

Sewan Deutschland präsentiert sein Angebot „Connect“ mit DSL- und FTTH-Internetanschlüssen für Reseller

Berlin, 06. Juli 2022 – Das Telekommunikationsunternehmen Sewan erweitert sein Portfolio für den deutschen B-2-B-2-B-Markt mit Internetanschlüssen auf Basis von DSL und Glasfaser. Der Plattformbetreiber integriert die Angebote verschiedener Provider mit unterschiedlichen Technologien für eine optimale Abdeckung in ganz Deutschland. Sewan verbindet ADSL-, VDSL- sowie FTTH-Verbindungen mit der Unterstützung eines Expertenteams sowie einer Reihe von zusätzlichen Services. Wiederverkäufer haben die Möglichkeit die Lösungen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben.

Ein umfangreiches Angebot an Anschlüssen ergänzt durch eine breite Palette von Mehrwertdiensten

Sichere und leistungsfähige Internetverbindungen sind entscheidend für die Geschäftstätigkeit von Unternehmen. Um seinen Partnern Lösungen zu bieten, die diesen Kundenanforderungen gerecht werden, erweitert Sewan Deutschland sein Portfolio mit der Produktfamilie Connect. Diese umfasst alle Technologien und Dienstleistungen für Reseller, welche erforderlich sind, damit sich die Endkunden von überall so verbinden können, wie sie es möchten.

Durch die Zusammenarbeit mit lokalen, nationalen und internationalen Betreibern stehen ADSL-Verbindungen mit Downloadgeschwindigkeiten von bis zu 16 Mbit/s, VDSL-Leitungen mit bis zu 250 Mbit/s sowie die Highspeed-Lösung FTTH zur Verfügung, welche bis zu 1 Gbit/s in Download und Upload erreicht.

Das White Label Angebot ist über Sewans Plattform Sophia verfügbar, welche Partnern völlige Autonomie bietet. Vom Verfügbarkeitscheck über Bestellung, Kundenmanagement und Rechnungsstellung bis hin zum Monitoring in Echtzeit, können Partner die Dienste auf einfache Art und Weise online verwalten. Auto-Provisioning ermöglicht die Remote-Konfiguration der Router.

Neben den umfangreichen Online-Tools steht Sewans erfahrenes Support- & Ordermanagement-Team bei Einrichtungs- sowie Konfigurationsfragen zur Verfügung und unterstützt die Kommunikation mit den Carriern. Darüber hinaus fördert Sewan den Erfolg seiner Partner durch vertrieblichen Support. Vertriebspartner profitieren vom Partner Space mit umfangreichen Marketingmaterialien, vom personalisierbaren Flyer bis hin zum Endkundenvertrag.

„Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern bleibt das Herzstück unseres Geschäftsmodells. Unsere Lösungen sollen ihr Geschäft vereinfachen. Daher werden alle Dienstleistungen rund um den Internetzugang über eine zentrale Schnittstelle bereitgestellt, die speziell für den indirekten Vertrieb konzipiert wurde.“ erklärt **Thomas Reinig, Geschäftsführer der Sewan Deutschland GmbH** und fügt hinzu *„Unsere Stärke ist das flexible und skalierbare Multi-Carrier-Angebot verbunden mit unserem Support. Wir stehen unseren Partnern bei der Kommunikation mit den Betreibern zur Seite und können so Terminverschiebungen verhindern oder Ersatztermine koordinieren. Außerdem reagieren wir auf die Bedürfnisse der Vertriebspartner und schließen weitere Provider an, um die bestmögliche Abdeckung zu gewährleisten.“*

Über Sewan

Die Sewan Deutschland GmbH ist die deutsche Tochtergesellschaft der internationalen Sewan SAS aus Frankreich. Mit dem Ziel die Unternehmenskommunikation zu vereinfachen, bietet Sewan Telekommunikationsunternehmen sowie ITK-Resellern eine einzigartige White-Label-Plattform zur Bereitstellung, Steuerung und Abrechnung von Telekommunikations- und Cloud-Dienstleistungen aus den Bereichen Telefonie, Internetzugang und Microsoft 365. Dazu gehören unter anderem Lösungen wie Endkunden-Telefonanschlüsse, Geschäftskunden-SIP-Trunks und Cloud-Telefonie sowie deutschlandweite Internetzugänge auf Basis von DSL und Glasfaser. 15 Jahre nach ihrer Gründung verfügt die Sewan Gruppe über ein Netzwerk von mehr als 1.000 Vertriebspartnern und ist mit über 700 Mitarbeitern in vier Ländern, Frankreich, Spanien, Belgien und Deutschland, ein wichtiger Akteur auf dem europäischen B-2-B-Telekommunikationsmarkt.

Website: de.sewan.eu