

SALZBURGER ITK-SPEZIALIST MEHOKO ERWEITERT ANGEBOT UND HOLT ELEKTRIKER INS BOOT

Alcatel-Welt im Visier

Seit der Gründung im Jahr 2017 hat sich MEHOKO – Meinhart & Heldele Gmbh – als der Unify-Partner mit der höchsten Zertifizierung in Österreich etabliert. Jetzt wollen die Salzburger diesen Coup auch im Alcatel-Segment wiederholen. Sie stützen sich dabei auf ihre Stärke im Service, dank einer über Österreich verteilten Service-Mannschaft. Daneben will MEHOKO auch Elektroinstallateure ansprechen, die Telekommunikations-spezialisten als Partner im Projektgeschäft suchen.

TEXT: Dominik Schebach | FOTO: MEHOKO | INFO: www.mehoko.at



Das Team von MEHOKO darunter zehn Service-Techniker kümmert sich österreichweit um die Kunden.

Bisher hat sich MEHOKO in erster Linie auf Unify konzentriert. Viele der Mitarbeiter des ITK-Spezialisten sind ehemalige Siemens/Unify-Mitarbeiter. Seit dem Frühjahr finden sich auch Kommunikationslösungen von Alcatel im Portfolio des Salzburger Unternehmens.

„Wir sind schon stark im Unify-Bereich. Jetzt wollen wir auch die Alcatel-Kunden mit unserem umfassenden Serviceangebot ansprechen“, erklärt dazu MEHOKO-GF Thomas Meinhart. „Die Initialzündung dazu stammt von Kunden, die Alcatel-Kommunikationslösungen verwenden und sich mit Service-Anfragen an uns gewandt haben. Viele sind

mit dem verfügbaren Service unzufrieden. Diese Lücke am Markt wollen wir nun schließen.“

SERVICE-STÄRKE

Meinhart, der selbst 13 Jahre im Alcatel-Umfeld tätig war, will MEHOKO für diese bestehenden Alcatel-Kunden vor allem als regionalen, wendigen und stabilen Partner positionieren. Sein Hauptargument ist dabei die starke Technikermannschaft des Unternehmens. Der Telekommunikationsspezialist hat bei 17 Mitarbeitern nicht weniger als 10 Techniker, die über Österreich verteilt sind.

„Wir sind bei den Kunden vor Ort. Unsere Techniker wohnen in den Regionen, sie sind schnell beim Kunden und wir sprechen auch deren Sprache. Dazu kommen die einfacheren Prozesse. Bei uns muss niemand für einen Service-Termin zuerst ein ausländisches Call Center anrufen“, so der zweite Geschäftsführer Klaus Horn. „Gleichzeitig spielen wir durch unsere Service-Kompetenz schon im Konzert der Großen mit. Unsere Mitarbeiter kommen direkt von Unify und Alcatel. Damit haben wir die Kompetenz für beide Welten im Haus.“

IMMER DIE RICHTIGE LÖSUNG

Allerdings will sich MEHOKO nicht ausschließlich auf den Großkundenbereich konzentrieren. Vielmehr könne der ITK-Spezialist für alle Kunden vom KMU über Gemeinden und dem Gewerbe bis hin zu Industrieunternehmen die richtige Lösung erarbeiten. Ob der Nutzer dabei auf ein eigenes Rechenzentrum, oder eine Lösung aus der Cloud setzt, spiele dabei keine Rolle. Inzwischen kann das Unternehmen auf mehr als 150 Referenzkunden aus allen Bereichen der Wirtschaft und öffentlichen Verwaltung verweisen. So habe man für Kunden in der öffentlichen Verwaltung wie der Stadt Salzburg ebenso eine maßgeschneiderte Lösung verwirklicht, wie für UNTHA Shredding Technology in der Industrie oder das Hotel Schloss Fuschl im Tourismus. Ein besonders interessantes Projekt für die Vernetzung von vier Standorten wurde kürzlich mit der FH Oberösterreich gewonnen.

ISDN-ABLÖSE

Getrieben wird die Nachfrage nach modernen Kommunikationslösungen ei-

AM PUNKT

ALCATEL

IKT-Spezialist MEHOKO hat seit Frühjahr 2020 auch Alcatel im Portfolio.

SERVICE

Kunden wünschen sich starke Betreuung vor Ort.

NACHFRAGE

Wird durch den Umstieg auf IP-Kommunikation sowie die Corona-Krise getrieben.

SMART.4

Emporia launcht neues Smartphone

Mitte Oktober hat Emporia sein neues Smartphone, das SMART.4 vorgestellt. Besonders wichtig für die Zielgruppe: Je nach Land kann das SMART.4 auf Wunsch mit den wichtigsten regionalen Apps ausgeliefert werden. Der Linzer Hersteller, Spezialist für einfach zu bedienende Smartphones, Apps und Taschenhandys speziell für ältere Menschen, reagiert damit auf das umfassende Kundenfeedback seitens der Zielgruppe.



„Wir wissen aus tausenden Smartphonetrainings, die wir durchgeführt haben, dass es gerade die älteren Menschen schätzen, wenn die wichtigsten Funktionen und Apps vorkonfiguriert sind und sie sich nicht mehr darum kümmern müssen“, erklärt dazu Eveline Pupeter, Geschäftsführerin von emporia Telecom. So können etwa in Österreich beliebte Apps wie ÖBB, Westbahn, ÖRE, Postkarte, Willhaben, Bergfex oder auch WhatsApp vorinstalliert werden. Eine weitere Reaktion auf direktes Kundenfeedback ist NFC (Near Field Communication). Diese Funktion erlaubt zum Beispiel kontaktloses Bezahlen mit dem Smartphone im Supermarkt.

Das handliche, dank großer Buttons gut ablesbare Smartphone, ist IP54-zertifiziert (staub- und spritzwassersfest), hat einen austauschbaren Akku und ist auf der Rückseite mit der bewährten emporia-Notfall-Taste ausgestattet, mit der rasch Hilfe verständigt werden kann. Neben den länderspezifischen Apps sind folgende Anwendungen ab Werk jedenfalls vorinstalliert: E-Mail, Google Play Store, Google Maps, Wetter, Lupe, QR-Scanner, LED Taschenlampe, Kalender, Wecker mit Schlummerfunktion, Übertragen der Bilder zum PC, Vibrationsalarm etc. Bei der Größe des neuen Smartphones setzt emporia auf vielfachen Kundenwunsch bei diesem Modell auf einen 5-Zoll-Bildschirm. Der UVP wird von Emporia mit 169 Euro angegeben.

HMD

Nokia baut Zubehör aus

HMD bzw. Nokia Mobilephones erweitert seine Angebotspalette beim Zubehör. Der Smartphone-Hersteller bringt – rechtzeitig zu Weihnachten – eine neue Palette an Bluetooth-Kopfhörern auf den Markt. Das Portfolio umfasst dabei sowohl In-Ear-Kopfhörer als auch ein Over-Ear-Modell. Ergänzt wird das Line-up durch einen Bluetooth-Lautsprecher sowie Schutzhüllen für die eigenen Smartphone-Modelle. „Wir wollen unseren Kunden Premium-Erlebnisse zu erschwinglichen Preisen nicht nur bei unseren Mobiltelefonen, sondern darüber hinaus auch bei unserem Zubehörsortiment bieten. Und das in der gleichen Qualität, die man von Nokia Phones erwarten würde“, erklärt dazu Eric Matthes, General Manager DACH & Partner Markets, HMD Global. „Mit den Nokia Wireless Earbuds, den Power Earbuds Lite, den Essential Wireless Headphones und dem brandneuen Nokia Portable Wireless Speaker mit integriertem Mikrofon – dem ersten im Portfolio – sowie neuen Schutzhüllen stellen wir nun eine weitere Auswahl an Zubehör vor.“



Die Earbuds, Headphones und Speaker sind laut Matthes wasserdicht bzw. spritzwassergeschützt. Darüber hinaus setzt HMD bei der Verpackung auf Nachhaltigkeit, weswegen alle Produkte auch in einer Verpackung aus 100% recycelbarem Papier ausgeliefert werden.

TIPTTEL

Seniorenhandy mit Booster

Der deutsche Hersteller Tiptel ergänzt sein Angebot an Senioren-Handys. Mit dem 6420 bringt das Unternehmen aus Ratingen ein Klapptelefon mit zusätzlichem Außendisplay auf den Markt. Das bedienerfreundliche Handy soll besonders Benutzer mit beeinträchtigtem Hör- und Sehvermögen ansprechen. Dazu verfügt das neue Modell auch über einen Lautstärken-Booster, welcher auf Tastendruck die Lautstärke um 25dB erhöht.



Dank der umfassend geschulten und kompetenten Mitarbeiter kann MEHOKO maßgeschneiderte Lösungen für KMU, Industrieunternehmen oder Kunden in der öffentlichen Verwaltung umsetzen.

nerseits durch die Umstellung von ISDN auf IP-Telefonie, und andererseits natürlich durch die Corona-Krise. MEHOKO bietet mit dem All-IP Service web & voice Sprachtelefonie und Kommunikationstechnologien aus einer Hand. Anwendungen wie Chat, Videotelefonie oder die Einbindung von Sprachtelefonie sowie ein 24-Stunden-Monitoring und intelligente Backup-Konzepte können damit kostengünstiger umgesetzt werden.

Gleichzeitig stellt die derzeitige Situation neue Ansprüche an die Kommunikationslösungen der Unternehmen und erzeugt durch Home Office oder Video-Konferenzen auch zusätzlichen Bedarf. Diese Veränderungen werden nach Ansicht von Horn durchaus länger Bestand haben und die Arbeitswelt nachhaltig verändern. Um die Arbeitsabläufe sowohl im Büro als auch im Home Office zu gewährleisten, benötigen die Betriebe reibungslos funktionierende Infrastruktur. – Was wiederum MEHOKO mit seiner hohen Service-Kompetenz in die Karten spielt.

KOOPERATIONEN

Zusätzlich will MEHOKO in Zukunft auch Elektroinstallationsunternehmen als Partner gewinnen, die bei Ausschreibungen teilnehmen. Schließlich sind in vielen Projekten auch Anforderungen für ein modernes Kommunikationssystem enthalten, weswegen viele Unternehmen diesen Teil des Auftrages an Spezialisten auslagern. „Hier wollen wir uns den Installationsunternehmen als Partner anbieten. Als die Unify- und Alcatel-Spezialisten haben wir die namhaftesten Lösungsanbieter für Telefonie und integrierte Kommunikation im Portfolio“, so die MEHOKO-GF. ■