

TAROX AG und NFON AG schließen Kooperationsvertrag

09.12.2014

Zukunftsinvestition in IP-Telefonie als erweitertes Cloud-Portfolio

Dem Wandel in der modernen Business-Kommunikation und dem Zusammenwachsen der TK- mit der IT-Welt stellt sich die TAROX AG im Geschäftsbereich „Data“ mit der Erweiterung seines Cloud-Portfolios um die IP-Telefonie. Einen Kooperationsvertrag als Distributionspartner unterzeichneten jetzt TAROX-Vorstand Matthias Steinkamp und Rainer Koppitz, CEO der NFON AG.

„Mehr Leistung bei niedrigeren Kosten überzeugt immer als gewichtiges Argument bei unseren Systemhaus- und Fachhandelspartnern und ihren gewerblichen Kunden aus dem Mittelstand. NFON passt perfekt als Partner zu uns, bringt hochwertige IT-Lösungen ‚Made in Germany‘ mit, die mit TÜV-Siegel zertifizierte Sprach- und Servicequalität garantiert und schon mehr als 7.000 zufriedenen Kunden dient“, begründete TAROX-Vorstand Matthias Steinkamp die Kooperationsvereinbarung. Zu den Referenzen der NFON AG gehören Unternehmen aller Branchen und Größen sowie Endkunden aus dem öffentlichen Sektor und der Finanzbranche.

Rainer Koppitz, CEO der NFON AG, äußerte sich ebenso optimistisch zur künftigen Zusammenarbeit: „Mit TAROX erreichen wir Reseller, die ihre Kunden in die moderne Welt der Cloud-TK begleiten wollen. Cloud-Telefonanlagen sind der klassischen TK-Welt entwachsen und Teil der IT-Welt geworden.“ Beide Unternehmen sind mit den Bedürfnissen für optimierte Kommunikation in der mittelständischen Wirtschaft selbst sehr gut vertraut und wissen um die Anforderung ihrer IT-Entscheider, die angesichts zuletzt anhaltender Sicherheitsskandale auf verlässliche Lösungen aus Deutschland setzen.

Die Vorteile für gewerbliche Anwender bestehen aus Einfachheit, Ausfallsicherheit, Datensicherheit, Kosteneffizienz, dem Verzicht auf eigene Hardware, mehr als 160 High End Funktionen, lebenslang kostenlosen Updates und der monatlichen Kündigungsoption. Für Systemhäuser und Fachhändler warten die Kooperationspartner auf mit kostenlosen Teststellungen, mit klaren Produktprogrammen und attraktiven Konditionen.

„Wir wollen unseren Systemhaus- und Fachhandelspartnern ein weiteres Werkzeug an die Hand geben, um zu regelmäßigen Einnahmen über Managed Services unabhängig vom Projektgeschäft zu kommen. Wir sind davon überzeugt, dass in der IP-Telefonie noch viel Nachfrage entsteht, dass sich IT-Anbieter in diesem Feld profilieren können und in dieser technischen Lösung für alle Beteiligte eine Menge an Mehrwert und Wachstumschance steckt.“ So fasst Kristian Krause die zukunftsgerichtete Angebotserweiterung im TAROX-Geschäftsbereich „Data“ zusammen, die er als verantwortlicher Business Manager Cloud mit Jürgen Eberl als Channel Manager Distribution und Reseller der NFON AG vorbereitet hatte.

Beide Partner rechnen fest damit, dass gewerbliche Endkunden sich in der Telefonie verstärkt neu orientieren werden. Was deutsche Unternehmen wollen, hat jüngst eine repräsentative PAC-Studie („IT Made in Germany – Was wollen deutsche Unternehmen?“) ermittelt, wonach zwei Drittel der IT-Entscheider in deutschen Firmen infolge der anhaltenden NSA-Abhöraffaire künftig verstärkt IT-Lösungen aus Deutschland einsetzen wollen. Nach den Umfrage-Ergebnissen ist zum Beispiel wichtig, ob sich die Rechenzentren (97 Prozent) bzw. der Hauptsitz des Unternehmens (94 Prozent) in Deutschland befindet. Martin Czermin, CSO der NFON AG:

„Deutsche Unternehmen verlangen das klassische Zuverlässigkeitsversprechen ‚Made in Germany‘. Dieses Leitbild stand in der Vergangenheit hauptsächlich für Qualität und Langlebigkeit. Heute sind in Deutschland und Europa deutsche Sicherheits- und Datenschutzmaßstäbe gefragter denn je.“

Hinzu kommt, dass die Deutsche Telekom plant, bisher vielfach verwendete ISDN-Telefondienste bis 2018 einzustellen. Die Integration der NFON-Telefonanlage ist so einfach wie die Bedienung der NFON-zertifizierten Endgeräte per „Plug & Play“-Installation (Zero Touch Provisioning).

Alle Einstellungen sind für Zugangsberechtigte übers Internet zu ändern – und damit von jedem Ort der Welt. Nebenstellen, Home-Offices und Endgeräte sind durch Mausklick hinzuzufügen oder zu entfernen. Bezahlt wird nur die Anzahl der Nebenstellen, die tatsächlich in Gebrauch sind. Die Kostenersparnis gegenüber herkömmlichen Telefonanlagen beträgt bis zu 50 Prozent. Zu den mehr als 160 High-End-Funktionen zählen zum Beispiel Konferenzräume, Standortvernetzungen, Warteschlangen-Management, zeitgesteuertes Anruf-routing, Faxserver, Computer Telephony Integration (CTI) sowie Fixed Mobile Convergence (FMC) oder SRTP-Verschlüsselung.

Für TAROX ergänzt die IP-Telefonie das Portfolio um einen wichtigen Baustein bekannter Cloud-Dienste, die der Geschäftsbereich „Data“ schon bietet wie Public-Cloud-Umgebungen sowohl auf HyperV- als auch auf VMWare-Basis-Basis, Online-Backups, Hosted Exchange und vieles mehr. „Wir verstehen uns bei TAROX als Vorreiter und Aufklärer für unsere Partner und deren Firmenkunden. Die Vorbehalte gegenüber der Cloud schwinden, stellen wir in der Beratungspraxis über einen Zeitraum von rund zwei Jahren fest“, sagt Kristian Krause. Die positiven Erfahrungen von gewerblichen Anwendern sprechen sich offensichtlich herum. Dem reibungs- und störungsfreien Austausch via kosteneffizienter TK-Lösung aus der Cloud steht also nichts mehr im Wege. Bei der Cloud-basierten Telefonanlage NFON ist beispielsweise die Verfügbarkeit durch vollredundante Hochleistungsrechenzentren mit Standorten in Deutschland gesichert. Der Startschuss für das gemeinsame Angebot der TAROX AG und NFON AG fällt vor dem Weihnachtsfest zur Monatsmitte im Dezember.

Bildzeilen:

Kristian Krause, Business Manager Cloud
im Geschäftsbereich „Data“ der TAROX AG.
Rainer Koppitz, CEO der NFON AG.

Ansprechpartner: TAROX AG,
Geschäftsbereich Data,
Business Manager Cloud,
Kristian Krause
Tel.: 02 31/ 98 98 0-351
E-Mail: kristian.krause@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