

My M2M Device Portal

das Device Portal als *SaaS - Software as a Service*

Vergleich *SaaS* zum Betrieb mit eigenen Servern

	SaaS	Eigener Server
Installation	Installation erfolgt in wenigen Schritten innerhalb von Tagen	Installation der Server und Software kann Wochen in Anspruch nehmen und benötigt IT Fachpersonal
Sicherheit	Professioneller Hosting Provider sichert geringe Ausfallzeiten, Backup und Zugangssicherung ständig gewährleistet	Sehr kostenintensiv, um eigene Server mit vergleichbarer Sicherheit zu betreiben
Kosten	Kostengünstiger Setup, keine hohen Lizenzkosten und niedrige monatliche Betriebskosten	Hohes Anfangsinvestment, spezialisiertes Personal, keine geringeren Betriebskosten
Upgrades	Automatische Updates und Upgrades in Verantwortung des Betreibers OFF SCRIPT	Wartung durch eigenes Personal und permanente Betreuung
Scalability	Wächst kontinuierlich mit wachsender Anzahl der Geräte ohne große Zusatzinvestition	Eigene Planung auf Grundlage schwer vorhersehbarer Entwicklungen nötig
Risiko	Niedriges Risiko wegen geringer Anfangsinvestition	Hohes Risiko und lange Bindung bis zur Amortisation

Es können in Ihrer Service Organisation Kosteneinsparungen zwischen 15% und 25% erzielt werden!

Zielgruppe und Nutzen

Zielgruppen sind:

- Bürogerätehändler
- Servicedienstleister
- IT Abteilungen
- Facility Management
- Global Services
- Print Management

Das My M2M Device Portal löst Ihre Probleme im Back Office, Rechnungswesen und Service Support bei der regulären Zähler- und Tonerstandserfassung und liefert Informationen über technische Statusdaten der Büromaschinen Ihrer Kunden.

Es erhöht vom ersten Tag an die Genauigkeit und reduziert die Zeit zur Rechnungserstellung bei Abrechnungen auf Basis des Zählerstandes. (Clickkosten Verträge)

So wird beispielsweise die monatliche oder quartalsweise Abrechnung der Clicks zu einer automatischen Routinearbeit Ihres IT Systems. Und durch die jederzeit genaue Information über den Maschinenstatus kann der Service Techniker oder die IT Abteilung u.U. bereits beim Gerät des Kunden sein, bevor dieser die Störung bemerkt hat.