

„Server 2003“-Ablöse: TAROX stärkt umfangreich seine Systemhaus- und Fachhandelspartner

13.01.2015

### Ungewöhnlich unterstütztes Upgrade mit enormem Potenzial

„TAROX leistet insbesondere für kleine und mittlere Systemhäuser komfortable Unterstützung, um bei gewerblichen Endkunden die Ablöse der Windows Server 2003 möglichst einfach zu handhaben und beim Upgrade auf eine moderne Serverplattform das enorme Potenzial zu heben“, prognostiziert Regina Flügge als verantwortliche Produktmanagerin Server/Storage einen spürbaren Schub für TAROX-Partner im Jahr 2015. Ihr Unternehmen leiste Support in Distribution und Logistik bis zum jeweiligen Standort, Sorge über kostenlose Schulungen für einen Know-how-Transfer, biete einen Konfigurator zur Zusammenstellung von Lösungen und offeriere für die begleitende Beratung auch preislich attraktive Einführungsangebote.

Der Produzent und Distributor aus dem westfälischen Lünen erhielt nach 2013 auch 2014 die Auszeichnung als bester Serverhersteller von einer unabhängigen Jury, wobei dem Urteil neben Produktbewertungen vor allem Bezeugungen der guten Zusammenarbeit von Partnern zugrunde lagen. In langjähriger Partnerschaft mit Intel als Prozessor-Weltmarktführer und Server-Qualitätsführer setzt TAROX darüber hinaus auf den Einsatz von original Serversystemen mit einem umfassenden Service von der verbindlichen Zusage für die nur vierstündige Reaktionszeit bis hin zum Sicherheitslevel, rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche (24x7) für Kunden präsent zu sein.

Für das Konzeptionieren und für das Dimensionieren der neuen Serverplattformen steht TAROX seinen Systemhaus- und Fachhandelspartnern mit Beratungsleistungen auch beim gewerblichen Endkunden zur Seite. Schulungen zur „Microsoft Windows Server 2003“-Ablösung bietet TAROX seinen Partnern kostenlos auch im hauseigenen Fortbildungszentrum und hat dafür jeden Monat einen Termin eingerichtet. Zusätzlich hat der Know-how-Träger aus Lünen für Techniker und Vertriebler gesondert kompakte Webinare verdichtet auf 30 Minuten bzw. 60 Minuten entwickelt, wofür vier feste und auf Anfrage weitere Termine zur Verfügung stehen.

## Pressemitteilung



Für die Anfangsphase der Umstellungen geht TAROX mit einem preislich attraktiven Einführungsangebot an den Start, um Systemhaus- und Fachhandelspartner mit diesem Anschlag zu unterstützen. Die reguläre Tagespauschale für die begleitende Beratung komplexer Projekte ist je gewerblichem Endkunden kurzzeitig auf ein Drittel reduziert und entfällt ab einem Bestellwert von 5.000 Euro ganz.

Der eigens eingerichtete Konfigurator im Internet ermöglicht Partnern über die Eingabe von Endkunden-Nutzerzahlen, Exchange-Implementierungen, Cloud-Option und der benötigten Server- und Storage-Hardware eine dezidierte Übersicht der Lösungen und damit eine Einkaufsliste. Vorkonfigurierte Systeme für verschiedene Anwendungsfälle in unterschiedlich großen Unternehmen stehen bereits bereit.

Die TAROX AG, derzeit selbst mit einer aufmerksamkeitsstarken Kampagne zur Server-Kompetenz in Film, Internet und Print präsent, wird mit gezielten Marketing-Materialien zur Ansprache potenzieller Firmenkunden vor allem die Wahrnehmung der Systemhaus- und Fachhandelspartner als Lösungsanbieter für die reibungslose „Server 2003“-Ablöse fördern.

Das große Potenzial für Systemhäuser hatten jüngst wieder Umfragen aufgezeigt, betont Regina Flügge als verantwortliche TAROX-Produktmanagerin für Storage/Server, denn ein Großteil der Server-Betriebssysteme basiere noch auf dem Microsoft Windows Server 2003. Mit dem Ende des „Extended Support“ am 14. Juli 2015 erhöhe sich auch das Risiko für Sicherheit und für Compliance-Einhaltung. Mit der Server-Konsolidierung gehe für Unternehmen ein Upgrade auf moderne Hardware mit Windows Server 2012 R2 einher, das eine Reihe an Innovationen und modernen Funktionalitäten beinhalte. So sei damit eine effektiv zu verwaltende Virtualisierungsumgebung aufzubauen und zu betreiben, ein Storage flexibler und kostengünstiger einzubinden, der Remote-Zugriff von Mitarbeitern von jedem Ort einfacher und sicherer möglich, was zum produktiven Arbeiten besonders wichtig im Außendienst und im Homeoffice ist, sowie ein Backup von Client-Computern zentral zu bewerkstelligen. Die Anbindung an Cloud-Dienste eröffne zudem neue Möglichkeiten fürs Backup und für Exchange-Postfächer.

## Pressemitteilung



Hauptargumente für die Umstellung auf die moderne Server-Lösung: Die Kosten für Installationen, Aktualisierungen und Administrationsdienste können erheblich sinken, die Auslastung optimiert funktionieren und die Produktivität durch effektivere Arbeitsabläufe deutlich steigen.

---

**Ansprechpartner:**

TAROX AG

Produktmanagement Server/Storage

Regina Flügge

Telefon: 0231/98980-305

E-Mail: [regina.fluegge@tarox.de](mailto:regina.fluegge@tarox.de)

### Unternehmensprofil

TAROX gehört im deutschsprachigen Raum zu den führenden IT-Anbietern ganzheitlicher Lösungen und Produktfamilien. Im Dienst unserer Auftraggeber entwickeln und ordern wir seit mehr als 20 Jahren die richtige Hardware und Software zur passenden Infrastruktur. Schnell, aktuell und preiswert.

Unser Ziel: Informationen als wichtige Ressource in Unternehmen sollen bestmöglich fließen und reibungslose Geschäftsprozesse beschleunigen.

Zu unseren Kunden zählen Systemhäuser, Fachhändler, Anwender in B-to-B-Branchen und in Behörden. Zahlreiche Auszeichnungen und Zertifizierungen zeigen die Zufriedenheit von Lieferanten, Partnern, Abnehmern und Fachgremien.

TAROX ist inhabergeführt, souverän in der Auswahl aller Produkte und am Firmensitz im westfälischen Lünen mit Entwicklungslaboren und der Fertigung präsent. An unserem zentralen Standort sind Produkte zeitnah im „Built to Order“-Verfahren hergestellt und zügig im deutschsprachigen Raum ausgeliefert. Als Hersteller im OEM-Status entstehen bei TAROX hochwertige Produkte unter der Eigenmarke sowie für Fachhändler auch als Privat Label. Zu unserem Produktportfolio gehören Server, Workstations, Desktops, Tablets und Notebooks. Unsere Techniker setzen auf moderne Verfahren und innovative Technologien. Als Vertriebsgesellschaft liefert TAROX alle Produkte der weltweit führenden Hardwarehersteller.

Mit Spezialisten am Puls der IT-Entwicklungen ermitteln wir frühzeitig die Nachfrage aktueller und künftiger Absatzmärkte, leisten Unterstützung für wirtschaftlich und technologisch sinnvolle Investitionen und erschaffen sichere Lösungen und profitable Geschäftsmodelle. Die Wertschöpfung bei Lieferanten, Partnern und Kunden ist unser Ziel.

Alle Leistungen unserer Unternehmensgruppe basieren auf den fünf Säulen unseres eigenen Know-hows aus Consulting, Data, Distribution, Machine, Services. Fachlich bestens aus- und fortgebildete Mitarbeiter stellen stets unser größtes Potenzial. Für Komplettlösungen greifen Teams unseres ganzheitlich agierenden Geschäftsbereichs „Smart Business“ auf die fünf TAROX-Kompetenzfelder zu. So entstehen sich ideal ergänzende IT-Systeme für einen modernen Mittelstand.

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

## Pressemitteilung

---



Bildzeile: Zur Vertragsunterzeichnung begrüßte TAROX-Vertriebschef Christos Golias (l.) den Chief Revenue Officer von Comodo, Fred Corsentino. Fotoquelle: TAROX AG/Günther Goldstein

### Weitere Informationen

TAROX Aktiengesellschaft

Stellenbachstr. 49-51  
44536 Lünen

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

Christos Golias  
Vertriebsleiter

Telefon 0231 98 98 0- 391  
Telefax 0231 98 98 0- 174