

Pressemeddelelse**Danmarks største privatejede bilforhandler tjente investering i IP-telefoni hjem på kort tid**

Taastrup, den 17. maj 2007. Allerede da Ejner Hessel A/S for 10 år siden begyndte at investere i nye telefonsystemer fra Aastra Telecom var det med tanke på fremtiden. For nu er virksomheden skiftet til IP-telefoni, hvilket de fleste af de "gamle" systemer var forberedt til fra fødslen.

Hvor Ejner Hessel A/S tidligere betalte for ISDN-bylinjer til hver af sine 16 forretninger spredt over hele Jylland, er det nu reduceret til blot 3 ISDN-30-linjer; resten kører over IP. Fra de tre centrale IP-telefonsystemer i henholdsvis Brande, Århus og Vejle fordeles indgående opkald til resten af virksomhedens forretninger. Dette set-up indebærer at man tidligere betalte almindelig telefontakst for samtlige omstillede opkald, og naturligvis også betalte tilsvarende for lokale samtaler, mellem de enkelte afdelinger. En anseelig årlig omkostning, som faldt væk efter konvertering til IP-telefoni.

– Vi har en meget stor mængde intern telefoni, hvor vi kunne se et besparelspotentiale ved at gå over til IP-telefoni. Alle indgående opkald gik igennem vores hovedkontor i Brande, og da vi skiftede til telefonudstyret fra Aastra Telecom havde vi 6-7 forretninger. Alle kunder, som ringede til en af vores lokale forretninger, blev viderestillet på vores egen regning. Så vi betalte ikke bare for vores egen udgående trafik, men tillige for den indgående del, der skulle viderestilles. Det var en økonomisk "katastrofe", som løb op i flere hundredetusinde kroner om året. Det var fuldstændig galimatias, og jeg tør slet ikke tænke på, hvad det ville have kostet os i dag med 16 forretninger, fortæller Torben Søndergaard, som er økonomichef hos Ejner Hessel A/S.

En økonomisk optimal løsning

Da de fleste af Ejner Hessel A/S' eksisterende telefonsystemer fra Aastra Telecom i forvejen var forberedt for IP-telefoni, var der tale om en forholdsvis beskedent investering i skiftet til IP-telefoni, som virksomheden tog for 2-3 år siden.

I dag, hvor investeringen for længst er tjent hjem, og besparelserne bidrager positivt direkte til virksomhedens bundlinjeresultat, kan Torben Søndergaard glæde sig over den fremsynethed Ejner Hessel A/S dengang ejede – om end den blev hjulpet godt på vej af leverandøren, Aastra partneren Lund & Erichsen A/S.

– Da vi vidste at IP-telefoni engang ville blive en realitet, valgte vi et fremtidssikret system; der var slet ingen tvivl om det. De problemer som andre taler om, som fx ekko, har vi ikke haft. Derimod har vi, med vores forretningsopkøb, fået problemer med vores FWA (Fixed Wireless Access) netværk og derfor er vi aktuelt ved at omlægge til fiberoptiske forbindelser til samtlige forretninger. Med det stigende antal brugere er kapaciteten af netværket simpelthen blevet for lille – derfor skifter vi, og får Quality of Service med som en bonus, udtaler IT ansvarlig Henrik Jensen, Ejner Hessel A/S.

– Vi har altid fået en rigtig god service hos Lund & Erichsen A/S, og jeg tager dem nu altid med på råd, når vi står overfor nye tele-investeringer, så vi ikke kommer til at træffe forkerte beslutninger. Som rådgivere besidder de stor insider-viden, der blandt andet kommer os til nytte i forhandlinger med teleselskaberne. Vi accepterer ingen komplikationer, det skal bare køre, tilføjer Torben Søndergaard.

Kundeservice frem for alt

Kundernes oplevelse af et meget højt serviceniveau har altid stået centralt for Ejner Hessel A/S, for investorer man i en kostbar Mercedes, Chrysler, Jeep eller en anden af virksomhedens luksusbiler, skal man naturligvis bydes den bedst mulige service.

Med den nye IP-løsning er det blandt andet muligt at dirigere enhver afdelings hovednummer hen til en anden afdeling – en situation, der kan blive aktuel ved sygdom og ferie – for på den måde at sikre kunderne konstant adgang til kvalificerede medarbejdere, uden fysisk at flytte rundt på personalet. Ligeledes kan pasningen af Ejner Hessels A/S' hovednummer dirigeres til den bedst egnede medarbejder på ethvert tidspunkt på døgnet.

Løsning med mobilintegration

Ud af de 600 ansatte råder de 250 over en GSM-telefon, som også er integreret i den samlede tele-løsning sammen med 240 trådløse DECT-telefoner. Alle IT-afdelingens medarbejdere anvender trådløse DECT-telefoner, som automatisk registrerer sig uanset i hvilken afdeling den pågældende medarbejder befinder sig – og har dermed samme lokalnummer overalt i virksomheden.

– Vores valg af IP-telefoni var også bestemt af de mange nye muligheder, der ikke kan realiseres med traditionelle telefoniløsninger. Ikke at vi fra dag ét udnytter alle, men de tages i brug efterhånden som behovet opstår, slutter Torben Søndergaard.

Aastra Telecom

Aastra Telecom med hovedkvarter i Concord, Ontario, Canada, udvikler og markedsfører produkter og systemer til kommunikationsnetværk.

Aastra er en ledende global leverandør af IP telefoni og løsninger inden for kontaktcentre til både store og mindre virksomheder i hele verden.

Aastra supporterer kunder i 30 lande og er repræsenteret i 17 lande. Kunderne tæller bl.a. IBM, Microsoft og Nato. En stor del af Aastras kerneforretning kommer via opkøb af 1.-klasses selskaber i Europa og Nordamerika. Aastra er i Norden repræsenteret gennem 3 selskaber, og vores telekommunikations-løsninger sælges gennem et net af mere end 150 professionelle partnere.

Kundens behov er altid i fokus, og vi tilbyder såvel avancerede IP-løsninger, trådløs telefoni som avanceret og brugervenligt software, der integrerer virksomhedens dataapplikationer herunder bl.a. professionelle contact centre.

Aastra Technologies Limited er af Frost & Sullivan blevet tildelt verdens mest prestigefyldte pris for god vækstledelse: [Growth Strategy Leadership 2006](#).