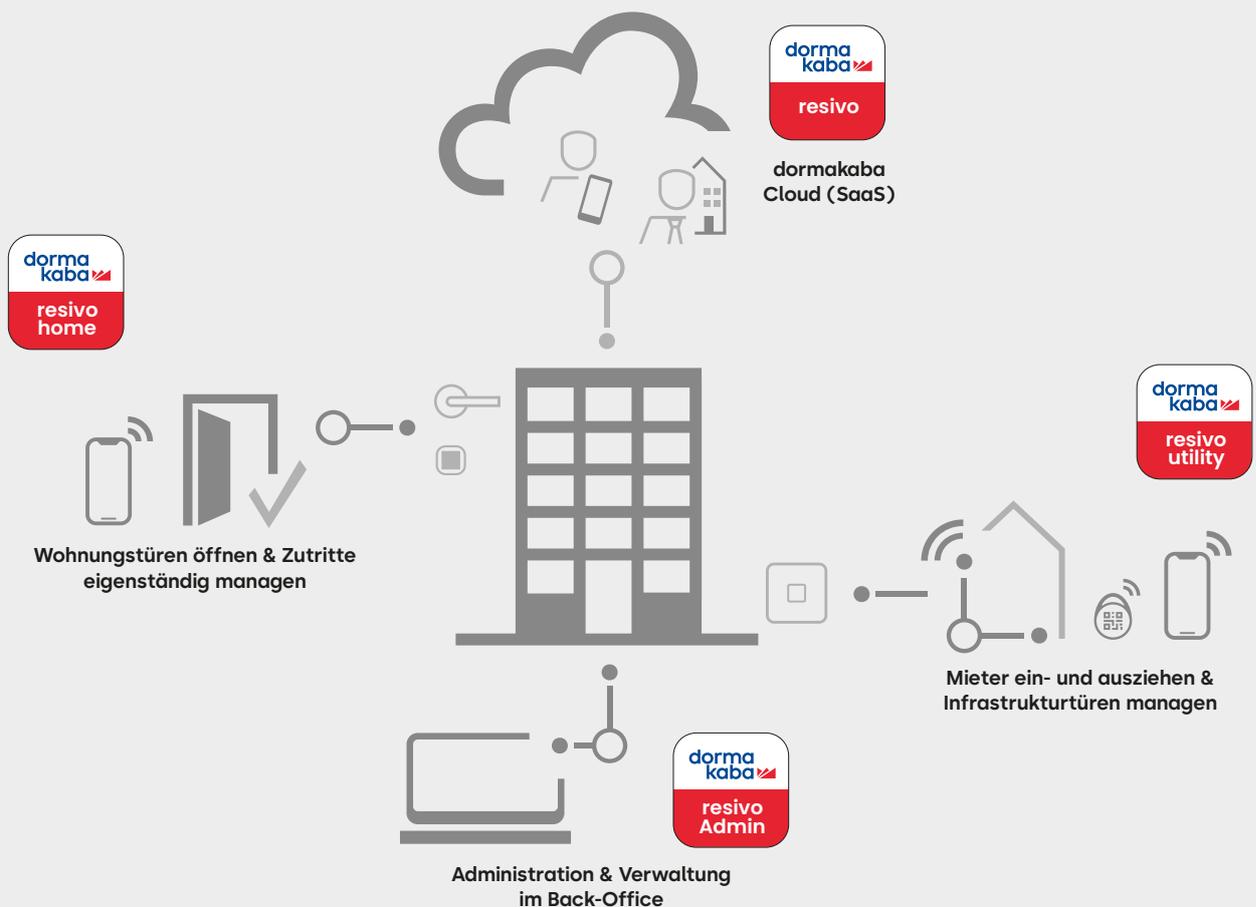




# Erfolgreicher resivo SaaS Vertrieb Eckpunkte für dormakaba Partner

resivo SaaS

# Cloud-Lösungen im Aufwind.



# Cloud-Lösungen im Aufwind.

Cloud-Computing ist nicht länger ein ICT\*-Trend unter vielen, sondern hat sich inzwischen im ICT-Geschäft fest etabliert und festigt seine Position jetzt auch im Markt der Zutrittssysteme. Die Systemintegratoren und Value Added Reseller

von Zutrittssystemen stehen nun vor der Herausforderung, ihre Vertriebsaktivitäten im Bereich Cloud und «Software-as-a-Service» (SaaS) auszubauen, um diesen attraktiven Markt zu erschließen.

**Die Gründe für den Einsatz und Verkauf von Cloud-Lösungen und zugehöriger Dienstleistung liegen auf der Hand**



**Cloud Service ist immer auf dem aktuellsten Stand der Technik und reduziert IT Aufwände enorm**



**Flexible Skalierung bei sich ändernden Geschäftsanforderungen**



**Einfache, attraktive Kostenstruktur**



**Hervorragende Sicherheit und Zuverlässigkeit**

dormakaba als Hersteller und Anbieter von Systemlösungen geht neue Wege, um mit neuen Produkten auf den sich verändernden Markt zu

reagieren und den Vertriebskanal mit passenden Partnermodellen zu bedienen.

**Hierbei ist es uns wichtig, unseren Partnern «ready-to-use-Lösungen» an die Hand zu geben, mit denen umgehend Umsätze erwirtschaftet werden können.**



**Lukrative, neue Chancen im Dienstleistungs- und Beratungsgeschäft**



**Zusätzliche Verkäufe von Hardware**

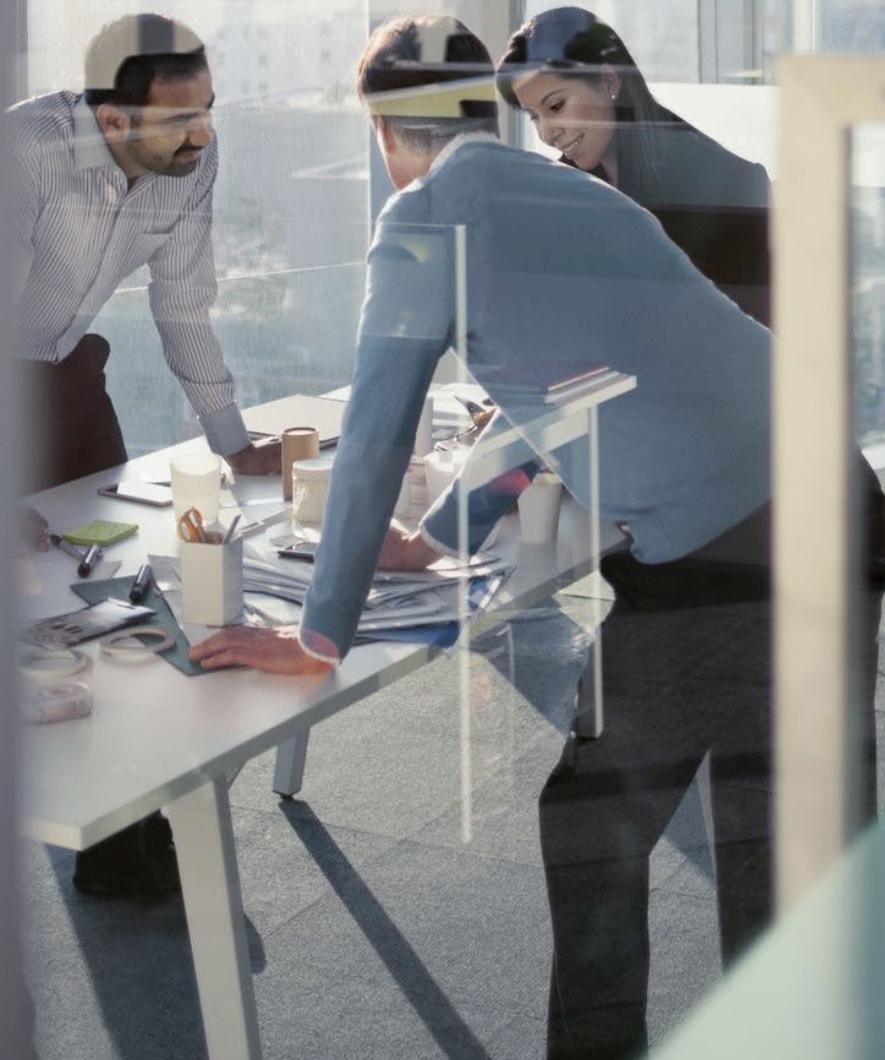


**Cloud-Know-how für ihre Mitarbeitenden**



**Vertriebsunterstützung und Schulung**

# Entwickeln des richtigen Mindsets



**Gemäss Studien wird schon 2025 jedes vierte neue elektronische Zutrittssystem SaaS sprich cloudbasiert sein. (Quelle: G337, Memoori) Daher wird deutlich, dass die Cloud-Transformation weiter vorangetrieben wird und deshalb setzt sich dormakaba als Hersteller und SaaS Provider mit seinen Partnern und Anwendern mit der Technologie und den Prozessen auseinander, um die Potenziale des digitalen Zutritts zu nutzen.**

Der Cloud-Markt für Zutrittssysteme ist aktuell schon sehr lukrativ und einige Integratoren erzielen bereits hohe Umsätze durch SaaS-Verkäufe und zugehörige Dienstleistungen (Quelle: Market Study Building Automation, 2021\*).

Um am Puls der Zeit zu bleiben, ist es nun ein guter Zeitpunkt, sich mit diesem Thema zu befassen. Da Personal und Zeit oft knapp sind, wird von dormakaba ein zügiges Onboarding mit entsprechendem Ausbildungskonzept angeboten, sowie eine optimale Betreuung und technischer Support im Tagesgeschäft gewährleistet. Die große Herausforderung für Partner und Integratoren ist es, vom klassischen Projektgeschäft den gedanklichen Weg hin zum Cloud-Business zu gehen, daher muss ein neues Mindset her. Wer es gewohnt ist, über Hardwareverkäufe, Lizenzverkäufe und Wartungserlöse Umsatz zu generieren, muss erst lernen, wie man mit standardisierten Cloud-Lösungen langfristig skalieren kann. Nur wer die Vorteile erkennt und umdenkt, kann vom wachsenden Markt für SaaS-Produkte direkt und schnell profitieren.

#### **Nutzen der Marketingsynergien**

Im Rahmen der Entscheidung zur Aufnahme neuer dormakaba SaaS-Produkte ins Portfolio ist es für unsere Partner wichtig, von dormakaba entsprechende Vertriebs- und Marketing-Unterstützung zu beziehen. Nur so kann von Anfang an eine hohe Sichtbarkeit garantiert werden. Diese Unterstützung wird Sales-Enablement-Werkzeuge enthalten, also Präsentationen, Videos und Broschüren, die zur Leadgewinnung sowie zur Überzeugung von Bestandskunden und Neukunden genutzt werden können. Auch wird dormakaba den Partnern/Integratoren Wege aufzeigen, wie neue Interessenten konkret gewonnen werden können. Voraussetzung hierzu ist auch eine funktionierende Demo-Umgebung des Cloud-Produkts. Dem Partner fällt die Rolle des Bindeglieds in einem starken digitalen Ökosystem zwischen dormakaba und dem Anwender von Cloud-Lösungen zu. Diese Rolle gilt es durch Kommunikationsmaßnahmen zu unterstreichen.

#### **Begleiten der Bestandskunden auf dem Weg in die Cloud**

Es ist nur eine Frage der Zeit, bis sich auch langjährige Bestandskunden nach Alternativen zu wartungs- und ressourcenintensiven «on-premises-Lösungen» erkundigen. In Ihrer Rolle als dormakaba Partner sind Sie dabei erster Ansprechpartner und schaffen Ihren Kunden ein attraktives Transformationsangebot. Ihr angereichertes Produktportfolio wird auch hier zu neuen Wertschöpfungspotenzialen führen. Positionieren Sie sich als wichtiger Player im digitalen Ökosystem der Cloud.

#### **Sicherheit und Compliance als absolute Grundvoraussetzung in der Cloud**

Datensicherheit ist eine der Schlüsselvoraussetzungen für die Cloud und das Vertrauen der Nutzer. Sicherheitsbedenken gibt es nach wie vor, sodass Sorgen rund um den unberechtigten Datenzugriff proaktiv adressiert werden müssen. Die Entwicklungen diesbezüglich sind jedoch positiv und das Vertrauen in Datensicherheit ist auf einem 5-Jahres-Hoch (Quelle: bitcom) und steigt weiterhin an. In der Praxis treten Sicherheitsvorfälle im eigenen IT-System wesentlich häufiger auf, als das bei Unternehmen mit Cloud-Nutzung der Fall ist.

Grundsätzlich gilt, dass Datensicherheit, Datenschutz und das Erfüllen von Compliance-Anforderungen in der Cloud sowohl für dormakaba als Hersteller und Service Provider, als auch für unsere Partner und die Kunden essenziell sind. Im Gegensatz zum verschlossenen Wandschrank im Büro werden hier jedoch die ausreichende Transparenz beim Datenzugriff und deren kontrollierte Sicherheit garantiert. Man sollte jederzeit wissen, was mit den Daten der Kunden passiert und wie man im Falle einer Vertragskündigung an die Daten gelangt. Hierfür müssen dormakaba Cloud-Produkte strenge Auflagen erfüllen, die Vorgaben richten sich nach den im Rechtsgebiet der EU geltenden Richtlinien. Darüber hinaus bescheinigen dormakaba Zertifizierungen wie (ISO 27001), dass die (sensiblen) Geschäftsdaten ordnungsmässig geschützt sind. Für die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben und für die korrekte Umsetzung der EU-DSGVO trägt dormakaba als Auftragsverarbeiter und Service-Provider für dormakaba SaaS Lösungen eine Mitverantwortung

# Das SaaS Geschäftsmodell „direkte Verrechnung an den Kunden/den Anwender“

In der Natur eines SaaS/Subscription- Modells liegt es, die Nutzung der Inhalte, respektive der Software, gegen einen monatlichen Betrag über die Laufzeit des Abonnements (Subscription) über die Cloud zu ermöglichen. Demzufolge stellt der dormakaba SaaS im rechtlichen Sinn eine Dienstleistung (Dienstvertrag) aus der Cloud dar und wird daher nicht, wie im SW-Lizenz Geschäft für on-premises- Lösungen üblich, indirekt von einem Partner/ Integrator via Kaufvertrag vertrieben. Die Risiken, die ein Cloud Service für den Endkunden mit sich bringt, muss dormakaba selbst tragen.

Die aus dem SaaS- Modell entstehenden Risiken müssen vom Dienstleistungsgeber/dormakaba übernommen werden. Folgende Risiken sind zu verantworten:

- Datenschutz (EU-DSGVO),
- Data Processing Agreement (DPA),
- Technical and Organisational Measures (TOM),
- Privacy Declarations (PD),
- End User Licence Agreement (EULA),
- Haftungs- und Schadenersatzrisiken bei potenziellen Ausfällen und/oder Cyber-Angriffen.

## Vorteil der Partner beim «Verrechnungsprozess an den Kunden» und Anreiz für die Kunden-Akquise

Der automatisierte direkte dormakaba Verrechnungsprozess entlastet den Partner vom monatlichen und manuellen «Micro-Billing» der Kunden. Die Kosten für die Einführung und Betrieb eines «Micro-Billing-Prozesses» übersteigen schnell die möglichen Erträge. Die Akzeptanz der Cloud- Gebühren schafft weitere Möglichkeiten zu Dienstleistungs- oder Wartungsverträgen rund um die Tür oder den Betrieb der Anlage.

## Der SaaS Vertrag wird von dormakaba mit dem Kunden/dem Anwender geschlossen

dormakaba wird den generellen Inhalt des SaaS-Vertrags auch dem Partner/Integrator offenlegen. Es ist dormakaba wichtig, dass die Partner wissen, inwiefern die Rechte und Pflichten zwischen dormakaba und Kunde/Anwender organisiert sind. Auf dieser Basis kann der Partner seine Dienstleistungs- und Beratungsmodelle aufbauen.

## Sinn und Zweck des SaaS Vertrags

Gegenstand des dormakaba SaaS- Vertrages ist die Erbringung von Dienstleistungen durch dormakaba an den Kunden sowie der Zugang und die Nutzung der Dienstleistungen durch den Kunden. Die Dienste werden als cloudbasierte Software-as-a-Service bereitgestellt. Der Zugang ist über einen Webbrowser und/oder eine mobile App möglich. Der dormakaba SaaS- Vertrag stellt eine verbindliche Rahmenvereinbarung zwischen den Parteien dar. Um Dienstleistungen für eine bestimmte Immobilie/ Liegenschaft zu bestellen, erteilt der Kunde dormakaba einen Auftrag („Dienstleistungsauftrag“).

## Inhalt eines SaaS- Vertrags:

- **Anhang 1** – Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- **Anhang 2** – Servicebeschreibung und Service- Levels
- **Anhang 3** – Verantwortlichkeiten des Kunden
- **Anhang 4** – Preisgestaltung, Rechnungsstellung und Zahlung
- **Anhang 5** – Datenverarbeitungsvertrag („DPA“)
- **Anhang 6** – EULA für Kunde
- **Anhang 7** – Erklärung zum Datenschutz (Data Privacy)
- **Anhang 8** – Dienstleistungsauftrag (Bestellformular für eine (1) Immobilie/Liegenschaft)

### Mit resivo fit für die (Cloud)Zukunft

Die Cloud ist nicht länger ein IT-Trend unter vielen. Cloudbasierte Software hat sich inzwischen auch in Gebäuden und insbesondere in Zutrittsprozessen etabliert – und das ist gut so! Als moderne und zukunftsorientierte Variante für effizientes Leben und Arbeiten in der digitalen Welt bietet sie Unternehmen und Organisationen verschiedenster Branchen und Größen zahlreiche Chancen und Möglichkeiten. Das zeit- und ortsunabhängige Speichern und Abrufen von nicht lokal vorliegenden Ressourcen ist es, was auch cloudbasierte Softwarelösungen für das Gebäude so populär macht. Speziell die nicht mehr anfallenden Aufwände im Bereich IT-Infrastruktur zum Bereitstellen und

Instandhalten von komplexer Zutrittsmanagement-Software ist ein großer Vorteil der Cloud- Lösungen. Wohnungsunternehmen mit dezentralen Liegenschaften profitieren enorm. Dieser »Cloud-Boom« ist inzwischen auch bei Value Added Resellern und Systemintegratoren der Zutrittsbranche angekommen, die auf die Herausforderungen einer sich verändernden Welt reagieren wollen und müssen. Mit resivo für die Wohnungswirtschaft (Wohnbauten) und kleinen Unternehmen (Mischbauten) bietet dormakaba auf der Basis der sich nun rasch verändernden Kundenbedürfnissen ein hervorragendes cloudbasiertes System im Markt an.

**Haben Sie Fragen? Wir beraten Sie gerne und freuen uns auf Sie.**



**Ingo Oesterreicher**  
Productmanager Market resivo  
ingo.oesterreicher@dormakaba.com



**Stefan Gessner**  
Senior Consultant Wohnungswirtschaft  
stefan.gessner@dormakaba.com



Türtechnik



Systemlösungen  
Zutritt und Zeit



Mechanische  
Schliesssysteme



Hotelzutritts-  
systeme



Automatische  
Türsysteme



Services

# Haben Sie Fragen? Wir beraten Sie gerne und freuen uns auf Sie.

Visit us:

[resivo.dormakaba.com](https://resivo.dormakaba.com)

DE, 03/2023  
Technische Änderungen vorbehalten



[dormakaba.com](https://dormakaba.com)

**dormakaba**  
**Deutschland GmbH**  
DORMA Platz 1  
DE-58256 Ennepetal  
T +49 2333 793-0  
[info.de@dormakaba.com](mailto:info.de@dormakaba.com)  
**dormakaba.de**

**dormakaba**  
**Luxembourg SA**  
Duchscherstrooss 50  
LU-6868 Wecker  
T +352 26710870  
[info.lu@dormakaba.com](mailto:info.lu@dormakaba.com)  
**dormakaba.lu**

**dormakaba**  
**Austria GmbH**  
Ulrich-Bremi-Strasse 2  
AT-3130 Herzogenburg  
T +43 2782 808-0  
[office.at@dormakaba.com](mailto:office.at@dormakaba.com)  
**dormakaba.at**

**dormakaba**  
**Schweiz AG**  
Mühlebühlstrasse 23  
CH-8620 Wetzikon  
T +41 848 85 86 87  
[info.ch@dormakaba.com](mailto:info.ch@dormakaba.com)  
**dormakaba.ch**