

Presseinformation

05.05.2025

KOMSA und Zoom gehen strategische Vertriebspartnerschaft für den DACH-Markt ein

Hartmannsdorf, 5. Mai 2025 – Die KOMSA AG und Zoom Communications Inc. geben ihre strategische Partnerschaft für den DACH-Bereich (Deutschland, Österreich, Schweiz) bekannt. Die Zusammenarbeit ermöglicht es beiden Unternehmen, ihre Präsenz im deutschsprachigen Raum signifikant auszubauen und ihren Kunden das erweiterte Portfolio einer hochwertigen Workplace Experience-Plattform anzubieten: Collaboration- und Kommunikationslösungen wie beispielsweise Meetings, Video, Chat, Phone, Contact Center, Whiteboard, Workplace Management, uvm.

Die geplante Partnerschaft vereint die KI-gestützten Anwendungen und innovativen Collaboration-Technologien von Zoom mit dem weitreichenden Vertriebsnetzwerk und der langjährigen IT-Expertise von KOMSA. Durch diese strategische Allianz profitieren sowohl B2B-Kunden als auch IT-Systemhäuser von einem erleichterten Zugang zum vielfältigen Zoom-Produktportfolio, sowie von erstklassigen Support-Services – hier vor allem durch Consultings, Pre- und After Sales Dienstleistungen, Trainings und Enablement.

Nadja Risse, Zooms neue Head of DACH & CEE, kommentiert: „Diese strategische Allianz markiert einen bedeutenden Meilenstein für unsere Expansion im DACH-Markt. Die starke Vertriebsinfrastruktur und tiefgreifende Marktkenntnis von KOMSA erleichtern die Einbindung relevanter Zielgruppen und ermöglichen die Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen. Besonders im Fokus stehen dabei Zoom Contact Center und Zoom Phone – Bereiche, in denen wir gemeinsam neue Wachstumschancen identifiziert haben. Die Partnerschaft mit KOMSA eröffnet uns die Möglichkeit, unsere Marktpresenz deutlich zu steigern, ohne dabei Kompromisse bei Qualität und Service einzugehen.“

„Zwei Schwergewichte der Branche ziehen an einem Strang“, sagt Christof Legat, Executive Vice President Solutions bei KOMSA. „Zoom erweitert unser Software-as-a-Service-Portfolio um leistungsstarke Cloud-Lösungen in den Bereichen Telefonie (PBX), Unified Communications, Contact Center und digitaler Arbeitsplatz. Die Lösungen sind modular aufgebaut, flexibel einsetzbar und passen sich dynamisch an die Anforderungen des Marktes an. Durch den serviceorientierten Vertriebsansatz von KOMSA profitieren Partner gleich mehrfach: Der Einstieg in die Zoom-Welt wird vereinfacht, Hürden werden gesenkt. Auch hybride Szenarien – z. B. in Kombination mit bestehenden Mittel- oder Avaya-Systemen – lassen sich unkompliziert realisieren.“

Als besonderen Service richtet KOMSA am Firmensitz eine eigene Zoom-Erlebniswelt ein, in der Partner und Kunden die Lösungen live erleben können.“

Presseinformation

05.05.2025

Weiterführende Informationen:

<https://komsa.com/aktuelles/komsa-und-zoom-gehen-strategische-vertriebspartnerschaft-fuer-den-dach-markt-ein>

Über KOMSA

Die KOMSA-Gruppe ist der größte Vertriebs-, Marketing- und Dienstleistungspartner für globale Telekommunikationsmarken in Deutschland. Die Unternehmensgruppe vertritt über 200 Technologiepartner und hat Zugang zu über 20.000 Handelspartnern. Der Kooperation aetka haben sich über 2.000 Fachhändlern angeschlossen. Die Unternehmensgruppe vermietet zudem mobile Geräte an Unternehmen und die öffentliche Hand. Die KOMSA Logistik wurde mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem Deutschen und dem Europäischen Logistik-Preis. Die KOMSA AG hat sich 2023 mit der Westcoast-Gruppe zusammengeschlossen.

Wir geben Ihnen gern weitere redaktionelle Informationen:

KOMSA

Presseteam

KOMSA Allee 1

09232 Hartmannsdorf

Tel.: 03722/713-750

Web:

www.komsa.com

Mail:

presse@komsa.com