



## ShoreTel wächst 2013 in EMEA weiterhin schneller als der Markt

ShoreTel wächst 2013 in EMEA weiterhin schneller als der Markt ->Canalys Unified Communications Analysis-Report: Zunahme der ShoreTel-Produktverkäufe in EMEA um 21,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr ->München, 18. Oktober 2013 - ShoreTel, führender Anbieter von einfach zu bedienenden Unified Communications-Plattformen, u. a. Business-Telefonsystemen, Applikationen und mobilen UC-Lösungen, gab heute bekannt, dass die Zunahme seiner Produktverkäufe im Bereich EMEA gegenüber dem Vorjahr weiterhin deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt. Dies ergibt sich aus einer neuen Studie von Canalys, dem führenden Anbieter von Markteinsichten für Mobility-, Enterprise- und Channel-Partner in aller Welt. Der Canalys-Report Unified Communications Analysis führt aus, dass ShoreTel mit einem Gesamtwachstum in EMEA von 21,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr weit über dem Marktdurchschnitt von -1,1 Prozent liegt. Gleiches gilt für den schwierigen Markt in Großbritannien, in dem ShoreTel wieder deutlich vor seinen Wettbewerbern liegt. ->"Das ShoreTel-Angebot einer einheitlichen skalierbaren Plattform für alle Märkte in EMEA ist für Handelspartner und Kunden gleichermaßen äußerst attraktiv", sagte Matthew Ball, Principal Analyst bei Canalys. "Dies erweitert den insgesamt verfügbaren Markt für die Reseller. Mit geringem Aufwand für Schulung, Vertrieb und Support können sich diese auf eine Lösung konzentrieren, die sich für Geschäftschancen jeder Größenordnung eignet. Dies wird allgemein sehr positiv aufgenommen und führt dazu, dass ShoreTel dauerhaft überdurchschnittliche Ergebnisse im Markt erzielt und in Großbritannien in die Spitzengruppe der fünf größten Anbieter im Segment für 100+ IP-Anschlüsse vordringt." ->Canalys hat den Wandel der Kommunikationstechnik in Unternehmen von traditionellen TDM-Anlagen zu IP-basierten Lösungen und jetzt zu Unified Communications- und Collaboration-Lösungen mitverfolgt. Hierbei wurden starke Zunahmen der Produktverkäufe von ShoreTel in Nordamerika (7,4 Prozent) und EMEA (21,9 Prozent) festgestellt. Durch Intensivierung seiner Zusammenarbeit mit großen Channel-Partnern konnte ShoreTel Zuwächse an beiden Enden des Spektrums verzeichnen, d. h. bei Unternehmen mit weniger als 50 ausgerüsteten Arbeitsplätzen und auch bei Großgeschäften mit 1000 und mehr Arbeitsplätzen. ->"ShoreTel wächst nach wie vor schneller als der Markt und gewinnt Marktanteile von seinen Wettbewerbern. Die Strategie, Ausrichtung und Programme von ShoreTel haben unsere Channel-Partner in die Lage versetzt, in einem anspruchsvollen Markt erfolgreich und profitabel zu arbeiten und dabei ein Modell mit geringem Kundenbetreuungsaufwand und hohen Margen anzuwenden. Zu unseren größten Erfolgen in den vergangenen zwölf Monaten zählen das Wachstum von Channel-Partnern wie Armstrong Communications (Solar Communications Group) mit Neukunden wie der Cheatham School of Music und South West Communications mit Neukunden wie Farrow and Ball. Dieses Wachstum zeigt die Erfolge neuer ebenso wie etablierter ShoreTel-Channels im Markt", erläutert Darren Pattie, Sales Director UK -> Irland bei ShoreTel. ->Zusätzlich erhielt ShoreTel 2013 eine Reihe von anderen bedeutenden Aufträge von EMEA-Kunden, u. a. von Williams F1, IMG (über den Partner G3) und Stirling Insurance (über den Partner Incom). Diese Aufträge haben zu einem weltweit erfolgreichen Jahr für ShoreTel beigetragen: Das Unternehmen meldete für das Geschäftsjahr 2013 einen Gesamtumsatz von 313 Millionen US-Dollar, 27 Prozent mehr als im GJ 2012. ShoreTel konnte auch vermelden, dass sein Partner e-know anlässlich der "2013 CNA Awards" für die bei Stephens Scown realisierte UCaaS (Unified Communications as a Service)-Lösung eine Auszeichnung als beste Enterprise Mobile Solution erhielt. ->"ShoreTel ist durchgehend erfolgreich, da es für Unternehmen aller Art und aller Größenordnungen die innovative und einfach zu handhabende Unified Communications-Technologie realisiert, die diese benötigen, um die Vorteile der Mobilität und flexibler Arbeitsweisen vollständig ausschöpfen zu können", erläutert Adrian Hipkiss, EMEA Managing Director and Vice President. "Das Jahr ist für unsere Teams in der EMEA-Region bisher sehr gut gelaufen. Unser Ziel ist es nun, das vom Canalys-Report bestätigte durchgängige Wachstum fortzuführen und hierzu unsere große Kundenbasis weiter auszubauen." ->Über ShoreTel, Inc. ->ShoreTel, Inc. (NASDAQ: SHOR) ist ein Anbieter von Business-Kommunikationslösungen, dessen einfach zu bedienende Unified Communications-Plattformen, Applikationen und mobile UC-Lösungen neue Möglichkeiten für die engagierte Zusammenarbeit der Mitarbeiter bieten. Das Design der preisgekrönten IP-Telefonsystem-, UC- und Contact-Center-Lösung und des branchenführenden Hosted-Telefonsystems des Unternehmens beseitigt kostspielige Komplexitäten und erlaubt eine flexible, selbständige Arbeitsweise. Dabei haben die Anwender stets die vollständige Kontrolle über ihre Kommunikation und Mitarbeit unabhängig von Zeit, Ort oder Hardware, zu äußerst niedrigen Kosten und Anforderungen an die IT-Ressourcen. ShoreTel hat seinen Geschäftssitz in Sunnyvale (Kalifornien) und hat regionale Geschäftsstellen sowie Vertriebspartner in aller Welt. In Deutschland ist das Unternehmen mit einer Niederlassung in München vertreten. Weitere Informationen sind unter shoretel.com oder shoretel.de verfügbar. ->ShoreTel, ShoreTel Sky und das ShoreTel-Logo sind Markenzeichen oder eingetragene Markenzeichen von ShoreTel, Inc. in den USA und/oder anderen Ländern. ->->AxiCom GmbH ->Martina Brembeck ->Lilienthalstraße 5 ->82178 Puchheim ->Tel.: +49 89 80 09 08-11 ->E-Mail: martina.brembeck@axicom.com ->div style='display:none' id='dc\_vk\_code'>

## Pressekontakt

ShoreTel

martina.brembeck@axicom.com

## Firmenkontakt

ShoreTel

martina.brembeck@axicom.com

ShoreTel, Inc., (NASDAQ: SHOR), ist ein führender Anbieter von Pure IP Unified Communications-Lösungen. ShoreTel ermöglicht Unternehmen jeder Größe, die Kommunikationsmedien Sprache, Video, Messaging und Daten nahtlos mit ihren Geschäftsprozessen zu integrieren. Unabhängig von Gerät oder Standort entfallen durch die verteilte Software-Architektur die Kosten, Komplexität und Zuverlässigkeitsprobleme, die für andere Lösungen typisch sind. ShoreTel liefert kontinuierlich ein Höchstmaß an Kundenzufriedenheit, Bedienkomfort und Verwaltbarkeit, während dieses System die Total Cost of Ownership reduziert. ShoreTel hat seine Zentrale in Sunnyvale, Kalifornien und unterhält regionale Geschäftsstellen in Großbritannien, Australien

(Sydney) und Deutschland (München). Weitere Informationen stehen auf [www.shoretel.com](http://www.shoretel.com) zur Verfügung.