Das IP Desktop Phone Portfolio von Gigaset

Für das moderne Office

Gigaset hat eine deutliche Erweiterung seines Produkt-Portfolios im Professional Segment angekündigt. Mit dem neuen IP Desktop Phone Portfolio können zertifizierte Handelspartner ihren Kunden im Büro-, Dienstleistungs- und Industrieumfeld sieben neue IP Tischtelefone anbieten, die sinnvolle Funktionen mit hoher Datensicherheit nach europäischen Standards kombinieren. Alle Neuheiten wurden vom konzerneigenen Forschungs- und Entwicklungsteam weiterentwickelt und an die bewährten Strukturen von Gigaset angepasst.

„Mit dem neuen Portfolio, das unsere Angebote von Single-, Multizellen und Handsets erweitert, werden wir zum One-Stop-Shop für unsere Reseller“, kommentierte Ralf Lueb, Senior Vice President Global Sales & Marketing bei Gigaset Technologies. „Das vollständige, aufeinander abgestimmte Produktsortiment macht es unseren Partnern möglich, vielfältige Lösungen für unterschiedliche Anforderungen anzubieten.“

Das neue IP Desktop Phone Portfolio von Gigaset entspricht den europäischen Standards für den Datenschutz.

Nach europäischem Datenrecht

Das neue IP Desktop Phone Portfolio von Gigaset wird in allen europäischen Märkten eingeführt. Die sieben Modelle sind einfach und schnell zu installieren, verfügen über Remote Management und sind mit führenden PBX Anbietern interoperabel. „Für gewerbliche Anwender ist es besonders wichtig, dass unsere neuen Tischtelefone ausschließlich an die Gigaset Backend-Services angebunden werden“, erklärte Christian Lippert, Solution Marketing Manager bei Gigaset Technologies. „Alle Nutzerdaten bleiben in der EU und werden nur in dedizierten Supportfällen von Mitarbeitern der Gigaset Technologies GmbH zur bestmöglichen Kundenbetreuung eingesehen. Dabei gelten in jeder Hinsicht die europäischen Standards für den Datenschutz.“ Mit dem Gigaset Redirection and Provisioning Environment (GRAPE) wurde dafür eine IT-Umgebung geschaffen, auf der zukünftig auch andere Gigaset Professional Produkte aus der Ferne sicher autoprovisioniert, gemanagt und aktualisiert werden können. Da-

Bereits das Basismodell P710 IP PRO bietet einen Einstieg in die Welt der modernen Office-Telefonie.

Das Gigaset P850W IP PRO wurde für anspruchsvolle Nutzer entwickelt und ist u. a. mit einem 5 Zoll großen Farbdisplay, bis zu 36 programmierbaren Tasten und WLAN-Funktion ausgestattet.

rüber hinaus steht auch für die neuen Geräte der bewährte Gigaset Service mit lokaler Pre- und Post-Sales Betreuung zur Verfügung.

Lösungen für jeden Anspruch

Das neue IP Desktop Phone Portfolio von Gigaset beginnt mit dem kompakten Einsteigermodell P710 IP PRO, das mit 2,8 Zoll TFT-Farbdisplay, Freisprech-Funktion mit HD-Audio und 2-Port-Gigabit-Ethernet-Switch mit PoE eine zeitgemäße Lösung für praktisch jeden Arbeitsplatz darstellt.

Die Modelle P810 IP PRO und P810B IP PRO (mit Bluetooth) zeichnen sich durch ein besonders elegantes Design mit 3,36 Zoll TFT Farbdisplay aus und verfügen zusätzlich über bis zu 12 programmierbare Tasten und einen USB-Anschuss.

Als professionelle Tischtelefone bieten das Gigaset P820 IP PRO und das P825 IP PRO (mit aufklappbarem Display) mit bis zu 28 programmierbaren Tasten und 5 Zoll TFT Farbdisplay besonders viel Komfort im aktiven Büroalltag.

Für anspruchsvolle Nutzer ist das P850W IP PRO eine gute Empfehlung, denn es bietet neben dem 5 Zoll großen Farbdisplay bis zu 36 programmierbare Tasten, WLAN-Funktion, zwei USB-Anschlüsse und 2-Port-Gigabit-Ethernet-Switch mit PoE. Dieses Modell ist auch als Variante P855BW IP PRO mit aufklappbarem Display, Bluetooth-Schnittstelle und einem USB-Anschluss verfügbar.

Abgerundet wird das Portfolio durch das P800 KEY PRO Tastenmodul mit 6,8 Zoll TFT Farbdisplay, bis zu 60 programierbaren Tasten und USB-Steckverbindung für alle Geräte der neuen Desk Serie.

„Nach den Herausforderungen der letzten Jahre ist die Einführung unseres neuen IP Desktop Phone Portfolios ein wichtiger Schritt, um über die traditionelle Position als Europas Marktführer für DECT-Telefone hinaus Gigaset auch in anderen Segmenten zu stärken und damit unseren Handelspartnern neue Möglichkeiten zu bieten, Kunden im professionellen, industriellen und gewerblichen Segment durchdachte Lösungen anzubieten“, erklärte Ralf Lueb. „Das sind gute Voraussetzungen für alle Beteiligten, bestehende Partnerschaften zu vertiefen, neue zu gewinnen und die Wertschöpfung im Segment Kommunikation gemeinsam zu steigern.“