

# NTA

# DISPLAY

DAS KOMPETENTE TK-/IT-MAGAZIN

## Effiziente Kundenkommunikation

Welchen Beitrag leistet Unified Communication zur Optimierung im Unternehmen?

Bild: shutterstock.com / BigPixel Photo



### **Alles im Blick**

Sicherer Zutritt mit IP-Video-Türsprechanlagen

### **Gut vorbereitet**

BSI gibt Hilfestellung bei Hackerangriffen

# Moderne Technik für mehr Kundenzufriedenheit



Ob Gesundheitsdienstleister, Einzelhändler, Kulturstätten oder Organisationen – Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, sich an das sich verändernde Kommunikationsverhalten ihrer Kunden anzupassen. Telefonie und E-Mail sind unverändert die Basis der Kundenbindung, aber auch

innovative Kanäle, wie z. B. Chat-Dienste, wollen Kunden laut aktuellen Studien vermehrt nutzen. Das steigert auch die Anforderungen an Unternehmen: Sie sollen in der Lage sein, auf die Anliegen ihres Kunden möglichst schnell zu reagieren. Darin liegt eine große Herausforderung, aber in Zeiten des technologischen Fortschritts auch gleichzeitig eine große Chance.

Da setzt moderne Kommunikationstechnik an: Mit unseren Lösungen unterstützen wir Unternehmen darin, sich auch bei sich veränderndem Nutzungsverhalten weiterhin auf ihre Kunden einzu-

lassen und mit ihnen in Kontakt zu bleiben. Damit Sie Ihren Kunden zeitgemäße Kontaktaufnahmen nach ihren Bedürfnissen anbieten können und diese auch sinnvoll miteinander in eine einheitliche Kommunikationsplattform überführen können, stehen wir Ihnen mit einer für Ihr Unternehmen passenden UC-Lösung unterstützend zur Seite. Das macht Ihre Mitarbeiter flexibel und standortunabhängig erreichbar, führt zu kürzeren Reaktionszeiten und damit zu mehr Kundenzufriedenheit.

Wie Unified Communication (UC) die Kundenerlebnisse noch weiter positiv beeinflussen kann, erläutern wir Ihnen im Titelthema unserer aktuellen Ausgabe.

Herzlichst

Torsten Marx  
Geschäftsführer

## Die 110 ruft nicht an

Erscheint die Anrufnummer 110, ist sie in jedem Fall manipuliert. Bundesnetzagentur setzt neue Schutzbestimmungen durch.

Seit 2020 hat Telefonbetrug durch die Verschleierung der Identität des Anrufers mithilfe einer falschen Rufnummernanzeige massenhaft zugenommen. Zwei Beispiele: Manche Betrüger nutzen die Anzeige der 110, um sich als Polizisten auszugeben. Andere übertragen in kurzen Anrufen ausländische Rufnummern, die deutschen Ortsvorwahlen ähneln. Ruft der Angerufene zurück, so landet er bei einer teuren Auslandsnummer.

Technisch wird dies durch die für viele Geschäftszwecke sinnvolle Funktion »CLIP no screening« ermöglicht, d. h. die Anzeige einer vom Anrufer frei definierten Rufnummer. Um den Missbrauch einzudämmen, hat die Bundesnetzagentur zwei Maßnahmen in Kraft gesetzt: Netzbetreiber müssen Anrufe abbrechen, wenn bestimmte Nummern über-

### Wozu benötigt man »CLIP no screening«?

Die Funktion ist ein essenzieller Bestandteil moderner Telefonie, besonders in der Business-Kommunikation. Wenn z. B. Nebenstellen eine zentrale Rufnummer mitsenden sollen, sodass nach außen immer die Firmennummer signalisiert wird, so wird »CLIP no screening« genutzt. Beispiele: Contact-Center, Serviceorganisationen, mehrere Firmenstandorte, Homeoffice-Einbindung.

tragen werden, z. B. die Notrufnummern 110 und 112, die 0900-Rufnummerngasse (Premiumdienste) oder auch sämtliche Nummern von Auskunftsdiensten (118xy). Zudem sind Netzbetreiber verpflichtet, bei Anrufen aus dem Ausland, welche eine deutsche Rufnummer mitsenden, deren Anzeige zu unterdrücken. Ausgenommen sind Mobilfunknummern im internationalen Roaming.



# Alles im Blick

Mit IP-Video-Türsprechanlagen flexibel und sicher Zutritt gewähren im Unternehmen

Moderne Video-Türsprechanlagen erweitern die klassische Türsprechstelle um das Bild des Besuchers und können darüber hinaus dank der Nutzung des Internetprotokolls (IP) noch viel mehr. Die Bildübertragung erhöht bereits die Si-

cherheit und den Komfort, da der Mitarbeiter über das Videobild mehr Informationen zum Wartenden erhält als über Sichtkontakt. Ist kein gesonderter Empfang im Eingangsbereich vorhanden oder dieser vorübergehend nicht be-

setzt, so ist das kein Problem mehr: Durch Integration in die TK-Anlage und mittels Bediensoftware auf den jeweils installierten Arbeitsplatzrechnern kann gemäß interner Verabredung ein Kollege oder eine Kollegin die Empfangsaufgabe übernehmen – unabhängig von der Lage des Büros. Die Türöffnung erfolgt durch einen Mausklick oder Tastendruck am Telefon. Zusätzliche Mobilität wird gewonnen, wenn die Anwendung als App auf mobilen Endgeräten mit Display wie Smartphones installiert wird.

## Nützliche Erweiterungen

Um DSGVO-konform die Sicherheit weiter zu erhöhen, kann bei vielen Systemen auch das Videobild mit Zeitstempel aufgezeichnet und die Türöffnung protokolliert werden. Im Bedarfsfall ist dann bereits die Videoaufzeichnung zu einer Person vorhanden. Ebenso können die Systeme im Dauerbetrieb zur vollwertigen Videoüberwachung des Eingangsbereichs – oder auch beispielsweise eines Lagertors – genutzt werden.



Bild: shutterstock/Andrey\_Popov / shutterstock/Bobex73 / VAF

# Richtig vorbereitet bei Hackerangriffen

Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) gibt Hilfestellung.

Kleine und mittlere Unternehmen beschäftigen sich oft nicht mit dem unliebsamen Thema des Risikos eines Cyberangriffs auf das eigene Unternehmen. Allerdings ist die Vorstellung, dass nur große Konzerne zur Zielscheibe werden, weit gefehlt. Wenn im schlimmsten Fall ein Angriff erfolgreich war, ist für die Schadensminimierung schnelles und dabei planvolles Handeln entscheidend. Laut Ermittlungsbehörden sind jedoch viele Unternehmen auf den Fall der Fälle schlecht oder gar nicht vorbereitet. Hier setzt das BSI mit dem aktuellen Informationsblatt »Die Top 12 Maßnahmen bei Cyber-Angriffen« an. Zahlreiche Tipps und Kontaktadressen auf der BSI-Homepage ([www.bsi.bund.de/dok/13983460](http://www.bsi.bund.de/dok/13983460)) bieten weitere Informationen.

Die in den zwölf Punkten formulierten Fragen geben Hinweise, wie ein Unternehmen sich vorbereiten kann, um einen

erfolgreichen Angriff bestmöglich zu bewältigen. So sollte beim Istzustand im Normalbetrieb hinterfragt werden, ob die digitalen Unternehmensdaten auch forensisch geeignet gesichert sind und eine für den Notfall brauchbare Dokumentation existiert. Zu den unmittelbaren Punkten nach einem Angriff gehört die umfassende Trennung der Systeme,

Endgeräte und Back-ups vom Firmennetz und Internet. Ein anderes Beispiel ist die scheinbar einfache Frage: Weiß das Unternehmen, welche Kernprozesse aufrechterhalten werden müssen?

Die Bewältigung eines Cyberangriffs bleibt stets individuell und muss an die Gegebenheiten der IT, die Art des Angriffs und die Ziele der Organisation angepasst werden. Die Empfehlungen des BSI liefern darum keinen fertigen Handlungsplan nach einem Angriff, stellen aber Fragen, über die nachzudenken sich für jedes Unternehmen lohnen dürfte – gerade als Präventionsmaßnahme.



Hier geht's zu den zwölf Fragen des BSI: »TOP 12 Maßnahmen bei Cyber-Angriffen«



# Effiziente Kundenkommunikation

## Welchen Beitrag leistet Unified Communication zur Optimierung im Unternehmen?



Von UC profitieren nicht nur die Mitarbeiter, sondern vor allem die Kunden eines Unternehmens: Sie können z. B. am Telefon schneller und effizienter betreut werden.

Bild: shutterstock.com/ BigPixel Photo

In den meisten Unternehmen kommt heutzutage für die interne und externe Kommunikation eine Vielfalt an Anwendungen zum Einsatz, die zudem teils auf unterschiedlichen Endgeräten genutzt wird: Telefone, Handys, Video, E-Mail, aber auch Chat und weiterhin Fax – um einige Beispiele zu nennen. Mit der Vielfalt und der gegebenenfalls standortunabhängigen Nutzung (Büro, Homeoffice, unterwegs) gehen jeweilige Vorteile einher. Doch ohne eine sinnvolle Integration liegt ein großer Nachteil darin, dass die Kommunikation zwischen den Medien getrennt ist und es so immer wieder zu Brüchen kommt. Je vielfältiger und flexibler der Einsatz von Kommunikationsmitteln, umso größer die daraus entstehenden Herausforderungen für die interne Teamorganisation und die externe Kommunikation mit den Kunden. Eine vereinheitlichte »Unified«-Kommunikation löst dies und trägt entscheidend zur Optimierung sowohl der internen Kommunikationsprozesse als auch der Kom-

munikation mit den Kunden bei. Einheitliche Bedienoberflächen unterstützen die benutzerfreundliche und intuitive Anwendung für die Mitarbeiter. Ziel ist es, alle Kommunikationskanäle zu bündeln, um die unternehmensweite Kommunikation zu verbessern und einfacher zu gestalten.

### UC – Vorteile für Mitarbeiter und Kunden

Zu den UC-Lösungen gehören alle Kommunikationslösungen, die in einem Unternehmen im Einsatz sind. Die IP-Telefonie (Sprachkommunikation) spielt dabei eine zentrale Rolle. UC verfolgt das Ziel, die Zusammenführung all dieser Werkzeuge und Geräte barrierefrei zu einer schnelleren und effizienteren Kommunikation zu führen. Intern begünstigt dies eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit, indem UC das Arbeiten im Homeoffice oder von unterwegs vereinfacht. Die Folge: Sind die Mitarbeiter untereinander

besser vernetzt, steigert dies auch die Servicequalität für Geschäftspartner und Kunden. Denn egal von wo aus man in die Interaktion mit seinen Kunden tritt, sie erwarten die gleiche Servicequalität, ganz unabhängig vom Arbeitsplatz oder der Ausstattung des Supports.

Erweitert man UC mit modernen Kollaborationsfunktionen, wie Desktop- und Dokumentensharing oder Whiteboards, gleicht der virtuelle Raum immer mehr dem Meetingraum in der Realität. Eine UC-Plattform eröffnet Menschen im Arbeitsumfeld die Möglichkeit, sich in die Gegenwart des jeweiligen Kommunikationspartners zu versetzen. Wie in einem »echten Meeting« können sie bei Bedarf schnell auf ein Whiteboard kritzeln oder sich auf den Bildschirm gucken lassen, um ihrem Gegenüber etwas zu demonstrieren. Für den Kunden soll das Supporterlebnis über ein UC-Tool ebenso positiv und effektiv sein wie in Präsenz.

Sind alle Kommunikationstools miteinander verbunden, gibt es keine Brü-

che mehr in der Kommunikation. Ein Mitarbeiter kann unterwegs einen Anruf vom Mobiltelefon aus entgegennehmen, obwohl der Kunde die Festnetznummer gewählt hat. Ist der Mitarbeiter gerade in einem Webmeeting, wird ein eingehender Kundenanruf z. B. zu einem Teamkollegen umgeleitet. Für jeden Fall kann ein vorgefertigtes Szenario hinterlegt werden. Der Kommunikationsfluss wird zu keiner Zeit unterbrochen. Nutzt man dazu eine weitere Kernfunktion von UC, nämlich Drittanwendungen in die UC-Umgebung über eine gemeinsame Schnittstelle zu integrieren, steigert man den Support im Unternehmen und damit die Kundenzufriedenheit und -bindung zusätzlich.

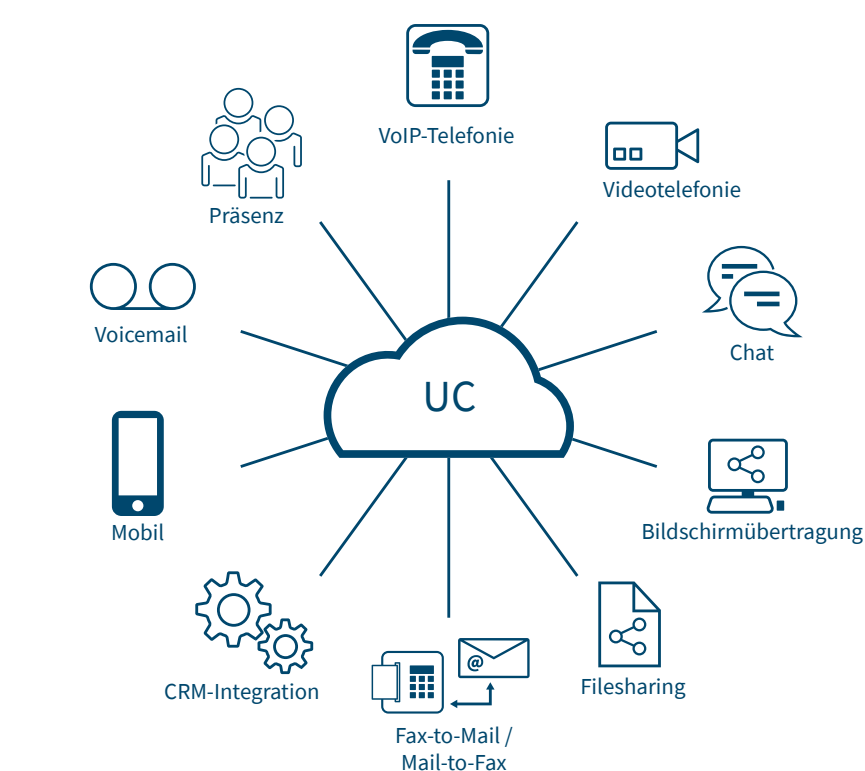
### Bei Kundenkontakt alle Infos parat

UC integriert IP-basierte Kommunikationsmittel direkt in die vertraute Benutzeroberfläche gängiger Anwendungen. Wird beispielsweise ein System für Customer Relationship Management (CRM) über eine Schnittstelle mit UC gekoppelt, erreichen Unternehmen eine weitere Stufe in Richtung kundenorientierte Kommunikation. Denn das optimale Kundenerlebnis z. B. bei einem Anruf entsteht, wenn der Mitarbeiter alle vorhandenen und nötigen Informationen im

**»Mit der Unterstützung von UC arbeiten Unternehmen grundsätzlich effektiver, vor allem mit ihren Kunden.«**

Moment der Rufannahme parat hat – vom Namen des Kunden bis zur aktuellen Bestellung sowie der Kommunikationshistorie. Das ist die Grundlage, um exzellenten Service am Telefon bieten zu können, zudem spart es Zeit und ist effizient.

In der Praxis sieht das so aus: Klingelt das Telefon, öffnet sich auf dem Bildschirm ein Fenster und der Mitarbeiter ist sofort bestens vorbereitet, um den anrufenden Kunden persönlich zu begrü-



UC ermöglicht die Integration der verschiedenen Kommunikations- und Kollaborationsmittel zu einer Einheit.

ßen, ihn gut informiert zu bedienen oder an die richtige Fachkraft weiterzuvermitteln. Mithilfe von Sprachdialogsystemen ist es sogar möglich, dass das System den Kunden direkt zu den richtigen Fachleuten weiterleitet. Der Kunde erlebt in beiden Fällen, dass das Unternehmen ihn gut kennt, und fühlt sich gut aufgehoben. Service und Vertrieb können unmittelbarer reagieren und Gesprächsnotizen während oder nach dem Telefonat einpflegen. Entscheidend bei der Integration: Die Benutzeroberfläche ist immer dieselbe und bietet den Mitarbeitern in Vertrieb oder Service eine sichere Orientierung. Alle Funktionen sind unabhängig vom verwendeten Endgerät.

Durch die Integration in die UC-Plattform erfolgt auch automatisch eine Dokumentation der Anrufliste, was neue Möglichkeiten für die zentrale Auswertung der Kundenbeziehung eröffnet: Wie oft ruft der Kunde an? Können Anliegen im ersten Gespräch geklärt werden? Welcher Bezug besteht zum Umsatz? Die Integration des CRM spart also Zeit, sichert eine zentrale und transparente Dokumentation sowie eine effektivere Kundenbetreuung, die die Bindung stärkt.

### UC ist zukunftsichere Kommunikation mit Kunden

Gleichzeitig werden durch UC die Weichen für eine zukunftsichere Kommunikation gestellt. Nicht nur die eigenen jüngeren Mitarbeiter möchten einen modernen Arbeitsplatz, sondern auch die Kunden wollen adäquat und zeitgemäß adressiert werden. Gut ausgebildete Fachkräfte wollen ihre Arbeit flexibel und agil erledigen können. UC vereint traditionelle Kommunikationstools, wie Fax, mit neueren, rein digitalen Tools in einer Plattform.

Für Unternehmen, die sich vor den Herausforderungen der zeitgemäßen Kundenkommunikation sehen, liegt die Zukunft in der vernetzten Kommunikation, nicht im Aufbau von Inseln oder dezentralen Silos. Das setzt in Unternehmen enormes Potenzial für Innovationen frei und trägt damit zum erfolgreichen Bestehen in umkämpften Wettbewerbsfeldern bei.

UC-Lösungen bilden die technologische Basis für dieses Umdenken, das Kunden und Partner in die Kommunikationsstrukturen einbindet.

## Buchtipps

# Passende Mitarbeiter und Kunden anziehen

Mit der richtigen Unternehmenskultur zum Erfolg

Wie ziehen Unternehmen die passenden Mitarbeiter und idealen Kunden an? Es gibt Unternehmen, die sich auch heute noch ihre Mitarbeiter aussuchen können und deren Kunden Schlange stehen, um neue Produkte oder Dienstleistungen zu erwerben. Was diese Unternehmen von anderen unterscheidet, ist laut Autor Christian Conrad ihre magnetische Unternehmenskultur, ein unschätzbare Wettbewerbsvorteil im Kampf um die Besten. »Magnetische Unternehmenskultur« beschreibt anhand konkreter und aktueller Beispiele, was eine solche anziehende Kultur ausmacht, warum sie gerade in der Zeit der digitalen Transformation so entscheidend ist und wie jedes Unternehmen seine Kultur magnetischer gestalten kann.



## Magnetische Unternehmenskultur

Wie Unternehmen die PASSENDEN Mitarbeiter und die IDEALEN Kunden anziehen  
 Autor: Christian Conrad, 220 Seiten, BoD 2019, ISBN-13: 978-3749464944  
 Preis: 19,90 Euro



## LEXIKON

## Quality of Service

Professionelle Telekommunikationsanlagen mit hochwertigen Endgeräten bilden die Kernkomponenten für beste Klangqualität und Sprachverständlichkeit in der Telefonie. Die Übertragung der Sprachdaten erfolgt dabei in der aktuellen Netztechnik allerdings nicht mehr separat in eigenen Leitungen, sondern in dem allgemein genutzten Datennetz im Unternehmen. Somit teilt sich die Telefonie den Übertragungsweg mit sämtlichen anderen Anwendungen wie E-Mail, Softwarenutzung oder

## QoS

Surfen im Web. Selbst in groß dimensionierten Datennetzen kommt es dabei immer wieder zu Auslastungsspitzen, z. B. wenn gerade im Hintergrund ein Softwareupdate läuft oder die Buchhaltung einen großen Rechnungslauf anstößt. In solchen Engpassmomenten stellt sich die einfache Frage, welche Datenpakete Vorfahrt genießen. Kommt eine Mail mal zwei, drei Sekunden später an, so fällt das niemandem auf. Wenn aber Sprachdatenpakete verzögert oder unregelmäßig ankommen, so stört das den Nutzer unmittelbar, denn die Verständlichkeit der Sprache leidet unter Umständen empfindlich. In welcher Reihenfolge und Zuverlässigkeit die Daten verschiedener Anwendungen im Netz übermittelt werden, bezeichnet man als »Quality of Service«, kurz: QoS. Unterschiedliche QoS-Verfahren stehen zur Verfügung, um dies im Übertragungsnetz zu managen und die gewünschte Qualität für die verschiedenen Anwendungen auch im Fall eines kurzzeitigen Staus bestmöglich zu gewährleisten.

## Zahl des Monats

# 1

## Einen Händler von Disketten im großen Stil gibt es noch

Der amerikanische IT-Händler Tom Persky vertreibt die antikierten Speicher-

medien unter floppydisk.com. Zu den treuesten Kunden des letzten verbliebenen Großanbieters gehört die Luftfahrt. Disketten werden dort vor allem benötigt, um aus dem vorigen Jahrtausend stammende Jets wie die Boeing 747 mit Softwareupdates und aktuellen Informationen wie Navigationskarten zu versorgen.

Mindestens einmal im Monat brauchen die älteren Vertreter des legendären Jumbo-Jets Datenfutter von einer 3,5-Zoll-Diskette.



Bild: Shutterstock/Dan74

## Innovationen von damals

# Die Anfänge des Computers

Mit Konrad Zuses erstem programmierbarem Digitalrechner »Z3« begann das Computerzeitalter.

Der deutsche Bauingenieur Konrad Zuse (1910–1995) ist der Vater des Computerzeitalters. 1941 baute er den ersten funktionsfähigen, frei programmierbaren, auf dem binären Zahlensystem und der binären Schaltungstechnik basierenden Rechner der Welt. Alle heutigen Computer rechnen noch genauso wie Konrad Zuses »Z3« – Null und Eins –, nur die Taktung ist wesentlich schneller.

Und was Zuse damals »Rechenplan« nannte, heißt heute Software. Der »eigenen Faulheit wegen« habe er eine Maschine entwickelt, weil ihm die zeitraubenden statischen Berechnungen ein Gräuel waren, erklärte er später.

Rechenwerk und Speicher seines Digitalrechners bestanden aus über 2.000



Programmgesteuerte Rechenanlage »Z3«

Bild: Deutsches Museum

Telefonrelais. Das mit Lochstreifen gesteuerte Gerät füllte einen ganzen Raum aus. Indirekt hat Zuses Erfindung auch

das Telefonieren verändert. Als VoIP wird die Telefonie Teil des Computers und seiner Prozesse.

## Zu guter Letzt

# Die besten weit verfehlten Prognosen zu Telefon und Internet

Jede neue technische Entwicklung muss sich erst einmal durchsetzen. Und bis dahin geben Experten ihre Prognosen zum Verlauf ab – und die können manchmal ganz schön danebenliegen. Wie konnten sich all die unten aufgeführten Persönlichkeiten dermaßen täuschen? Die Antwort lautet vielleicht, dass niemand die Zukunft verlässlich vorhersagen kann. Hier einige Beispiele zum Schmunzeln:

**»Es gibt keinen Grund, warum jeder einen Computer zu Hause haben sollte.«**

*Ken Olsen (Gründer von Digital Equipment Corp.), 1977*

**»Das Telefon hat zu viele Schwächen, als dass man es ernsthaft für die Kommunikation in Erwägung ziehen kann.«**

*Western Union 1876 in einem internen Memo*

**»In zwei Jahren wird das Spam-Problem gelöst sein.«**

*Bill Gates (Gründer von Microsoft) 2004 in den BBC News*

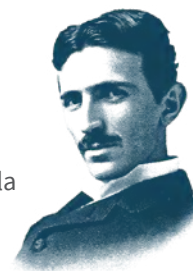
**»Das Internet wird nicht mehr Einfluss auf die Wirtschaft haben als das Faxgerät.«**

*Paul Krugman (Ökonom, Nobelpreisträger) 1998*

**»Das Internet wird wie eine spektakuläre Supernova im Jahr 1996 in einem katastrophalen Kollaps untergehen.«**

*Robert Metcalfe (Erfinder der Etherne-Verbindung, des heutigen Standards für die Verkabelung von Netzwerken)*

Der geniale Ingenieur *Nikola Tesla* sagte hingegen bereits 1926 die kabellose Telefonie und Videoübertragung voraus: Tesla sah Menschen dank »Television und Telefon« über »Tausende Meilen« kabellos miteinander reden und einander dabei sehen. Tesla glaubte ebenfalls an die kabellose Übertragung großer Datenmengen, »selbst Filme«.



Nikola Tesla

Bild: shutterstock/ZND-Design

### Impressum

DISPLAY Ausgabe 1-2023

Produktion: VAF Bundesverband Telekommunikation e. V., Medienwerkstatt (www.vaf.de), Otto-Hahn-Straße 16, 40721 Hilden  
 Redaktion: Martin Bürstenbinder (V. i. S. d. P.), Chrissanthi Nikolakudi, Folker Lück, Mathias Hein, Julia Noglik, Claudia Kook;  
 Layout: Uwe Klenner, Lektorat: Christian Jerger; die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Angaben/Daten wurden nach bestem Wissen erstellt, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

## NTA-Unternehmensgruppe setzt auf Sportsponsoring

# Volle Unterstützung für Mainz und Saarbrücken



Bild: Screenshot NTA

### NTA-Bandenwerbung in der MEWA Arena

Die NTA-Unternehmensgruppe unterstützt den 1. FSV Mainz 05 und die Leichtathleten des LC Rehlingen in Saarbrücken. Etwas vom eigenen Erfolg zurückgeben und gleichzeitig andere aktiv fördern, das ist dem Unternehmen ein echtes Anliegen.

Als ganzheitliches Systemhaus mit 40-jähriger Unternehmensgeschichte spielt die NTA-Unternehmensgruppe fraglos selbst in der ersten Liga. An den fünf Standorten mit insgesamt 160 Mitarbeitern ist die NTA mit ihrer zertifizier-

ten Qualität in den Bereichen Sicherheitstechnik, Kommunikationstechnik und CAD immer für ihre Kunden da. Seit Jahren setzt sich das Unternehmen auch für Sportler und Vereine in der Region ein. Das gilt namentlich für den 1. FSV Mainz 05, der neben seinen überzeugenden Leistungen in der Fußball-Bundesliga auch durch sein Engagement im sozialen Bereich gute Arbeit leistet.

Auch in Saarbrücken ist die NTA stark vertreten. Im Saarland berät die Unternehmensgruppe rund 600 Kunden, dar-

unter große Unternehmen, Behörden und Ministerien. Hier unterstützt die NTA ab sofort die Leichtathleten des LC Rehlingen. Der 1. Vorsitzende des Vereins Thomas Klein freut sich besonders darüber, mit der NTA einen Vereinspartner an seiner Seite zu haben, der echte Leichtathletikkompetenz mit aktiven Sportlern mitbringt.

Im Rahmen einer Pressekonferenz, auf der die Zusammenarbeit mit der NTA bekannt gegeben wurde, konnte der Verein noch mit einer zweiten guten Nachricht aufwarten: Der frischgebackene Europameister Richard Ringer bleibt dem LC Rehlingen treu – bis nach den Olympischen Spielen 2024 in Paris ist das jetzt sicher. Der Leistungssportler betonte, dass es für ihn keine Frage gewesen sei, weiterhin für den LC Rehlingen an den Start zu gehen.

Seit seiner Gründung im Jahr 1957 gehört der LC Rehlingen zur Spitzengruppe der saarländischen Vereine und behauptet sich in den letzten Jahren kontinuierlich als einer der 30 besten Leichtathletik-Clubs in Deutschland.

## Unternehmensbroschüre vorgestellt

# Ganz neue Seiten der NTA

Für nahezu jedes Unternehmen ist es unabdingbar, dass man es kennt und weiß, mit wem und welchen Kompetenzen man es zu tun hat. Eine brandneue Unternehmensbroschüre – selbstverständlich digital und gedruckt erhältlich – fasst deshalb jetzt alle Seiten der Unternehmensgruppe kompakt und gut verständlich zusammen.

Von A wie Ausbildung bis Z wie Zutrittskontrolle können sich hier alle Interessenten und Kunden über das gesamte Leistungsspektrum der NTA als ganzheitliches Systemhaus umfassend infor-

mieren. Vielleicht entdecken hier sogar langjährige Geschäftspartner ganz neue Seiten? Neben den bekannten Bereichen Kommunikations-, Informations- und Sicherheitstechnik führt die Broschüre auch die Themen Cloud-Services und CAD auf – zwei Geschäftsfelder, die für die NTA immer wichtiger werden. Ein weiteres wichtiges Gebiet der NTA sind Kommunikations- und Multimediale Lösungen im Gesundheitswesen. Nicht zuletzt erfahren die Leserinnen und Leser, dass die NTA auch ein professionelles Alarm- und Krisenmanagement



Bild: NTA

speziell angepasst für zahlreiche Branchen realisiert. Wer jetzt neugierig geworden ist, sollte gleich den Download-Link auf nta.de anklicken oder die gedruckte Ausgabe beim nächsten Besuch in einer unserer Niederlassungen mitnehmen.



**NTA Systemhaus GmbH & Co. KG**  
Genfer Allee 2, 55129 Mainz  
Telefon: +49 6131 8845-0  
Telefax: +49 6131 8845-10

E-Mail: [info@nta.de](mailto:info@nta.de), Internet: [www.nta.de](http://www.nta.de)

**Zweigniederlassung Luxemburg**  
32, rue de Beyren, L-6931 Mensdorf  
Telefon: +352 237 8715  
Telefax: +352 237 8717

**NTA Saar GmbH**  
Altenkesseler Str. 17, Gebäude D3  
66115 Saarbrücken  
Telefon: +49 681 9252-0  
Telefax: +49 681 9252-110  
E-Mail: [info@nta-saar.de](mailto:info@nta-saar.de)  
Internet: [www.nta-saar.de](http://www.nta-saar.de)

**NTA Rhein Neckar GmbH**  
Krügerstr. 7-11, 68219 Mannheim  
Telefon: +49 621 976662-0  
Telefax: +49 621 976662-110  
E-Mail: [info@nta.de](mailto:info@nta.de)  
Internet: [www.nta.de](http://www.nta.de)