berechtigt	berechtigt
Leadzuweisung		berechtigt	berechtigt	berechtigt

VERTRIEBS VORTEILE	A	S	G	P
Account Management Unterstützung	Distributor	Distributor	Mitel	Mitel
Sales Engineer Unterstützung	Distributor	Distributor	Mitel	Mitel
Gemeinsamer vierteljährlicher Geschäftsbericht	Distributor	Distributor	Mitel	Mitel
Gemeinsame Unternehmensplanung	Distributor	Distributor	Mitel	Mitel
Kundenreferenzen	x	x	x	x
Online Vertriebst raining (kostenlos)	x	x	x	x
Partner Interaction Center (PIC)	x	x	x	x
RFP-Unterstützung (Ausschreibung)	x	x	x	x
Consultant Relation	x	x	x	x

TECHNISCH VORTEILE	A	S	G	P
MiAccess Partner Portal	x	x	x	x
Technische Ausbildung	x	x	x	x

\*Leistungsrabatt wird vierteljährlich definiert/angekündigt, es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen

## Referenzen

Auf <https://www.mitel.com/de-de/mehr-erfahren/kundenreferenzen> erhalten Sie einen Überblick der verfügbaren ausführlichen Referenzen. Diese sollen Sie bei der Gewinnung von Kunden unterstützen.

Nutzen Sie im Kundengespräch das [verfügbare Formular](#) damit Sie und Mitel den Kunden als Referenz benennen können. Das ausgefüllte Formular reichen Sie über Ihren Account Manager ein.

## Schnell wachsende Unternehmen vertrauen auf Mitel:



## Ausgewählte Referenzberichte



### KUNDENREFERENZ FLENSBURGER BRAUEREI

#### Auf einen Blick:

##### Herausforderungen:

- Innovative Unified-Communication-Funktionen gewünscht
- Abbildung aktueller und zukünftiger Anforderungen
- Integration in vorhandene Virtualisierungs Umgebung

##### Lösung:

- Mitel MVoice Business mit Virtual Appliance
- Mitel MVoice Border Gateway
- Mitel MiCollab
- Ca. 90 IP-Telefone Mitel 6920 und 6940

##### Nutzen:

- Flexible Reaktion durch einfache Homeoffice-Anbindung
- Einfache Administration für effiziente Prozesse
- Bessere Sprachqualität



#### Zusammenfassung

Der Norden kommuniziert mit Mitel.

Mit der neuen Kommunikationslösung von Mitel weht ein frischer Wind im Arbeitsalltag der Flensburger Brauerei. Damit ist man hier für Alltag und Zukunft hervorragend gerüstet – auch bei unvorhergesehenen Herausforderungen wie der Corona-Epidemie.

Kommunikation – das flenst.



### KUNDENREFERENZ DIE KINDERWELT

#### Auf einen Blick:

##### Herausforderungen:

- Kontakt zu Eltern und Erziehungsberechtigten während der Corona-bedingten Schließungs- und Kontaktbeschränkungsphase
- Einfach Nutzung

##### Lösung:

- Videokonferenzlösung MiTeam Meetings auf der MVoice Office 400
- Ausbildungskurse sowie naturwissenschaftliche Demonstrationen werden ebenfalls mithilfe der Mitel-Lösung online angeboten

##### Nutzen:

- Das Angebot wurde gern angenommen – der Kontakt konnte in der gewünschten Form aufrechterhalten und zum Teil sogar intensiviert werden



#### Zusammenfassung

Digitale Kommunikationslösungen in der KiTA: Enger Kontakt auch in Krisenzeiten.

Während der Corona-bedingten Schließungs- und Kontaktbeschränkungsphase wollte Die Kinderwelt gGmbH als KiTA-Betreiber den direkten und engen Kontakt mit den Eltern und Erziehungsberechtigten aufrechterhalten

Die Nutzung von technischen Lösungen sollte für alle Beteiligten möglichst einfach sein. Auch die Aus- und Weiterbildungsstätte Pädagogika und die naturwissenschaftliche Erlebniswelt Extavium von Die Kinderwelt standen vor der Herausforderung, ihren Betrieb weiterzuführen



### KUNDENREFERENZ SALZGITTER MANNESMANN STAHLSERVICE

#### Auf einen Blick:

##### Herausforderungen:

- Drei Standorte mit unterschiedlichen technischen Voraussetzungen
- Vorhandene TK-Anlagen unzuverlässig und instabil
- Qualitäts- und Umsatzeinbußen bei Kommunikationsstörungen
- Bedarf nach sehr flexibler und zukunftssicherer Lösung

##### Lösung:

- Mitel MVoice Office 400 mit virtualisiertem Kommunikationsserver (Virtual Appliance)
- Mitel MiCollab
- Ca. 150 IP-Telefone Mitel 6920, 6930 und 6940

##### Nutzen:

- Mehr Stabilität und Qualität der Kommunikation
- Flexible Abdeckung neuer Anforderungen ohne großen Aufwand



#### Zusammenfassung

Mit Lösungen von Mitel verfügt Salzgitter Mannesmann Stahlservice über eine stabile und flexible Basis für die standortübergreifende Kommunikation und Zusammenarbeit und ist dabei auch für unvorhergesehene Herausforderungen gerüstet.



## MiVoice Office 400 - einige Highlights



### CloudLink ready - bereit für die Zukunft

Über CloudLink stellt Mitel Applikationen über die Cloud bereit. Das vereinfacht die den Zugriff für den Anwender wesentlich und Mitel Partner können ihren Kunden diese Funktionen schnell und einfach zur Verfügung stellen.



### MiVoice Office Mobile Application - überall erreichbar

Durch die Installation der CloudLink Applikation MiVoice Office Mobile App auf dem Smartphone ist dieses in die MiVoice Office 400 integriert und der Nutzer greift auf neue und bekannten Funktionen zu - Präsenzanzeige, den Anrufverlauf uvm.



### MiVoice Office Web Application - alle Tools und Funktionen für die Zusammenarbeit in einer Anwendung

Die cloudbasierte Anwendung stellt Mitarbeitenden die für die Zusammenarbeit benötigten Funktionen im Browser oder in einer App für PC/Mac zur Verfügung.



### SIP-DECT - mobile Kommunikation im ganzen Unternehmen

Die bewährte DECT Technologie sorgt für Mobilität und ständige Erreichbarkeit der Mitarbeitenden. Ideal geeignet u.a. für Servicekräfte, Haustechniker, Pflegepersonal.



### MiVoice 6900 IP-Phones - für jeden Einsatz das passende Tischtelefon

Die Familie der MiVoice 6900 IP-Phones bietet Modelle für jeden Einsatz. Vom Telefon im Lager bis zum Konferenztelefon können die Kunden das passende Modell wählen. Schnurlose Hörer und MobileLink - die Kopplung mit dem Smartphone - sorgen auch im Büro für Bewegungsfreiheit.



### Branchenspezifische Applikationen

Das Hospitality Package eignet sich bestens für den Einsatz in Hotelbetrieben. Durch die große Auswahl an kompatiblen Tisch-, Wand- oder Mobiltelefonen erhält jeder Mitarbeiter im Empfangsbereich, Hotelzimmer und Service, das für seinen Anwendungstyp passende Gerät.

# MiVoice Office 400 - Unterlagen

Alle Unterlagen sind im InfoChannel für Mitel Partner zugänglich.



## Prospekt und Produktkatalog

Der [Prospekt](#) gibt auf vier Seiten einen Überblick über die MiVoice Office 400. Der [Produktkatalog](#) stellt die Funktionen der Endgeräte und Applikationen dar.



## Übersicht der MiVoice Office 400 Kommunikationsserver

Die [Übersicht](#) stellt die verschiedenen Kommunikationsserver der MiVoice Office 400 und deren Einsatz vor.



## Datenblatt SMB Controller

Das [Datenblatt](#) enthält alle Details zum SMBC (Small Medium Business Controller) der MiVoice Office 400



## Leitfaden zur User Lizenzierung

Der [Leitfaden](#) beschreibt auf zwei Seiten, die User Lizenzierung einer MiVoice Office 400.

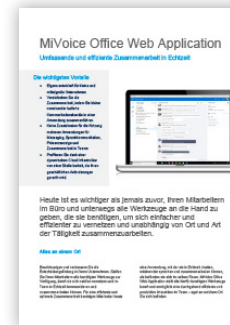
## MiVoice Office Mobile App Unterlagen

## MiVoice Office Web App Unterlagen



### Datenblatt MiVoice Office Mobile Applikation

Das [Datenblatt](#) beschreibt, welche Funktionen dem Nutzer durch die Integration seines Smartphones in die MiVoice Office 400 zur Verfügung stehen.



### Datenblatt MiVoice Office Web Applikation

Das [Datenblatt](#) beschreibt, welche Werkzeuge MiVoice Office Web Application Mitarbeitenden für eine durchgehend effiziente und produktive Interaktion zur Verfügung stellt.

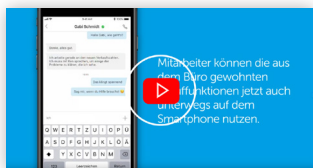


### Flyer MiVoice Office Mobile Applikation

Der [Flyer](#) stellt auf nur einer Seite die Applikation vor.

### MiVoice Office Mobile App auf YouTube

In einer [Playlist](#) befinden sich Videos zur Vorstellung der App und ihren Einsatzmöglichkeiten.





## MiVoice Office 400 Hybrid Cloud

Mitel bietet eine leistungsfähige Hybrid Cloud Lösung auf Abonnement-Basis für SME Kunden an, die auf der bewährten MiVoice Office 400 Technologie basiert und sich perfekt für mittelständische Kunden eignet.

MiVoice Office 400 Hybrid Cloud Lösung - Vorteile für Vertriebspartner:

- **Vollständige Kontrolle über Verdienst und Preisgestaltung.**  
Der Vertriebspartner verrechnet die „Cloud-Leistungen“ an den Endkunden nach eigenen Vorstellungen. Die Nutzungsgebühren der Lösung stellt der Distributionspartner an den Vertriebspartner monatlich in Rechnung.
- **100% Kontrolle über die eigenen Kunden**  
Der Partner macht die Verträge mit seinen Endkunden und betreut diese vollumfänglich mit allen Services, auch in der Nachvermarktung und bei zusätzlichen Lösungen.
- **Kurze Vertragslaufzeiten garantieren maximale Flexibilität und Freiheit**  
Die Verträge haben nur 12 Monate Laufzeit mit automatischer Verlängerung um ein weiteres Jahr, es sei denn, der Endkunde bzw. Vertriebspartner kündigt fristgerecht.
- **Keine Abhängigkeiten der Vertriebspartner und Endkunden von Mitel.**  
Die Lösung kann nach 12 Monaten wieder in eine „normale“ Kaufanlage überführt werden.
- **Serviceleistungen und Aufwendungen für die Integration bleiben beim Partner.**  
Die Vertriebspartner haben stabile Auslastungen der Mitarbeiter und Serviceerträge.
- **Volle Flexibilität**  
Vom „Amtsanschluss“ bis zur Integration des Systems beim Kunden kann der Vertriebspartner die Komplett-Lösung anbieten. Jede Form von TK-Lösung, TDM, SIP und DECT ist möglich und sichert dem Vertriebspartner max. Flexibilität bei der Lösung und dadurch ein Alleinstellungspotenzial.

### » Unterlagen und Materialien

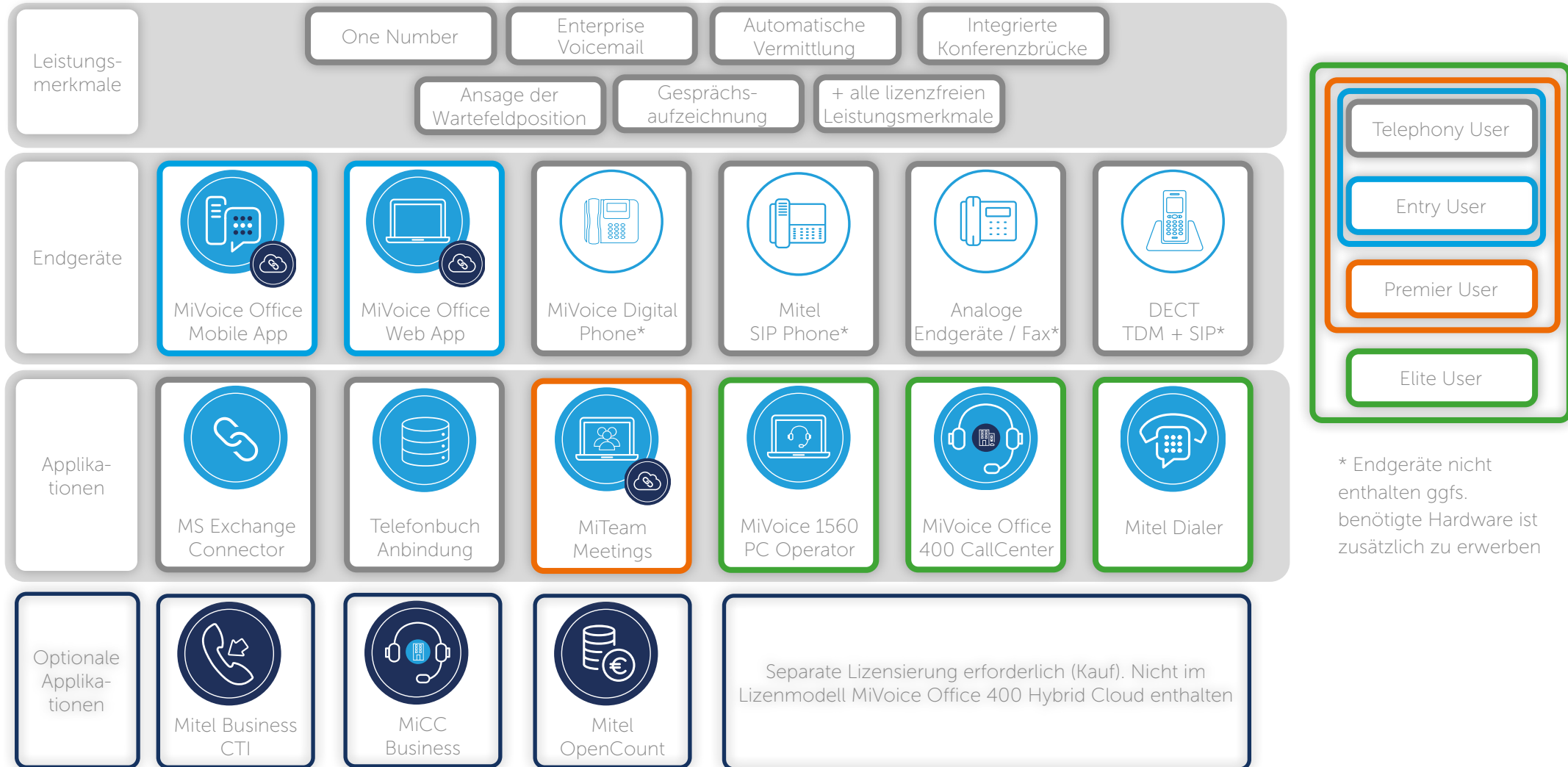
- *Produktbeschreibung und Bestellanleitung*
- *Marketing Material*
- *Grafiken*
- *Präsentationen*
- *Pressemitteilung*
- *uvm.*



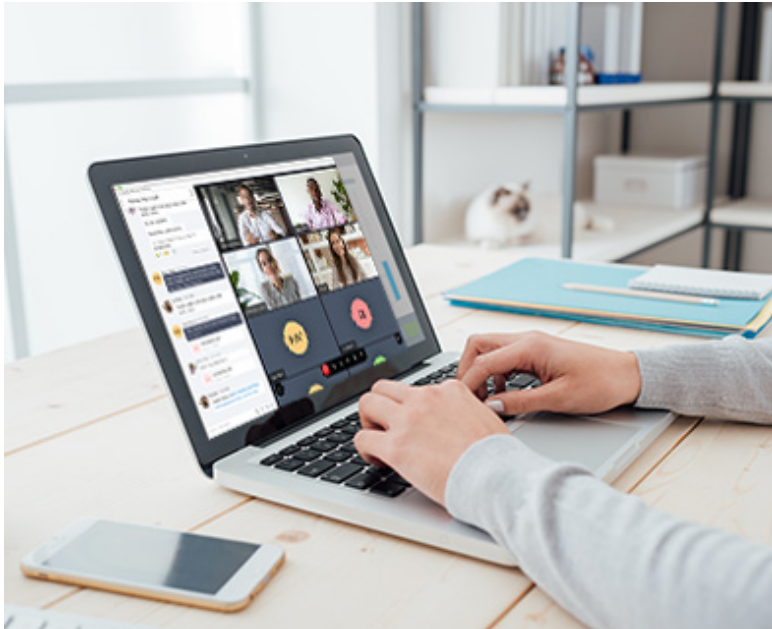
### Vorzüge des MiVoice Office 400 Hybrid Cloud Modells

Kaufen	Leasing	Miete	Hybrid Cloud
Vorfinanzierung durch Partner	keine Vorfinanzierung	Vorfinanzierung durch Partner	keine Vorfinanzierung
Einmaliger Umsatz	Eigentumsabtretung an Leasing Partner	Risiko liegt beim Partner	Höherer Gesamt-Ertrag
Kundenbeziehung beim Partner	Einmaliger Umsatz	Regelmäßiger Umsatz	Regelmäßiger Umsatz
Starrs Modell	Kundenbeziehung beim Leasing Partner	Kundenbeziehung beim Partner	Kundenbeziehung beim Partner
	Starrs Modell	Modellentscheidung beim Partner	Flexibles Modell
			Alternative zu Public Cloud

## MiVoice Office Hybrid Cloud - Benutzerprofile



## MiTeam Meetings



### Echtzeit-Videokonferenzen in Unternehmen unabhängig von Zeitzonen und geografischen Standorten

Mitarbeitende sollten ebenso mühelos kommunizieren können, als befänden sie sich im selben Raum – insbesondere wenn ein Treffen vor Ort nicht möglich ist. Mit MiTeam Meetings erhalten Teams einen videobasierten, virtuellen Arbeitsbereich, in dem sie unabhängig von Zeit und Ort durchgehend zusammenarbeiten können.

#### Wichtige Funktionen\*

- *Aufnahmen von Konferenzen - nur in der Vollversion*
- *bis zu 100 Teilnehmer in einer Konferenz*
- *bis zu 16 Teilnehmer mit Videobild*
- *Mobiler Client für iOS und Android*
- *Teilen des Bildschirms*
- *Abdocken des geteilten Bildschirms z. B. zur Nutzung eines 2. Bildschirms.*
- *Outlook Integration*

» [MiTeam Meetings Video \(YouTube\)](#)

» [MiTeam Meeting Playlist - Erstanmeldung, Sitzung planen, ...](#)

» [Prospekt](#)

» [MiTeam Meetings aktuelle Release Notes](#)

\*Stand: Mai 2021

## Mitel 6900 IP Phone Familie

Vielseitig verwendbare IP-Telefone für den Einsatz mit  
MiVoice Business, MiVoice Office 400, MiVoice 5000 und MiVoice MX-ONE



### Mitel AR-App

Informationen für Installation  
und Nutzung der 6900 IP  
Phone Familie



TELEFONE   UNTERSCHIEDE	6905*	6910*	6920	6930L	6930	6940
Display-Größe (Pixel)	2,75 (128x48)	3,5 Zoll (128x48)	3,5 Zoll (320x240)	4,3 Zoll (480x272)	4,3 Zoll (480x272)	7 Zoll (800x480)
Display Hintergrundbeleuchtung	-	•	•	•	•	•
Display Art	Grafisch	LCD, weiß	LCD, Farbe	LCD Farbe	LCD Farbe	LCD Farbe
Touchscreen	-	-	-	-	-	•
Antimikrobieller Kunststoff	-	-	nur 6920t	nur 6930Lt	nur 6930t	-
Bluetooth 4.1	-	-	-	-	•	•
Mobile Link (Smartphone Integration)	-	-	-	-	•	•
PC Link	-	-	-	-	•	•
Bluetooth Hörer	-	-	-	-	optional	•
EHS-Headset Unterstützung	-	•	•	•	•	•
USB-Headset Unterstützung	-	-	•	•	•	•
Integriertes DECT Headset	-	-	-	optional	optional	optional
Bluetooth Headset Unterstützung	-	-	-	mit BT Dongle	•	•
LAN Schnittstellen - jeweils 2	10/100 Mbit/s	10/100/1000 Mbit/s	10/100/1000 Mbit/s	10/100/1000 Mbit/s	10/100/1000 Mbit/s	10/100/1000 Mbit/s
Datenblätter	<a href="#">» 6905</a>	<a href="#">» 6910</a>	<a href="#">» 6920</a> <a href="#">» 6920t</a>	<a href="#">» 6930L</a> <a href="#">» 6930 Lt</a>	<a href="#">» 6930</a> <a href="#">» 6930t</a>	<a href="#">» 6940</a>

\* ab Release 7 an MiVoice Office 400

## Mitel Professional Services

Das Ziel, zufriedene Kunden zu erhalten erfordert,

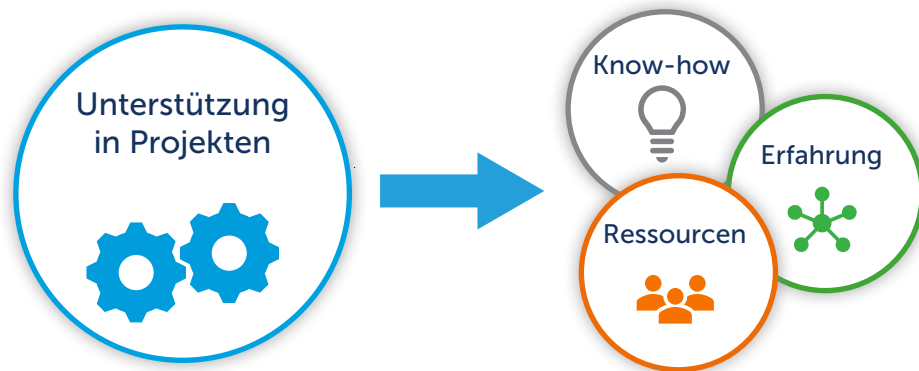
- *die richtige Lösung &*
- *die richtige Umsetzung*

Mitel Professional Services bietet die direkte Unterstützung für

- *für die Analyse,*
- *die Bereitstellung und*
- *den anschließendem Service.*

durch

- *Know-how – in den Details der Mitel Produkte*
- *Erfahrung – in zahlreichen Projekten*
- *Ressourcen – in personeller Umsetzung*



Alle Partner jedes Levels können das Mitel Professional Services Angebot nutzen. Die individuellen Angebote sind unabhängig vom Partner Level.



### Angebot anfordern

E-Mail an [dachservicesolutions@mitel.com](mailto:dachservicesolutions@mitel.com) mit Projekt + Beschreibung + gewünschter Leistung (Katalog) - Planung, Ausführung, Instandhaltung.

Sie erhalten ein individuelles Angebot auf Basis von Stunden- oder Tagessätzen.

## Mitel Professional Services

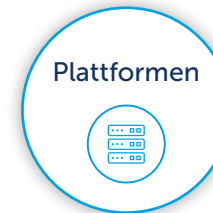
### Services Katalog

PLANUNG	AUSFÜHRUNG	INSTANDHALTUNG
Aufnahme des Ist-Zustands	Kabelarbeiten & Verteilerarbeiten	Systemaktualisierungen (Upgrades & Updates)
Beratung	Konfigurationsworkshops	Systemüberwachung & Reporting
Kundenworkshops	IT-Konfigurationen	Helpdesk / Incident Management
Konfiguration im Mitel CPQ	Installation und Inbetriebnahme	Eskalationsmanagement
Providerauswahl	Betreuung nach Inbetriebnahme	Remote-Helpdesk
	Benutzer-Schulungen und Einweisungen	24/7-Support
		Materialhandhabung
		Reparaturverwaltung

» [zum Professional Services Katalog](#)

### Mitel Professional Services für Mitel Produkte

Grundsätzlich gibt es Unterstützung für alle aktuellen Produkten, Applikationen und Endgeräten. Zusätzlich können Leistungen aus dem Professional Services Katalog auch bei der Migration von bestehenden Mitel Lösungen und den Vorgängern auf ein neues System genutzt werden.



### Gut zu wissen

Jede Professional Services Unterstützung in Projekten erfolgt im Namen des Partners, der die Services gebucht hat. Gleichzeitig ist der Partner auch in die einzelnen Schritte eingebunden und sammelt wertvolle Erfahrungen für zukünftige Projekte.



## Marketing



### Mitel im Überblick

Kommunikation erleben

» [Powerpoint zur Präsentation beim Kunden](#)

### Mitel Image Library

- *Logo: diverse Ausführungen + Formate*
- *Icons*
- *Produktbilder*
- » [zu den Bildern](#)

### Tip: Freie Bilddatenbanken

- *Pixabay: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)*
- *Pexels: [www.pexels.com](http://www.pexels.com)*
- *Unsplash: [www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)*



Bitte beachten Sie die aktuellen AGB's und Lizenzbedingung der Anbieter.

### Social Media Kanäle



### Mitel Blogs

#### IT-Sicherheit im Homeoffice

Wertvolle Tipps für IT-Sicherheit im Homeoffice. Statten Sie sich mit den sichersten Tools aus, um Ihr Unternehmen vor Cyberangriffen zu schützen.

#### Homeoffice-Ausstattung: Technik, Möbel und Accessoires

Arbeiten im Homeoffice erfordert die passende technische Ausstattung, ergonomische Möbel und praktisches Zubehör. Wir haben die besten Tipps für Sie!

» [Blog Übersicht](#)



### Channel Newsletter AT | CH | DE

- *Inhalt u.a.*
  - *Produkt-Updates*
  - *Hinweise zu Events und Webinaren*
  - *Aktuelle Promotions*
- *Erscheint monatlich*
  - *DE: am letzten Werktag des Monats*
  - *CH | AT: in der ersten Arbeitswoche des Monats*
- » [Archiv 2021 \(DE\)](#)
- » [Archiv 2021 \(CH\)](#)

## Allgemeine Mitel Kontakte

WER	KONTAKT	BESCHREIBUNG
Partner Interaction Center (PIC)	PIC.International@mitel.com Telefon: 0800 000 9490 Montag - Freitag DE: 10:00 - 16:00 Uhr, EN: 08:00 - 18:00 Uhr	Nur für bestehende Partner. Unterstützung bei allgemeinen, nicht technischen Fragen. Antworten auf Fragen zum Global Partner Program, Trainings, Systemen und Tools (LMS, CPQ, Leadregistrierung, SPA - Spezielle Preisvereinbarung), Partnerportal, Marketingressourcen, Events, Kontaktpersonen bei Mitel
MiAccess Partner Portal	miaccess.support@mitel.com	Unterstützung für das MiAccess Partner Portal
Reparaturen - RMA	UPS SCS GmbH & Co. OHG Return Area - Mitel Repair Lohstr. 32, 85445 Schwaig Reparaturauftragsabwicklung (RMA) Tel.: 030 567 95 067, (werktags 9 – 17 Uhr) mitel.repair.de@cordongroup.com Fragen zum RMA Tool & Feedback: help_globalrepair@mitel.com	Reparaturen und Rücksendungen
CPQ Angebots-Tool	cpqsupport@mitel.com	Unterstützung für das Angebots-Tool CPQ
Pre-Sales Support MiVoice Office 400	de_presales-sme@mitel.com	Pre-Sales-Unterstützung für MiVoice Office 400
Pre-Sales Support MiVoice Business	de_design_mle@mitel.com	Pre-Sales-Unterstützung und Remote Demo für MiVoice Business
Support für Lizenzen	license.support@mitel.com	Unterstützung rund um Lizenzen (kein Support für Projektierung oder Vertrieb)
Professional Services	dachservicesolutions@mitel.com	DACH Professional Services
Software Assurance (SWA)	swas_emea_ren@mitel.com	Verlängerungen der Software Assurance
Mitel Order Management	ordermgmt_emea@mitel.com	Nur bei Bestellungen direkt bei Mitel, RMA, fehlende Produkte und Rechnungen
Technische Trainings und LMS Support	training_de@mitel.com	Fragen bezüglich technischer Trainings und zum Learning Management System (LMS)
Vertriebs Trainings	salestraining@mitel.com	Fragen zu Vertriebsstrainings

## Wichtige Mitel Links

### WAS

### LINK

Portal für Mitel Partner (MiAccess) mit Zugang zu Tools und Übersichten, z. B. InfoChannel, Learning Management System (LMS - Trainingsportal)

<https://www.mitel.com/login>

Kundenreferenzen

<https://www.mitel.com/de-de/mehr-erfahren/kundenreferenzen>

Knowledge Management System (KMS)

<https://mitel.custhelp.com/app/home>

Technische Dokumente - z. B. Bedienungsanleitungen

<https://www.mitel.com/de-de/document-center>

Sicherheitsankündigungen  
für Mitel Produkte mit Sicherheitsproblemen mittlerem und hohem Risikos

<https://www.mitel.com/de-de/support/sicherheitsankuendigungen>

Mitel Blogs  
Regelmäßige Artikel zu aktuellen Themen rund um die Kommunikation

<https://www.mitel.com/de-de/blog>

## Distributionspartner ALSO



### Das Unternehmen

ALSO Deutschland GmbH gehört zur ALSO Holding AG (Emmen / Schweiz). ALSO bringt Anbieter und Abnehmer der ITK-Industrie zusammen. Aus einer Hand bietet das Unternehmen Leistungen auf allen Stufen der ITK-Wertschöpfung an. Im europäischen B2B-Marktplatz bündelt ALSO Logistics-, Financial-, Supply-, Solution-, Digital und IT-Services zu individuellen Leistungspaketen. In seinem Portfolio hat ALSO mehr als 256.000 Artikel von rund 700 Anbietern. Im Geschäftsjahr 2020 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von ca. 11,9 Milliarden Euro.

### Leistungen im Überblick

- *Umfangreiche Kompetenzen in ITK, UCC & All-IP*
- *Größtes ITK-Sortiment im deutschen Distributionsmarkt*
- *Online-Shop mit Echtzeitabfrage der Warenverfügbarkeit*
- *Top Preis-/Leistungs-Verhältnis*
- *Value Added Distribution (VAD):*
  - *Beratung und Unterstützung im Projektgeschäft*
  - *E-Commerce-Tools*
  - *Maßgeschneiderte Fulfillment- und Finanzdienstleistungen inkl. TÜV-zertifiziertem Kreditmanagement*
- *ITK-Akademie mit umfangreichem Schulungsangebot*
- *Erfolgreiches Bonusprogramm mit Top-Prämien*

### Ihre Vorteile

- *Über 25 Jahre Erfahrung in Vertrieb & Service von Mitel Kommunikationslösungen*
- *Kompetente persönliche Ansprechpartner*
- *Projektierungsunterstützung und Beratung für MiVoice Office 400, zahlreiche Applikationen, SIP-DECT u. v. m.*
- *Transparentes Ticketsystem für Technischen Support*
- *Projektfinanzierung für eine höhere Liquidität*
- *Professionelles Lizenzhandling*
- *Logistik-Fulfillment*
- *Umfangreiche Marketingunterstützung*
- *Verkaufswettbewerbe und -incentives*

[» zum Mitel Hersteller-Portal](#)

Mehr über ALSO unter: [www.also.de](http://www.also.de)

## ALSO - Ihre Ansprechpartner



**Peter Sasse**

Team Leader Product Management UCC  
Tel. +49 541 9143 8300  
peter.sasse@also.com



**Patrick Hermann Other**

Focus Sales Manager  
Tel. +49 541 9143 8562  
patrickhermann.other@also.com



**Charlene Karin Nadia Niemeyer**

Project Support Agent UCC  
Tel. +49 541 9143 8322  
charlene.niemeyer@also.com



**René Hittmeyer**

Team Leader UCC Focus Sales  
Tel. +49 541 9143 8594  
rene.hittmeyer@also.com



**Günter Etmann**

Team Leader System Engineer  
Tel. +49 541 9143 8345  
guenter.etmann@also.com



**Larissa Diekmann**

Project Support Agent UCC  
Tel. +49 541 9143 8320  
larissa.diekmann@also.com



**Marco Nitschke**

Business Development Manager  
Tel. +49 541 9143 8567  
marco.nitschke@also.com



**Mikaeil Roustazad**

System Engineer  
Tel. +49 541 9143 8345  
mikaeil.roustazad@also.com



**Hakan Erdagi**

Focus Sales Manager  
Tel. +49 541 9143 8597  
hakan.erdagi@also.com



**Thomas Knöfel**

System Engineer  
Tel. +49 541 9143 8345  
thomas.knoefel@also.com



**Henry Ohl**

Focus Sales Manager  
Tel. +49 541 9143 8566  
henry.ohl@also.com

**Wir sind gerne für Sie da!**  
**mitel-sales-de@also.com**  
**Telefon: +49 541 9143 8565**  
**Viel Erfolg mit**  
**MITEL Produkten von ALSO!**



mitel.de

