

PARTNERPORTRÄT teletto e.K.

„DIE WEICHEN IN DIE CLOUD SIND GESTELLT“



Als Consulting-Unternehmen möchte die teletto e.K. die ITK-Infrastruktur der Unternehmen fit machen für die Zukunft. Inhaber André-Alto Drabsch spricht im Qcontact-Interview über Cloud-Lösungen, veränderte Marktbedingungen und den Wert langfristiger Partnerschaften:

Herr Drabsch, seit wann arbeiten Sie mit QSC zusammen?

Bereits seit Oktober 2007 sind wir Vertriebspartner. Von Anfang an habe ich auf eine langfristige Zusammenarbeit mit wenigen Providern gesetzt. Ich hatte mich für QSC entschieden, weil ich mit vielen Kollegen dort bereits erfolgreich zusammen gearbeitet hatte und das Unternehmen schon seit meiner Zeit bei der Thyssen Telecom / Plusnet gut kenne und sehr schätze. Im Nachhinein betrach-

tet war meine Entscheidung goldrichtig: Heute kann ich mit QSC und nur einem weiteren Provider mittelständischen Unternehmen und Konzernen das gesamte Spektrum aktueller Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK) anbieten und sie fit machen für die Zukunft.

Auf welche Bereiche des QSC-Portfolios setzen Sie dabei besonders?

Besonders die IP-Sprachlösungen, beispielsweise eine Virtualisierung der Telefonanlage auf der Basis von IPfonie®centraflex, kommen bei unseren Kunden, etwa bei der Fernsehproduktionsgesellschaft Eyeworks, sehr gut an. Auch in Sachen SIP-Trunk-Lösungen ist QSC führend. Wir arbeiten beispielsweise zurzeit daran, einen Cisco Cube, der bis zu 3.000 Sprachleitungen zur Verfügung stellen kann, mittels IPfonie®extended connect mit dem öffentlichen Telefonnetz zu verbinden. Aber auch die anderen QSC-Datendienste, wie Q-DSL®max, QSC®-Leased Line business, QSC®-WLL oder QSC®-Company-VPN runden das Produktportfolio für unsere Kunden

FIRMENPORTRÄT

Die im Jahr 2004 gegründete teletto e.K. hat sich auf die Vermittlung maßgeschneiderter ITK-Lösungen spezialisiert. Unternehmen setzen zur sicheren Zusammenarbeit und Kommunikation ihrer weltweiten Niederlassungen und Teams auf teletto. Ziel der teletto ist es stets, durch Beratung und Analyse der vorhandenen Infrastrukturen passende Sprachdienste, Datendienste und Cloud Computing-Lösungen zu finden, die Kosten zu senken und gleichzeitig Abläufe zu verbessern.

www.teletto.de

ab. QSC hat sich in den letzten Jahren in die richtige Richtung weiterentwickelt. Mit neuem Know-how und neuen Lösungen aus der Cloud können wir heute viel stärker ins individuelle Projekt- und Lösungsgeschäft gehen. Das ist sehr wichtig für uns, denn Sprach- und kleine Datenleitungen alleine tragen schon lange nicht mehr.

Die Zukunft heißt also QSC®-tengo?

Ja, ich bin mir sicher, dass QSC®-tengo der richtige Weg ist. Ein Unternehmen, das sich für die Zukunft ausrichtet, muss den Cloud-Gedanken verinnerlichen. Mit QSC®-tengo sparen Unternehmen Kosten für Hardware und für Lizenzen und profitieren von einem umfassenden Lösungsspektrum. In jedem Unternehmen ist die Situation anders, doch stets geht es darum, komplexere Prozesse zu beherrschen, ohne dass die IT-Ausgaben steigen. Je besser wir QSC®-tengo also an die individuellen Ansprüche einzelner Kunden anpassen können, desto mehr Unternehmen werden wir überzeugen. Denn QSC bietet auch die notwendige Sicherheit, die Rechenzentren sind ISO-zertifiziert und liegen in Deutschland, unterliegen also der deutschen Gesetzgebung.

Wie bringen Sie Unternehmen in die Cloud?

Der Weg führt zunächst immer über eine Beratung, denn die richtige Strategie ist bei der

steigenden Komplexität der Prozesse immer wichtiger. Dabei betreuen wir Unternehmen als externer ITK-Dienstleister, der auf die Wünsche und die Anforderungen der Unternehmen eingeht, sie brauchen selbst also weniger ITK-Know-how vorzuhalten. Der nächste Schritt ist die sichere Vernetzung, denn Unternehmen mit mehreren Standorten brauchen ein sicheres Extranet, das wir mithilfe von QSC realisieren können. Dann implementieren wir die gewünschten ITK-Dienstleistungen wahlweise an einem Firmenstandort oder liefern sie aus einem Rechenzentrum von QSC.

Mit Ihrer Partnerschaft mit QSC sind Sie also zufrieden?

Absolut, die Zusammenarbeit funktioniert auf sachlicher und menschlicher Ebene sehr gut. Um gemeinsam etwas zu erreichen, muss man sich auch mal ehrlich die Meinung sagen können. In dieser Hinsicht habe ich QSC immer als offenen Partner erlebt.

Herr Drabsch, vielen Dank für das Interview!

Das Qcontact-Interview führte René Bernard. ■



ANDRÉ-ALTO DRABSCH

„Mit den cloudbasierten Lösungen von QSC können wir unsere Kunden fit machen für die Herausforderungen der nächsten Jahre. Denn ein Unternehmen, das sich für die Zukunft ausrichtet, muss den Cloud-Gedanken verinnerlichen, damit die IT-Kosten mit der Komplexität der Prozesse nicht steigen.“