

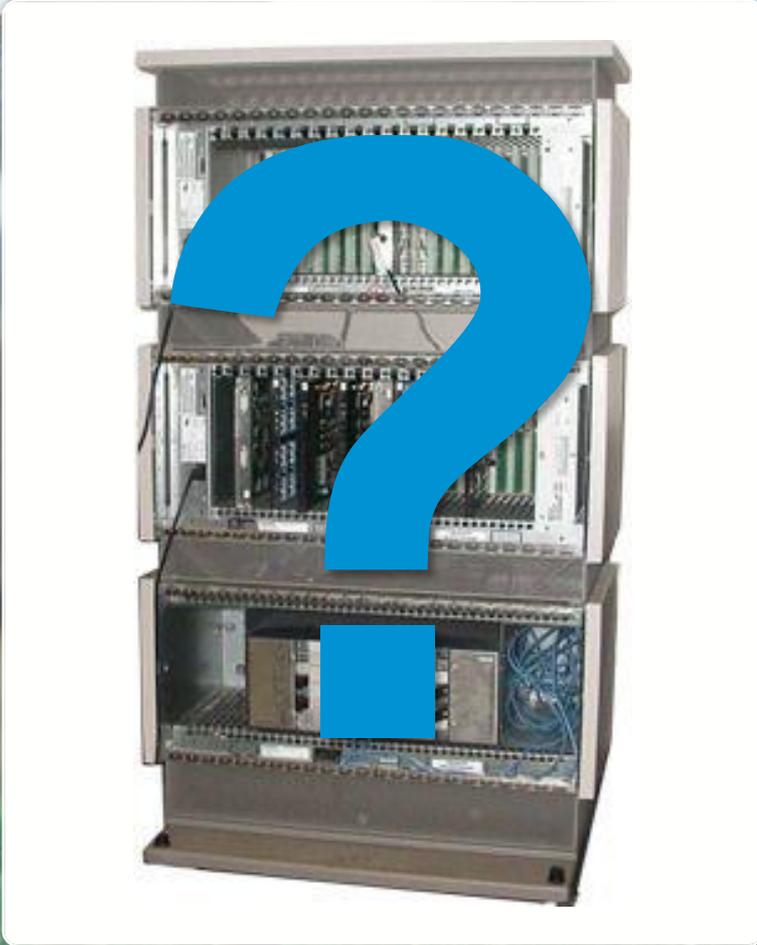


NFON

NFON

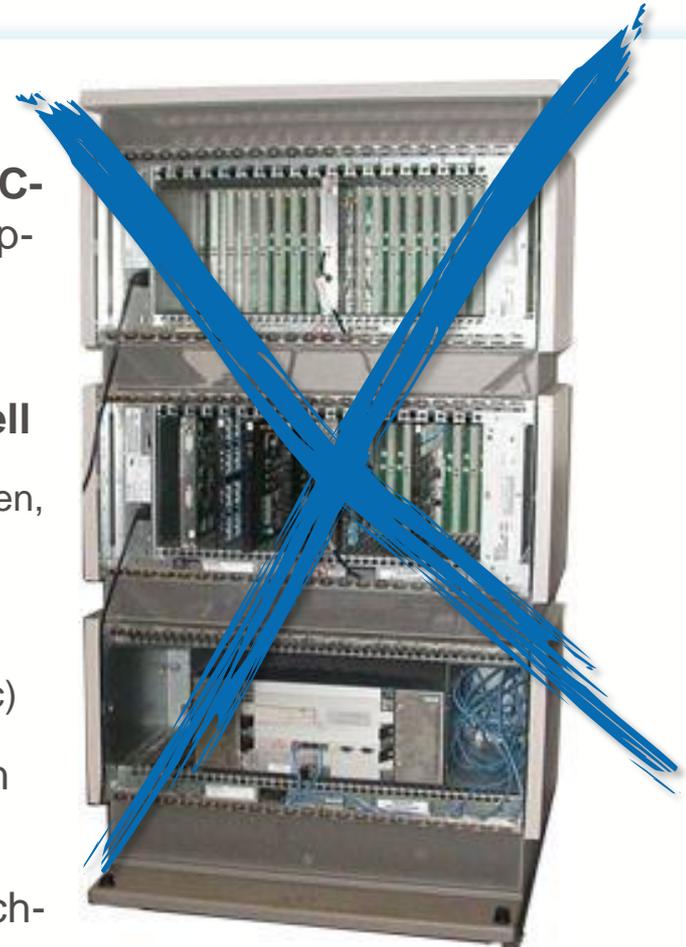
DIE CLOUD-TELEFONANLAGE AUS DEUTSCHLAND FÜR EUROPA

Münchner Kreis 25. März 2014
CEO NFON AG, Rainer Koppitz



NFON reduziert Geschäftskommunikation auf das, was Unternehmen wirklich brauchen – ohne Gimmicks !

1. Die klassischen Leistungsmerkmale einer **Highend-Telefonanlage** (> 160 Features)
2. Ergänzung um wirklich produktivitätssteigernde UCC-Merkmale (Audio-Conferences, Presentation-/Desktop-Sharing, Call Center-Funktionalitäten, Integration von Smartphones)
3. Ein **einfaches, transparentes und faires Preismodell**
 - Abrechnung nach tatsächlich benötigter Anzahl Nebenstellen, monatliche Kündigung
 - Künftige Innovationen im Preis inkludiert
 - Keine Überraschungen später (Updates, Erweiterungen etc)
4. Volle **Offenheit** in Bezug auf Endgeräte, Integrationen mit Drittsoftware, Mobilgeräte
5. ... und **Einfachheit und Schnelligkeit** bei Zero-Touch-Rollout, Administration, Umzügen und problemlose Einbindung multipler Standorte inkl. Homeoffices



NFON – die Cloud-Telefonanlage aus Deutschland für ganz Europa

- ✓ Gründung in 2007, heute europäischer Marktführer für Cloud-TK-Anlagen
- ✓ Aktiv heute in 11 Ländern, Planung für Polen, Türkei, RSA und USA/CAN läuft
- ✓ Ca. 100 Mitarbeiter bedienen über 6.500 Kunden
- ✓ Redundante Hochleistungsrechenzentren in Deutschland, patentierte Eigenentwicklung
- ✓ Weltweite Verfügbarkeit und kompetentes Partnernetzwerk: Bechtle, Fujitsu, IBM, Ostertag Solutions, ...
- ✓ Einziger europäischer Anbieter von Cloud-Telefonie für Unternehmen mit 5 bis > 249.000 Mitarbeitern!



NFON – Vier Erfolgsfaktoren, vier Irrtümer ...

- ✓ Irrtum 1: Eine gute Lösung spricht sich rum ...
- ✓ Irrtum 2: Kleines Unternehmen = schnell
(von wegen)
- ✓ Irrtum 3: Kapital findet gute Lösung
- ✓ Irrtum 4: Schnelles Wachstum in D lässt sich
rasch im Ausland duplizieren
- ✓ Erfolgsfaktor 1: Ausprobieren !
- ✓ Erfolgsfaktor 2: Neu erfinden, immer wieder !
- ✓ Erfolgsfaktor 3: Think big ! (Partner, Mgmt ...)
- ✓ Erfolgsfaktor 4: Schnell wachsen ja, aber
Customer Satisfaction is Key ...