

Kontakt: Alexander Friebel
Telefon: +49. 341.4 92 87 19
Telefax: +49. 341.4 92 87 01
E-Mail: a.friebel@itcampus.de
Internet: www.itcampus.eu

RESEARCH.
DEVELOPMENT.
SOFTWARE.

Leipzig, 7. Januar 2010 | Seite 1/3

itCampus Pressemitteilung

Messepremiere zur CallCenterWorld 2010:

ELSBETH SaaS: Von der Software zum Service

ELSBETH Software as a Service: itCampus stellt seine marktführenden Kommunikationslösungen ab sofort auch über eine eigene SaaS-Plattform zur Verfügung. Wer das „on demand“-Angebot nutzt, profitiert gleich fünffach!

Es ist das Rundumsorglos-Paket für alle kommunikationsintensiven Unternehmen: Ab sofort stellt itCampus zentrale ITK-Lösungen der ELSBETH-Produktfamilie über eine eigene SaaS-Plattform zur Verfügung. Damit sind marktführende Technologien der Call und Contact Center-Branche „on demand“ – also nach individuellem Bedarf – nutzbar. Das Besondere aus Kundensicht: Mit geringem Kosteneinsatz lässt sich vom Start weg ein Maximum an Mobilität, Flexibilität und Leistung in der Kundenkommunikation erreichen! Vom **9. bis 11. Februar 2010** wird das neue Distributionsmodell erstmals zur diesjährigen **CallCenterWorld** in Berlin dem breiten Fachpublikum vorgestellt.

Und so funktioniert **ELSBETH Software as a Service**: Auf itCampus-Servern werden Lösungen wie der **ELSBETH PredictiveDialer**, das Kampagnenmanagementsystem **ELSBETH PowerContact** oder der Voice Logger **ELSBETH Voice & Data Recorder** zentral bereitgestellt und sind über das Internet bzw. das Telefonnetz nutzbar. Via Internetlink und individueller Zugangsdaten ist der Zugriff auf die ITK-Plattform und die Nutzung der hinterlegten Software möglich. Über separate Zugänge können Projektleiter und Administratoren zudem unkompliziert Kampagnen anlegen, verwalten und überwachen.

Die Einrichtung eines solchen Kundenzugangs erfolgt binnen 72 Stunden und ist kostenlos. Auch die monatliche Bereitstellung der Software und erforderlicher Speicherkapazitäten ist für bis zu 30 Nutzer gebührenfrei – Nutzer zahlen also nur die tatsächliche Nutzung, die minutenbasiert oder per monatlicher Flatrate abgerechnet wird.

Mit ELSBETH Software as a Service gleich fünffach profitieren:

1. **0 % Risiko:** keine teuren Startinvestitionen, keine langfristige Bindung an bestimmte Technologien, optimale Verfügbarkeit und maximale Ausfallsicherheit der on demand-Dienste
2. **100 % flexibel:** optimale Anpassung des Nutzungsumfangs an die tatsächlichen Kundenbedürfnisse, kurze Rüstzeiten ermöglichen schnelle Aktionen bzw. Reaktionen auf aktuelle Marktentwicklungen, internationale Einsatzfähigkeit durch die Mehrsprachigkeit von ELSBETH SaaS
3. **100 % Liquidität:** Anschaffung von Software oder teurer Hardware (z. B. Server) ist unnötig, damit entstehen keine Lizenz- oder Wartungsgebühren, keine monatlichen Fixkosten oder Mindestabnahmen
4. **100 % einfach:** ein transparenter Preis für alles (inklusive der gesamten IT-Infrastruktur) keine versteckten Kosten, wählbarer Tarif (Flex- oder Flat-Tarif)
5. **100 % sicher:** Erfüllung strengster Richtlinien des Datenschutzes und der Datensicherheit, elektronische und physische Zugriffssicherung, kein unberechtigter Zugriff auf die Daten möglich, tägliche Datensicherung, Löschung aller Adressdaten nach Abschluss einer Kampagne, hohe Ausfallsicherheit durch georedundante Systeme und 24/7-Überwachung

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- ELSBETH-Produkte sind on demand, also bedarfsgerecht verfügbar; damit entfallen aufwändige Investitionen in neuartige Technik!
- Kurzfristige Lastspitzen, die die Kapazitäten des eigenen Unternehmens übersteigen, können schnell und unkompliziert mit ELSBETH SaaS abgefangen werden!
- Ein einfaches Pricing ermöglicht optimale Flexibilität und Liquidität: Nur wenn telefoniert wird, wird bezahlt!
- Die bewährte ELSBETH-Technologie gewährleistet ein Höchstmaß an Effizienzgewinn, Datensicherheit und Rechtskonformität!

Tobias Waggoner, Leiter des Bereiches ELSBETH SaaS: „Schon in den ersten Wochen haben sich bereits 15 Kunden für die Nutzung unserer SaaS-Plattform entschieden, darunter auch mehrere Unternehmen aus den Top 10 der Branche. „Wir nähern uns bereits der Marke von einer Million Nutzungsminuten pro Monat. Dieser Erfolg zeigt, dass unsere SaaS-Plattform sowohl im Handling als auch in ihrer Leistungsbreite auf absehbare Zeit nahezu konkurrenzlos ist.“

itCampus zur CallCenterWorld 2010:

9. bis 11. Februar 2010, Estrel Convention Center Berlin, Halle 5, Stand B1



Über itCampus:

itCampus ist ein innovativer Software-Entwickler mit internationalen Verbindungen zu Wissenschaft und Forschung. 1999 in Halle und Leipzig gegründet, hat das Unternehmen heute eigene Niederlassungen in Deutschland, Großbritannien, der Schweiz und Italien. itCampus bietet seinen Kunden europaweit Kommunikationslösungen, IT-Beratung und individuelle Lösungen in den Bereichen Software-Entwicklung und Software-Ergonomie. Zum Kerngeschäft zählen die intelligenten Telekommunikationslösungen namens ELSBETH. Sie werden in Call und Contact Centern und kommunikationsintensiven Unternehmen eingesetzt. Seit 1. April 2009 ist die Software AG als Mehrheitsgesellschafter an itCampus beteiligt. Die Software AG ist der weltweit größte unabhängige Anbieter von Infrastruktursoftware für Geschäftsprozesse. www.itcampus.eu