

TK-Distributor ON-Line setzt auf eigene Produkte

Niggemann Group kauft Unified Messaging-Sparte



Olaf Niggemann, Geschäftsführer und Gründer der Niggemann Group

Die Niggemann Group hat den Geschäftsbereich Unified Messaging mit der Software-Lösung »Office Edition« von Materna übernommen. Das eigene Produkt möchte der TK-Distributor ON-Line nun mit mehr Nachdruck in den Markt bringen. Über weitere Zukäufe denkt Geschäftsführer Olaf Niggemann bereits nach.

ulrike.wendel@crn.de

Mit der Unified Messaging-Lösung »Office Edition« hat die Niggemann Group mit der TK-Distributionssparte ON-Line erstmals ein eigenes Produkt erworben. Die Software möchte der Grossist aus Unna nun weiterentwickeln, der Vertrieb soll ausgebaut werden. »Office Edition ist eine ideale Ergänzung unseres Produktportfolios«, sagt Geschäftsführer Olaf Niggemann. Denn die Software-Suite sei gut geeignet für die Verbindung mit den Siemens Hipath TK- und IP-Systemen, die der Distributor traditionell vertreibt. Von dem Schritt ver-

spricht sich der Firmengründer mehr Flexibilität für sein Unternehmen. »Wir sind jetzt in der Lage, noch individueller auf Kundenwünsche zu reagieren«, so Niggemann. Auch bei der Preisgestaltung für die Software will er künftig unabhängiger agieren. »Wir können jetzt besser auf Preisentwicklungen am Markt reagieren«, erklärt Niggemann.

Die Unified Messaging-Lösung »Office Edition« integriert Fax-, Sprach-, E-Mail- und SMS-Nachrichten und ermöglicht dem Nutzer eine Verbindung von Telekommunikations- und IT-Leistungen. Informationen sind damit an jedem Ort und über verschiedene Endgeräte jederzeit verfügbar.

Während die Niggemann Group bereits Unified Messaging-Lösungen, darunter »Office Edition«, vertrieben hat, möchte der Distributor die Software als eigenes Produkt nun weiterentwickeln und verstärkt kundenspezifische Lösungen anbieten. Eigens dafür wurde die Tochtergesell-

schaft »Niggemann Innovations« gegründet. In den Abteilungen Entwicklung, Produktmanagement und Support sind zurzeit etwa 15 Mitarbeiter beschäftigt.

In welche Richtung die weitere Entwicklung der Software gehen soll, möchte der Distributor auf der Cebit bekannt geben. Entwicklungsperspektiven sind nach Unternehmensangaben jedoch neben den Anpassungen an Microsoft Vista, MS Office 2007 und MS Exchange 2007 unter anderem die Erweiterungen der Schnittstellen zu ERP-Systemen wie SAP, Sage und Navision sowie zu Voice-over-IP-Lösungen. Auch die Produktion einer »Office Edition light« für kleinere Unternehmen als »Plug-and-Play«-Lösung steht zur Debatte.

Der Vertrieb der Software soll in erster Linie über die rund 3.000 aktiven Fachhandelspartner von Niggemann in Deutschland laufen. Den etwa 100 Fachhandelspartnern des eigenen »Distrikt-Partnerprogramms« will Nigge-

mann zusätzliche Unterstützung bei Installation, Vertrieb und Support von »Office Edition« bieten. Auch das unternehmenseigene ITK-Systemhaus, das Endkunden in der Region von Unna beliefert, wird die Software in Projekten einsetzen.

Während der TK-Distributor nach eigenen Angaben seine Zukäufe im Bereich Unified Messaging mit dem Erwerb von »Office Edition« abgeschlossen hat,

denkt Geschäftsführer Olaf Niggemann bereits über den Kauf von Produkten in anderen Geschäftsbereichen nach. Im Visier stehen dabei Applikationen im Voice-over-IP-Bereich. Ein konkretes Produkt hat der Firmengründer nach eigenen Aussagen allerdings noch nicht geplant. ■