

Intranator – ein Kommunikations-Server sucht Händler

Tübingen, 12.11.2001 - **Die Intra2net AG mit Sitz in Tübingen ist ein Systemanbieter von hochsicheren, benutzerfreundlichen Kommunikations-Servern auf LINUX-Basis.**

Das Unternehmen wurde im Jahr 2001 von Gerd von Egidy und Steffen Jarosch gegründet. Bis zum Jahresende sollen nach dem Willen der Gründer höchstens 20 neue, qualifizierte Händler das Produkt vertreiben.

Die Anforderungen sind klar definiert: mindestens fünf Mitarbeiter, eigener EDV-Support, Techniker mit guten Kenntnissen im Netzwerk- und Internetbereich. „Der Vertrieb läuft ausschließlich über unsere Händler vor Ort – dafür machen wir uns stark.“, so Steffen Jarosch, Marketing-Chef bei Intra2net. Und das dieses Statement mehr als leere Worte sind, beweisen die Fakten: Margen von mehr als 20 Prozent, Gewährung der vollen Marge auch auf Update-Verträge, second-Level-Support durch die Entwickler und 24-monatiger Vorab-Austausch der Hardware sind gewichtige Argumente.

Die Händler vor Ort sind für Intra2net der strategische Schlüssel zum Erfolg. Ein Großteil des Marketing-Etats kommt daher auch den regionalen Werbemaßnahmen direkt zugute. Dieses aktive Konzept wird stets mit den Händlern abgestimmt und setzt auf den Dialog mit den Endkunden. Prospekte, Flyer, ja komplette Mailing-Konzepte und umfangreiches POS-Material kommunizieren die Vorteile des Intranator sowie die Leistung und Kompetenz des Fachhändlers.

Vorteile, die sich rechnen

Neben dieser dezidierten Fachhandels-Ausrichtung überzeugt beim der Intranator vor allem der günstige Preis. Als Turn-key-Lösung bringt er eine ausgereifte und im Detail abgestimmte Zusammenstellung aller Komponenten mit, im Ergebnis bedeutet das: Exakte Kalkulierbarkeit aller Kosten, nicht nur in der Anschaffung, sondern auch für den Händler bei der Implementierung vor Ort; zusammen mit der durchdachten Web-Oberfläche ein ganz entscheidender (Kosten-) Vorteil für Alle.

Das klare Bekenntnis zum Fachhändler

Sicherheit in der Anwendung, Sicherheit in der Bedienung, Sicherheit durch tagesaktuelle Updates, Sicherheit bei der Investition – dieses Konzept wird durch die enge Zusammenarbeit von Hersteller und Fachhändler sinnvoll umgesetzt. Denn nur durch die kompetente Beratung und das Know-How ausgewählter Systemhäuser vor Ort wird das Potential des „Intranator“ beim Endkunden vollständig ausgeschöpft. Dazu noch einmal Steffen Jarosch: „Jedes Produkt ist nur so gut, wie die Berater vor Ort. Deshalb machen wir unsere ausgewählten Händler stark – sei es durch Demo-Maschinen, kostenlose Schulungen oder in Workshops; weil IT-Sicherheit immer beim Endkunden beginnt.“

Schritt für Schritt gemeinsam wachsen

Nicht schnelle Erfolge oder gar ein kurzfristiger Börsengang sind die Zielvorgaben der Intra2net, sondern stetiges, kontinuierliches Wachstum. Die Gewinnerwartungen sind langfristig angelegt und bieten für den Händler die Sicherheit, auch in den nächsten Jahren einem soliden Partner zu vertrauen. Ein Börsengang war daher nie geplant – im Gegenteil: „Abhängigkeiten von kurzfristigen Entwicklungen widersprechen dem Anspruch maximaler Sicherheit“, so die Aussage von Vorstand Steffen Jarosch. Studien der Bertelsmann-Gruppe gehen von einem Markt-Potential für Kommunikations-Server von ca. 1 Million Einheiten bis zum Jahr 2005 in Deutschland aus. Um seine Position in diesem Segment aufzubauen, sucht Intra2net für seine Produkte starke Händler. Der indirekte Channel soll dabei auch in Zukunft der bevorzugte Vertriebsweg sein, da so der direkte Kontakt mit den Händlern am besten gewährleistet ist.

Weitere Informationen, wie technische Daten und Beispiele für die Bedienung unter www.intranator.de

Zur sofortigen Veröffentlichung, honorarfrei. Belegexemplar erbeten.
Presseservice der Intra2net AG

Diese Pressemitteilung sowie Fotos und weitere Informationen finden Sie auch im Internet zum Download unter www.intra2net.com/presse.

Kontakt:

Intra2net AG
Steffen Jarosch
Aeulestrasse 12
D-72074 Tübingen

Tel +49-7071-56510-30
Fax +49-7071-56510-50