

Neueste UC-Generation feiert Premiere

# C4B präsentiert XPhone Connect

*In einer exklusiven Preview hat C4B Com For Business heute in der Münchner BMW Welt die neueste Generation seiner Unified Communications-Lösung XPhone™ präsentiert: XPhone Connect. Mit XPhone Connect setzt C4B auf eine klar User-zentrierte Lösung. Alle Kanäle, sämtliche Kontakte und die gesamte Kommunikationshistorie stehen den Nutzern gebündelt zur Verfügung – ob am PC oder mobil via Smartphone. Großer Gewinn für die Reseller: Dank der neuen Architektur lässt sich XPhone Connect auch als gehostete „Managed Cloud“ betreiben. Verkaufsstart der neuen Lösung ist im Frühjahr 2015. Zusätzlich ruft der UC-Spezialist mit „XPhone Up2Date“ einen neuen Software-Aktualisierungsdienst ins Leben: Ab sofort können sich Kunden für bis zu 7 Jahre das Recht auf die Nutzung sämtlicher Updates und Upgrades sichern.*

**München, 27. November 2014** – „Der moderne Büromensch hat jeden Tag mit unzähligen digitalen Herausforderungen zu kämpfen. Da sollte das zentrale Arbeitsmittel schlechthin – die Kommunikation – so einfach wie möglich sein“, bringt C4B-Vorstand Michael Schreier die Grundidee von XPhone Connect auf den Punkt.

Einfach heißt: Alle Kommunikationskanäle werden im XPhone Client gebündelt und lassen sich – je nach Bedarf – fließend wechseln bzw. um zusätzliche Kanäle oder Personen erweitern. In einem zentralen Stream sieht der Mitarbeiter dabei immer eine vollständige Historie aller Konversationen – egal ob Telefon, Chat, Fax, Voicemail, Mobile oder Desktop-Sharing.

Mit XPhone Connect trägt C4B dabei den beiden zentralen Trends Rechnung, die die Arbeitswelt aktuell prägen: Mobilität und BYOD. Bislang waren die Vorteile, die CTI und UC für den Arbeitsalltag bedeuten, größtenteils auf das Büro beschränkt. Diese Beschränkung hebt C4B mit seinem neuen Modul „AnyDevice“ endgültig auf. Ob Zugriff auf Kontaktdaten, Anzeige der Erreichbarkeit oder CTI-Funktionen wie Makeln, Rückfragen und Halten: Mit AnyDevice kann jedwedes Endgerät als vollwertiges UC-Telefon genutzt werden. Mitarbeiter im Home Office können so mit ihrem privaten Festnetz- oder Mobiltelefon ebenso komfortabel wie im Büro Gespräche weiterverbinden oder Konferenzen einrichten. Dank AnyDevice wird darüber hinaus nicht nur bei allen ausgehenden Gesprächen die Büro-Nummer angezeigt. Es fallen auch keine Telefonkosten auf dem privaten Anschluss an. Für eingehende Telefonate greift die neue „Follow-me“-Funktion, mit der alle Anrufe, die auf der Büronummer eingehen, automatisch

auf die gewünschte Nummer umgeleitet werden. Gleichzeitig werden Präsenz- und Erreichbarkeitsstatus übertragen und den Kollegen angezeigt.

„Unser Ziel ist es, dem User immer den gleichen, hohen Kommunikations-Komfort zu bieten – egal, ob er im Büro sitzt oder ob er unterwegs zum Kunden ist“, erklärt Schreier. Mit den XPhone Connect-Apps für iPhone und Android können beispielsweise Gruppen-Chats auch vom Smartphone geführt und Abstimmungen innerhalb des Teams so problemlos auch von unterwegs erledigt werden. Der Übergang zwischen den Endgeräten gestaltet sich dabei nahtlos: Chats, die am Büro-PC begonnen wurden, können unterwegs am Mobiltelefon fortgeführt werden. Eine deutliche Vereinfachung verspricht auch das neue Konferenzmodul: Telefonkonferenzen lassen sich mit einem Klick in Outlook einrichten. Die aufwändige Buchung kostenpflichtiger Konferenzräume gehört damit der Vergangenheit an. Dank der optionalen Komfort-Authentifizierung werden die Teilnehmer automatisch – sprich: ohne PIN-Eingabe – identifiziert. Die Steuerung der Konferenz, über die sich Teilnehmer z.B. stumm schalten lassen, erfolgt komplett im Client. Dank der „Active Speaker“-Funktion wird hier gleichzeitig angezeigt, welcher Konferenzteilnehmer aktuell spricht.

## **XPhone Analytics: UC goes Business Intelligence**

Eines der zentralen Ziele moderner UC-Lösungen ist die Optimierung von Kommunikationsprozessen: Mit seinem neuen Business Intelligence-Modul „Analytics“ liefert XPhone Connect hierfür die ideale Basis. Übersichtliche Grafiken und klar gegliederte Dashboards geben Antwort auf die Fragen nach Anrufaufkommen, durchschnittlicher Telefondauer, Erreichbarkeit und vieles mehr. Teamleiter können so beispielsweise einfach und schnell identifizieren, zu welcher Zeit die Quote der verlorenen Anrufe besonders hoch ist – und entsprechende Gegenmaßnahmen ergreifen.

Um seine neue UC-Generation optimal auf die Anforderungen einer sich wandelnden Arbeitswelt auszurichten, hat C4B XPhone Connect auf eine völlig neue Plattform aufgesetzt. Entsprechend gibt es – insbesondere für die Reseller – hochinteressante Neuerungen in der Architektur: So lässt sich auf einem XPhone Connect-Server ein mehrstufiges Administrations-Konzept realisieren. Durch das Einrichten von Sub-Administratoren mit eingeschränkten Rechten können Reseller einen XPhone-Server für verschiedene Niederlassungen eines Unternehmens betreiben – und XPhone Connect als gehosteten Managed Service anbieten.

„Mit XPhone Connect bieten wir unseren Kunden eine Lösung, die auf ein zentrales Ziel ausgerichtet ist: die Arbeit der Nutzer jeden Tag zu erleichtern. Egal wo, mit wem und wie sie kommunizieren wollen“, fasst Schreier zusammen. Der Verkaufsstart von XPhone Connect ist für das kommende Frühjahr angesetzt.

## **Software Assurance „XPhone Up2date“: Innovationen inklusive**

Sofort verfügbar und ebenfalls ganz neu ist der Software-Aktualisierungsdienst „XPhone Up2Date“: Mit XPhone Up2Date erwirbt der Kunde das Recht, alle künftigen Upgrades und Updates zu nutzen. Je nach Bedarf kann XPhone Up2Date für bis zu 7 Jahre erworben werden. Dabei fallen die jährlichen Kosten umso niedriger aus, je länger die Software Assurance läuft.

„Der Kunde profitiert nicht nur davon, dass er zu jeder Zeit die neueste XPhone-Generation nutzen kann. Er hat gleichzeitig die Sicherheit, dass immer die jeweils aktuellen Versionen der gängigen Betriebssysteme, Telefonanlagen und Schnittstellen unterstützt werden“, erklärt Michael Schreier. Noch spannender sei das Thema Software Assurance aber für den Channel: „XPhone Up2Date bedeutet für unsere Partner ein beträchtliches Vertriebspotenzial: Zum einen können sie ihren Umsatz steigern – nicht nur durch den Verkauf der Software Assurance selbst, sondern vor allem auch durch die zugehörigen Dienstleistungen wie Installation und Wartung. Zum anderen ist Up2Date ein ideales Werkzeug zur Kundenbindung.“

## **C4B macht Upselling-Potenzial für Partner sichtbar**

Ebenfalls einen großen Mehrwert für den Channel bietet der neue Produktkalkulator, mit dem C4B den Vertrieb seiner Partner künftig noch gezielter unterstützt: Ab kommenden Januar findet jeder Reseller im C4B-Partnerportal eine Übersicht der von ihm verkauften Kundensysteme – inkl. der eingesetzten Lizenzen und Release-Stände. Mit dem Produktkalkulator lässt sich die Software Assurance für Bestandssysteme ebenso einfach und intuitiv berechnen wie Lizenz-Erweiterungen oder neue Kundensysteme. Jeder Partner kann so mit nur wenigen Klicks genau kalkulieren, wie hoch das Upselling-Potenzial ist, das ihm XPhone Connect und XPhone Up2Date bieten. Konfiguration und Preiskalkulation kann sich der User abschließend per E-Mail zusenden lassen – und auf dieser Basis das Angebot aufsetzen.

Voraussetzung für die Nutzung der Kundensystem-Verwaltung ist die Freischaltung des Accounts seitens C4B. C4B-Partner können sich hierzu via Mail an [marketing@c4b.de](mailto:marketing@c4b.de) wenden.

Weitere Informationen zu XPhone Connect sind unter [www.c4b.de/de/produkte/xphone-connect/](http://www.c4b.de/de/produkte/xphone-connect/) erhältlich.

## **Über C4B Com For Business AG**

Die C4B Com For Business AG ist – mit mehr als einer Million installierter Lizenzen – einer der führenden Hersteller von CTI- und Unified-Communications-Software. C4B entwickelt und vermarktet Kommunikationslösungen, die unter dem Markennamen XPhone™ in Unternehmen aller Größen und Branchen eingesetzt werden. Mit Diensten wie Sprache, Fax, CTI, Presence, Desktop Sharing und Instant Messaging sowie Lösungen für mobile Mitarbeiter verbessert Software von C4B die Interaktion von Unternehmen mit ihren Kunden nachhaltig und sorgt auch unternehmensintern für effiziente Kommunikationsprozesse. Der Vertrieb der Lösungen erfolgt über ein umfassendes Netz qualifizierter Partner, darunter auch namhafte Hersteller wie Unify, Deutsche Telekom und Swisscom.

[www.c4b.de](http://www.c4b.de)

### **Kontakt:**

C4B Com For Business AG  
Martina Ludewig  
Marketing & Communications Manager  
Gabriele-Münter-Straße 3-5  
D-82110 Germering  
Telefon +49 (89) 84 07 98-259  
Fax +49 (89) 84 07 98-13259  
Email: [presse@c4b.de](mailto:presse@c4b.de)  
[www.c4b.de](http://www.c4b.de)

**Presseagentur:**  
PROFIL MARKETING

# PRESSEMELDUNG



Public Relations  
Arno Lücht  
Tel.: +49 (89) 2424 16-93  
Email: [a.luecht@profil-marketing.com](mailto:a.luecht@profil-marketing.com)  
[www.profil-marketing.com](http://www.profil-marketing.com)