

PRESSEINFORMATION

Allied Telesis positioniert sich für Comeback

Nach einigen eher stillen Jahren ist der japanische Netzwerkspezialist wieder zurück auf dem europäischen Radar – mit einer kompletten Palette an Infrastrukturprodukten, fokussierter Partnerunterstützung und vielfältigen Services für zeitgemäße Vernetzungslösungen.

Anders als im asiatisch-pazifischen Raum und in angelsächsischen Ländern war es um Allied Telesis in Deutschland für längere Zeit recht ruhig: Die Konzentration auf außereuropäische Märkte und dortige Erfolge hatte dazu geführt, dass der Hersteller beispielsweise in der DACH-Region zwar viele Distributoren, aber kaum noch aktive Vertriebspartner aufweisen konnte. Nur wenige Unternehmen und gewerbliche Endkunden wussten um das breit gefächerte Portfolio an Netzwerk- und Sicherheitsprodukten, automatisierten Administrations- sowie Management-Lösungen, deren Nutzen in anderen Teilen der Welt gefeiert wurde.

Den Weg zurück zur Wahrnehmung der europäischen IT-Branche und ihrer Kunden begann, als Allied Telesis 2016 eine Wende einläutete und Christian Rannetshauer an Bord holte. Als neuer Director EMEA Channel nahm der ehemalige Avnet-Manager die Herausforderung an, Allied Telesis zurück auf den Radar zu bringen.

Hierbei ging es zunächst einmal darum, das Vertrauen früherer Partner zurückzugewinnen und den Rückhalt zu stärken. Gleichzeitig setzten Rannetshauer und sein Team neue Strukturen in der Distribution auf, bauten die Europazentrale in München aus und lancierten von dort diverse Aufklärungs- und Kommunikationskampagnen. Vor allem galt es zu ermitteln, welche Förderung, Unterstützung und Dienstleistungen sich Systemhäuser heute von Technologie-Anbietern erhoffen.

Anforderungen annehmen und umsetzen

Die intensive, direkte Auseinandersetzung mit bekannten und potenziellen Partnern an der europäischen Endkundenfront hat die interne Ausrichtung von Allied Telesis verändert, berichtet Christian Rannetshauer: „Wir nehmen es wichtiger denn je, unsere Partner zielgerichtet zu schulen, aus- und weiterzubilden. Zum einen in der reinen Technologie, aber auch durch Know-how-Vermittlung zu monetären und betriebswirtschaftlichen Aspekten und nicht zuletzt im Bereich der Prozessautomatisierung. Ein Fokus liegt beispielsweise auf automatisierten Abläufen bei Konfigurationsprozessen und bei der Ressourcenvergabe.“ Ein weiterer Schwerpunkt liegt bei strukturiertem Pre- und Post-Sales-Support.

Ergänzend zu den Netzwerkprodukten, die vielfach auch in kritischen Infrastrukturen zum Einsatz kommen, bietet Allied Telesis seinen Partnern und deren Kunden inzwischen einer Reihe von Dienstleistungen an. Diese reichen von der Fernüberwachung und Managed Services über 24/7/365 Live-Betrieb bis hin zum Netzwerkmanagement vor Ort.

Das Konzept scheint aufzugehen, wenn auch nicht ganz so rasch wie ursprünglich erhofft. „Unser Fokus liegt nach wie vor auf Kommunikation und Aufklärung. Die Menge an Partnern, die wir uns vorgenommen hatten, konnten wir bisher noch nicht erreichen. Deshalb wird es im kommenden Jahr die europaweite ‚Initiative Partnergewinnung‘ geben“, berichtet Rannetshauer.

Hierzu wird das für 2020 geplante Democenter in München gewiss ebenso beitragen wie der kontinuierliche Ausbau regionaler Präsenz. So hat Allied Telesis in diesem Jahr allein für den Raum Norddeutschland drei Netzwerk-Profis für den Pre- und Post-Sales-Support gewinnen können. Im vierten Quartal eröffnet die Allied-Telesis-Niederlassung in Berlin, in der sich zunächst fünf MitarbeiterInnen um alle Aspekte des indirekten Vertriebs, Schulungen und Services kümmern. Eine weitere Niederlassung in Düsseldorf soll bald folgen.

Über Allied Telesis

Allied Telesis bietet Unternehmen, Behörden, Bildungseinrichtungen und Kunden mit sensibler Infrastruktur ein intelligentes Portfolio an Produkten und Technologien für die Umsetzungen ihrer IoT- und SDN (Software Defined Networks) Strategien. Die Abteilung Envigilant™ Managed Services entwickelt und betreibt maßgeschneiderte IoT-Lösungen, mit denen Kunden weltweit Prozessagilität verbessern und so Wettbewerbsvorteile durch Innovation schaffen.

Die Lösungen für seine Kunden entwickelt und stellt Allied Telesis auf Grundlage höchster Standards her: Die Fertigung erfolgt gemäß der ISO 9001 Anforderungen, zudem erfüllen alle Produktionsstätten die strenge ISO 14001-Norm für Umweltmanagement.

Detailliertere Informationen zum Unternehmen und seinem Portfolio sind unter folgendem Link zu finden: www.alliedtelesis.com.

Kontakt

Rosmarie Wieland
Marketing und Communications Manager DACH
Allied Telesis International GmbH
Karl-Hammerschmidt-Straße 34
D-85609 Dornach
Tel. +49 89 4 35 49 44 - 19
E-Mail rosmarie_wieland@alliedtelesis.com

Agenturkontakt:

Andrea van Baal
freiraum marketing GmbH
Neumarkter Straße 61
81673 München
Tel.: +49 163 8 28 96 71
E-Mail: andrea.vanbaal@freiraum-marketing.de