



Portfoliübersicht

Sehr geehrte Damen und Herrn,

auf den folgenden Seiten erklären wir Ihnen kurz unseren Leistungsumfang und somit brauchen Sie nicht immer auf die Internet-Seite zurückzugreifen.

Die folgenden Punkte entsprechen im groben und ganzen den Inhalten die wir auch im Internet unter www.callfox.de anbieten.

1. Callfox im Überblick
2. Probleme und Lösungen
3. Informationen für Callcenter
4. Programmdetails
5. Callcentersuche
6. Projekt Broking
7. Kalkulationen und Preise
8. Datenqualifizierungen
9. Kontakt zu uns / Impressum
10. Staatliche Auszeichnung



1. Callfox im Überblick

Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.

Bereits 1997 wurde unser Gründungsvater von Callfox für die innovative Idee, Daten dezentral zu erfassen, vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, von der CDU unter Dr. Helmut Kohl, durch Dr. Jürgen Rüttgers im Rahmen des ersten Multimediapreises für die dezentrale Portaltechnik staatlich ausgezeichnet.

Kennen Sie nicht selber das Problem, dass Sie Mitarbeiter dezentral anbinden möchten ??? Bisher ist dafür immer noch viel Equipment erforderlich, welches nicht nur sehr teuer in der Anschaffung ist, sondern auch Hard- und Softwaretechnisch ständig überwacht und gepflegt werden muss.

Genau hier setzt unsere Philosophie an - wir machen das was wir am besten können und Sie das was Sie als Ihre Tätigkeit bezeichnen. Wir schaffen Freiraum für Projekte und sind dabei vollkommen neutral und stehen mit Profis für Ihre Projekte zur Verfügung. Und dies ohne monatliche Grundkosten oder Pauschalen, wir arbeiten nur dann wenn Sie es auch tun, also im Erfolgsfall.

2. Probleme und Lösungen

Sie kennen sicher Ihre Anforderungen, wir die Lösung.

Im Alltag und auch im Business ist es nichts neues, Anforderungen wachsen schneller als die Technik sich an die neuen Gegebenheiten anpassen lässt. Nahezu täglich werden neue und 100% logische Anfragen an uns herangetragen, Herr X braucht dieses, Frau Y jenes und es sind in der Regel immer wieder die gleichen Dinge die in einem Marktsegment als etabliert zu betrachten sind. Die höchste aller Formeln ist es, den Workflow immer aufrecht zu erhalten und die Kostenspanne dabei niedrig zu halten. Dies ist kaum möglich wenn man immer alles auf dem aktuellen Stand der Dinge haben muss um seine Kunden entsprechend zu bedienen.

Stellen Sie sich doch einfach den Fall vor, Sie würden sich Projekte, Technik und Administratoren auf Sharingbasis mit anderen Unternehmen aus der gleichen Branche teilen. Sie stimmen sicher zu, teilen heisst auch die Kosten zu senken, die Innovationskraft zu erhöhen und moderner am Markt zu stehen als alleine den Kampf gegen Zeit und Kosten zu führen. Dies natürlich ohne das Dritte Zugriff auf Ihre Daten und Systeme haben !

Wir realisieren viele Dinge für viele Unternehmen und alle profitieren so kosteneutral von dem Vorteil des einen und müssen nicht jedesmal Geld in die Hand nehmen wenn Sie etwas brauchen was andere schon im Einsatz haben. **Sehen Sie den Vorteil vielleicht schon ???** Denken Sie mit uns lieber einige Stunden über Geld nach als 8 Stunden hart dafür zu arbeiten. Wir kennen Ihren Markt seid mehr als 10 Jahre und wissen was benötigt wird und wie es umgesetzt werden kann.



Die Vorteile auf einen Blick

- Verteiltes arbeiten, auch von Zuhause aus
- Zentrale Kontrolle und Steuerung
- Zentrale Datenverwaltung und Sicherheit
- Flexibilitätssteigerung, plattformübergreifend
- Zentrale Verwaltung und Bearbeitung
- Minimierter technologischer Aufwand
- Hohe Produktivitätssteigerung
- Rentabilitätssteigerung durch Kostensenkung
- Besserer Ausgleich von Kapazitätsschwankungen im Workflow



3. Informationen für Callcenter

An wen richten sich unsere Produkte und Lösungen

Wir sehen uns als Anbieter für Techniken die besonders im Umfeld von **Remote-Agents** (Agenten die aus der Ferne arbeiten und nicht vor Ort im Callcenter sind) tätig sind und helfen dabei kostengünstig externe Arbeitsplätze zu schaffen.

Die Liberalisierung der Märkte im Bereich **Telefonie zu Pauschalpreisen** (Flatrate) hat erst in jüngster Zeit unsere seit mehr als 10 Jahren vertretene Philosophie explosionsartig Realität werden lassen. Der Trend geht immer mehr in diese Richtung und die Preise fallen unter dem Konkurrenzdruck der vielen Telekommunikations-Anbieter immer weiter. Dies kommt der gesamten Tele-Marketing-Branche sehr entgegen und öffnet somit einen neuen Horizont. Ganz genau dies ist ein Vorteil den sich Callcenter etc. zu nutze machen können. Dadurch kann ein ganz neues Marktsegment für die Call-Center-Betreiber etc. geöffnet werden, denn so lassen sich auch Homeworker / Telearbeitsplätze flexibel und zum Festpreis in die Personalstruktur mit einkalkulieren. Remote-Agents heisst das Zauberwort, denn es gibt sicher mehr als genug Menschen die von zu Hause aus arbeiten müssen oder wollen, die aber mangels der Gegebenheiten nicht immer im Office sein können oder wollen.

Sicher kennen Sie selber die Problematik nur zu gut. Es gibt meistens nicht genug Agents für die vakanten Stellen am Arbeitsmarkt und hier schliessen wir eine Lücke, die Ihnen bislang nur unter Einsatz von viel Zeit und Geld möglich war. Endlich können Sie neue Mitarbeiter zu günstigen Preisen heranziehen. Sie haben dabei die volle Kontrolle und die Remote-Agent Mitarbeiter arbeiten viel effizienter als in einem Callcenter. Diese Flexibilität schafft Freiraum, senkt die Kosten und dies bei steigender Quote, senkt Mietkosten und der Technologiepark muss nicht mehr ständig verändert oder erweitert werden. Mütter, Behinderte und viele weitere aus dieser Richtung würden gerne arbeiten, aber man lässt sie nicht flexibel sein - dies war gestern - denn bald arbeiten diese bei Ihnen als **Remote-Agent**.



Wir bieten Ihnen dies alles zum NULLTARIF an, wir arbeiten genau wie Sie selber auch, nur im Erfolgsfall und nicht anders. Sprechen Sie mit uns, gerne besprechen wir mit Ihnen die Details.

Die Vorteile auf einen Blick

- Keine Kosten mehr für teure Software
- Verteiltes arbeiten, auch von Zuhause aus
- Zentrale Kontrolle und Steuerung
- Fördermittel für Schwerbehinderte und Langzeitarbeitslose
- Kosten senken, Effizienz erhöhen
- Mitarbeiter mit festen Telefonkosten
- Meist eigene Hardware und Internetanbindung vorhanden
- Öffnen neuer Potentiale am Arbeitsmarkt
- Mietkosten senken
- Verwaltungskosten senken
- Günstige Datenerfassungsstellen
- Flexibilitätssteigerung, plattformübergreifend
- Zentrale Verwaltung und Bearbeitung
- Minimierter technologischer Aufwand
- Produktivitätssteigerung durch Zeiteinteilung
- Rentabilitätssteigerung durch Kostensenkung
- Optimales Workflow und Datenmangement



4. Programmdetails

Wie funktionieren die administrativen Ebenen ?

Wir zeigen Ihnen einige Möglichkeiten anhand von uns sehr häufig angewendeten Ablaufbeispielen.



Ein System ist nur so gut wie es die Anwender im Tagesgeschäft anwenden können und wir setzen seit der ersten Minute schon auf einfachste und intuitive Navigationen und Verwaltungsmechanismen.

Im folgenden erklären wir anhand einiger Beispiele die derzeit wohl am meisten verwendete Variante die für viele Remote-Agents und Verwalter mehr als ausreichend und praktikabel sind.



Level 0 ist eigentlich nichts anderes als eine passwortgeschützte Internetseite, wo sich der Agent (egal ob zentral oder dezentral) gesichert anmeldet und das vorgegebene Datensatzraster zum einfachen Ausfüllen angezeigt bekommt. Hierbei identifiziert er sich anhand der Callcenter-ID, der Agent-ID und seines Passwortes und kann so dem entsprechenden Callcenter zugewiesen werden. Dadurch kann ein Remote-Agent sogar für z.B. 2 verschiedene Stellen eines Hauses Daten erfassen und erlaubt eine saubere Zuweisung der Umsätze des Agents auf das entsprechende Projekt / Callcenter.



Im **Level 1** befinden sich in der Regel verwaltende oder administrative Personen wieder. Diese stehen in der Datenbank über dem Level 0 und haben das Recht Daten in der Verwaltung zu erfassen und können diese dann einem Remote-Agents zuweisen. Dies ist ein sehr werthaltiger Vorteil und besonders beliebt wenn die so genannten Abschlüsse per Fax oder Post eingehen und z.B. anhand einer Agent-ID einem Remote-Agent zugewiesen werden sollen. Meist sind hier die sehr schnell tippenden Mitarbeiter dabei die Daten massenhaft zu erfassen und können so digital vorgehalten werden. Auch wird hier angezeigt ob ein Datensatz / der Kunde den Kauf vollendet oder storniert hat, wobei im Falle eines Stornos die Daten auf Wiedervorlage gelegt werden und meist farblich anders gekennzeichnet sind. Somit ist ein vollumfängliches System für die einfache Bedienung und Verwaltung verfügbar was keiner grossen Schulungen bedarf und sehr einfach zu handhaben ist. Wir stellen nur das was nötig ist bereit, blenden nicht benötigte Funktionen aus und können so massiv Bedienungsfehler vermeiden.



Der **Level 2** hat im Prinzip die gleichen Eigenschaften wie Level 1, jedoch ist dieser Level mehr für die externe Datensatzrecherche und Qualifikation gedacht. Hier können z.B. die vom Produktanbieter eingesetzten Qualifizierer eingesetzt werden, diese machen im Nachgang die gesamte Recherche der seitens Level 0 & Level 1 eingetragenen Datensätze. Wird hier z.B. ein Datensatz auf **Recherche OK** gesetzt, so stuft sich der Datensatz automatisch bei Level 0 & 1 auch entsprechend um, wird der Datensatz / Verkauf auf **Recherche Storno** umgestellt, so hat der Kunde einem Abschluss oder Verkauf widersprochen und wird aus dem Datensatzlauf in einen anderen Bereich umgelagert. Im Stornofall wird der Datensatz dem Level 1 Verwalter in die Wiedervorlage gelegt und so hat dieser die Möglichkeit dies selber zu überprüfen. Dies ist ein nicht zu verachtender Punkt, denn Qualität ist auch ein Merkmal welches sich auf einen Agent anwenden lässt und man bekommt so einen Überblick über die Sachen und kann ggf. den Agent damit konfrontieren.



Auch hier stehen eine Vielzahl an Möglichkeiten zur Verfügung, es lassen sich die Module schnell anpassen und bringen so die nötige Flexibilität mit die auf den jeweiligen Bedarf und Verfahrensweisen zugeschnitten werden können.



Level 3 steht in der Regel immer dem Produkthanbieter zur Verfügung, denn hier werden Zahlungseingänge, Stornos sowie auch Rücklastschriften gebucht. Hier wird der vorhandene Datensatz erst durch einfaches umstellen auf bezahlt, Rücklastschrift oder Storno werthaltig oder verworfen. Meist ist ein Datensatz erst zur Auszahlung an das Callcenter fällig wenn dies alles positiv verlaufen ist und die negativen können dabei auf eine Blacklist verschoben werden um ein Recall an diese für weitere Produkte zu unterbinden. Hier richten wir uns genau wie in allen anderen Leveln an die Vorgaben die in einem Projekt als nötig oder erwünscht deklariert werden.

Alles in allem ist eigentlich kein Level eine verbindliche Angelegenheit und alles voll flexibel wandelbar. Wir wollten Ihnen hiermit nur einen kleinen Abriss der gängigsten Methoden die angewendet werden zeigen und wenn dies nicht Ihren Erwartungen oder Wünschen entspricht, so finden wir gemeinsam sicher eine für alle Seiten tragbare Lösung.



Auch wenn Sie hier Ihre Wunschkonfiguration nicht erkennen konnten, wir können nahezu so viele Level einbinden wie Sie brauchen. Wir bieten Ihnen absolut NICHTS von der Stange an, wir schneiden jedes System auf die jeweiligen Anforderungen zu und bieten Ihnen das, was Sie suchen und nicht was wir haben.

5. Callcentersuche

Sie suchen noch, wir haben es schon

Sie betreiben ein Business welches Sie durch das einbeziehen eines Callcenters ausdehnen möchten, dann sind Sie hier schon auf der richtigen Spur.

Wir haben Zugriff auf viele Callcenter und Unternehmen aus dieser Zielgruppe und wissen um deren Betätigungsfeld, kennen die Stärke und auch die Infrastruktur die dort Verwendung findet. Somit können wir in eigenen Reihen auch Ihr/e Produkt / Produktlinie dieser Zielgruppe neutral vorstellen. Dies kostet Sie nur ca. 5 Minuten Ihrer kostbaren Zeit und ist absolut kostenlos.

Die Callcenter-Betreiber etc. haben sicherlich immer **ein offenes Ohr** für ein gesundes Geschäft und wir sehen uns hier als neutraler Vermittler zwischen Ihnen und den Vertriebsprofis. Es gibt sicher viele Dienstleister und nochmal so viele Produkte, aber wie finden diese zueinander ?



Eine Frage die eigentlich jeder, aber wiederum keiner so richtig beantworten kann und der Zufall spielt hier nicht selten ein grosse Rolle. Sie würden sicher auch keinen Einwand haben auf ein Produkt aufmerksam gemacht zu werden welches Ihnen Umsatz einbringt. Es liegt soviel Geld und Potenzial brach, da kann es doch kein Fehler sein aktiv den Markt zu erobern.

Die Vorteile auf einen Blick

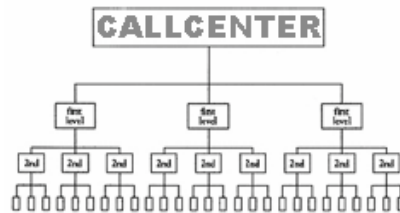
- 100% kostenlos
- direkter Kontakt zum Vertrieb aus Ihrer Produktlinie



- einfach, neutral und alles sicher online bearbeiten
- keine vertragliche Bindungen etc. alles unverbindlich
- digitale Bearbeitung aller Anfragen und keine Papierberge
- einfach auf "Projektpartner suchen" klicken, ausfüllen und fertig

6. Projekt Broking

Sie kennen sicher Ihre Anforderungen, wir die Lösung.



Wir sehen ja nicht nur Ihren Umsatz, wir stellen Ihnen gerne den Kontakt zu anderen Kunden von uns her wenn dort besonders profitable Projekte bearbeitet werden. Europa hat nahezu 450 Millionen Einwohner, Deutschland liegt mit ca. 83 Millionen dabei nicht unerheblich in der Wertstellung, diesen gigantischen Markt kann man eigentlich nicht alleine aufarbeiten. Verdienen Sie einfach durch die Vermittlung, das ist es ja was wir alle als unser Business bezeichnen. Dies natürlich nur dann, wenn Sie dies als Wunsch auch an uns herantragen, wir übergeben nur Informationen nach vorheriger Absprache.

Wir möchten Ihnen folgende Idee etwas näher bringen. Stellen Sie sich vor, nicht nur Sie würden ein Produkt verkaufen sondern auch die Ihnen angeschlossenen Häuser und Callcenter. Dabei verdienen Sie an jedem Verkauf / positivem Datensatz welcher durch das von Ihnen geworbene Haus generiert wird. Zugegeben nicht so viel als wenn Sie es selber tun würden, haben aber auch keine wirkliche Arbeit damit.

Nahezu jedes Marketingunternehmen macht es doch so, also sprechen wir es doch einfach aus was bei vielen üblich ist. Nur mit dem feinen Unterschied, dass wir dies auch unterstützen was woanders nicht üblich ist. Bei uns gibt es KEINE umständlichen Papierwege und es wird nicht auf langsame Art und Weise erfasst und abgerechnet.



Es führen sehr viele Wege nach Rom, aber man muss nicht immer den langen Weg nehmen. Mit unseren Systemen nehmen Sie eine gerade Strecke und haben alle Umsätze immer im Überblick, auch die von den Partnerunternehmen die Ihnen angeschlossenen sind. Wir sorgen für Transparenz und stehen neutral in der Mitte und dies garantiert einen fairen Ablauf. Wir wollen doch eigentlich alle nur das Eine, guten Umsatz und den Kunden so stark wie möglich bedienen. Gehen Sie mit uns, dann gehen Sie nach vorne ! Wir bauen Ihnen die Provisionen so in das System ein, dass Sie auch hier die volle Flexibilität haben und somit entsprechend auf Partnerunternehmen zugehen zu können. Gemeinsam ist man stärker und schneller. Der Kunde wird die Kraft zu schätzen wissen, auch wenn er unter dem Strich nicht weiss wer alles für ihn tätig ist.

Die Vorteile auf einen Blick

- Verteiltes arbeiten, auch von Zuhause aus
- Zentrale Kontrolle und Steuerung
- Zentrale Datenverwaltung und Sicherheit
- Flexibilitätssteigerung, plattformübergreifend
- Zentrale Verwaltung und Bearbeitung
- Minimierter technologischer Aufwand
- Hohe Produktivitätssteigerung
- Rentabilitätssteigerung durch Kostensenkung
- Bessere Ausgleichung von Kapazitätsschwankungen im Workflow



7. Kalkulationen und Preise

Wir haben nichts zu verschenken, bieten aber zumindest ein faires Modell an !

Was Branchensoftware und besonders flexible Lösungen kosten müssen wir wohl nicht mehr im Detail erfassen. Die Kostenbarriere kennen sicher viele, ohne dies hier erneut transparent zu machen. Aber nun ist es an der Zeit Ihnen unsere Konditionen zu nennen denn wir haben nichts zu verstecken und zeigen ganz offen an wie wir kalkulieren.

Im Normalfall wird immer pro Arbeitsplatz eine Lizenz fällig - ganz egal ob dies vor Ort im Callcenter oder dezentral in einer Erfassungsstelle durch Mitarbeiter oder Sub-Unternehmer erfasst wird. Hier sind verschiedene Lizenzmodelle am Markt bekannt und alle haben eines gemeinsam, die hohen und intransparenten Kosten. Bei 50 Agents sind es locker 2500,- EURO pro Monat was alleine die Lizenzen angeht, dann kommen noch die Administratoren und EDV-Leute dazu und schon wird alles schnell zu einem sehr schwammigen Kalkulationsfaktor. Egal ob Sie nun Umsatz schreiben oder nicht, diese Kosten haben Sie in der Regel monatlich zu entrichten.

Also alles andere als eine flexible Lösung für viel Geld pro Monat und das ist es doch sicher **nicht** was Sie sich als Unternehmer wünschen. Suchen Sie nicht in Wirklichkeit eine leistungsabhängige Lösung die nur bezahlt werden muss wenn damit auch Umsatz generiert wird ? **Genau das, bieten wir Ihnen an !**



Wie kalkulieren wir:

Also wir haben eine ganz einfache Formel aufgerufen und diese ist genau **1,- EURO** je positiv abgeschlossenem Verkauf als Festpreis für unsere Leistungen. Um das unglaubliche Angebot mal detaillierter darzustellen haben wir hier ein Preisbeispiel aufgeführt.

Sie haben ein Produkt in Auftrag bekommen und benötigen unsere Dienste dazu um dort mit Ihren Leuten und Händlerkollegen loslegen zu können. Das Produkt hat einen Endkundenpreis von sagen wir mal 100,- EURO, so bekommen wir unabhängig vom Preis einen EURO als unsere Entschädigung je endgültigen Verkauf der in der Datenbank hinterlegt wurde. Also eine Formel die für jeden transparent genug sein sollte - Sie machen 20 endgültige Abschlüsse - und wir bekommen 20,- EURO für unsere Dienste. Sie bedienen nur ein System was durch uns verwaltet und gewartet wird, wir passen alles entsprechend den Bedürfnissen an und können Ihnen so genau das anbieten was Sie für Ihre Dienste benötigen, nicht mehr und auch nicht weniger.

Da wir grundsätzlich einen sehr hohen Erstaufwand bei Neukunden haben, so erheben wir eine Setup-Gebühr von netto 2000,- EURO zzgl. MwSt. = 2320,- EURO Brutto welche wir aber aber zu **100%** wieder verrechnen werden innerhalb von max 6 Monaten. Wir verrechnen dann den ganz normalen EURO pro positivem Datensatz den Sie so oder so zu zahlen hätten und stellt für Sie in keiner Weise ein Risiko oder Sonderbelastung dar.

Dies haben wir eingeführt, da uns unzählige sehr kleine Unternehmen und Einzelkämpfer mit Wünschen und Arbeit doch sehr eingedeckt hatten und der Aufwand sich dort einfach mangels Umsatz nicht rechnete. Wir möchten nichts weiter an unseren Kunden verdienen, wollen aber auch nicht Hinz und Kunz mit modernster Technologie kostenlos versorgen und haben damit eine Eintrittsbarriere etabliert welche uns den Rücken für unsere Bestandskunden freihält.

Als weitere kostenpflichtige Optionen bieten wir auch die Adressqualifikation und Adressheilung als Dienstleistung mit an, sehen Sie bitte unter [Datenqualifizierungen](#) selber nach was Sie davon genau brauchen könnten oder ggf. sogar durch Kundenaufgabe haben müssen.

Alle Daten / Kundendaten liegen dabei immer auf einem Hochverfügbarkeits-Datenbank-Cluster welcher über 128 Bit SSL Verschlüsselung und grosser Cisco-Firewall entsprechend abgesichert ist. Wir sorgen für eine sehr hohe Verfügbarkeit und und Sicherheit, Sie kümmern sich um Ihre Kunden.



8. Datenqualifizierungen

Nur echte Daten bringen Umsatz, falsche kosten sogar noch Geld...

Beleben Sie alte Daten wieder - wir haben eine Schnittstelle geschaffen die es uns erlaubt Anschriften in bis zu 250 Ländern der Welt auf die Echtheit hin zu validieren. Dies passiert natürlich schon bei der Eingabe / dem Erfassen der Daten ohne grosse Wartezeiten - somit ist schnelles Arbeiten für Ihre Agents gewährleistet.

Bei uns gibt es sogar einen Vorschlagmodus der Ihre Daten bei berühmten Tippfehler oder Zahlendreher berichtigt. Es werden dabei Faktoren wie Strassenname, Ort und Postleitzahl berücksichtigt und Fehler somit schon im Vorfeld vermieden. Dadurch kann der Outbound auch noch verbessert werden und Adressen noch im Call auf die Echtheit hin überprüft werden.



Lassen Sie Qualität sprechen, denn diese ist nur durch eines zu ersetzen, noch bessere Qualität.

Die Vorteile auf einen Blick

- Postleitzahlenprüfung in Echtzeit
- Strassennamenprüfung in Echtzeit
- Ortsnamenprüfung in Echtzeit
- Bankleitzahlenprüfung in Echtzeit
- Banknamenprüfung in Echtzeit

9. Kontakt zu uns / Impressum

Tel. 0700 / 00 00 64 55

Fax. 0700 / 00 00 64 55

eMail: kontakt@callfox.de

Xikum

Xikum AG i.Gr.

Dipl. Ing. Markus Niklaus

Auf der Hutbreiten 12

D-93161 Eilsbrunn

Copyrightinweise: Alle Bilder / Texte / Inhalte unterliegen dem Copyright des Seiteninhabers der Seite.

Disclaimer/Haftungsausschluss

1. Inhalt des Onlineangebotes Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt. Alle Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Der Autor behält es sich ausdrücklich vor, Teile der Seiten oder das gesamte Angebot ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

2. Datenschutz Sofern innerhalb des Internetangebotes die Möglichkeit zur Eingabe persönlicher oder geschäftlicher Daten (Emailadressen, Namen, Anschriften) besteht, so erfolgt die Preisgabe dieser Daten seitens des Nutzers auf ausdrücklich freiwilliger Basis. Die Inanspruchnahme und Bezahlung aller angebotenen Dienste ist - soweit technisch möglich und zumutbar - auch ohne Angabe solcher Daten bzw. unter Angabe anonymisierter Daten oder eines Pseudonyms gestattet.



10. Staatliche Auszeichnung

Könnten über 10 Jahre Erfahrung etwas wert sein ?

Beim **1. staatlichen Gründerwettbewerb 1997**, welcher durch die damals regierende CDU unter Dr. Helmut Kohl ausgestattet wurde, ist der Gründer von Callfox vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, durch Dr. Jürgen Rüttgers für diese einmalige Idee **staatlich ausgezeichnet worden**. Innovation und Leistung, dies war es was unter den sehr vielen Teilnehmern überzeugen konnte. Nun ist Callfox viele Jahre weiter als 1997 und auch gewachsen und dies spiegelt sich insbesondere an der Stabilität und der Erfahrung der Kollegen wieder.

Ohne Probleme wurde die so genannte Dot-Com Krise nicht nur ohne Verluste überstanden sondern ist noch auf Expansionskurs gegangen worden. Kontinuierlich wurde Callfox weiter verbessert und auf viele Anwender und Problemstellungen zugeschnitten. Mittlerweile ist Callfox nicht nur ein System für die digitale Verwaltung von amtlichen Datensätzen sondern schon seit 8 Jahren ein grenzüberschreitendes dezentrales System welches auf die Anwender zugeschnitten wurde.

Selten haben derartige System einen solchen Erfolg, der nur durch die hartnäckigkeit der Gründer zum Erfolg am Markt führte.

