

SWISS
IT

Reseller

www.itreseller.ch

Die monatliche Business-Zeitschrift der IT- und CE-Branche

Fr. 11.00 | November 2018

Original seit 1998
20 Jahre IT Reseller



Die besten Distributoren 2018

Die Gewinner des Disti Award 2018 heissen Alltron (Broadliner), SCS Computer Systems (PCs, Komponenten, Peripherie & Zubehör), TCA Thomann (Infrastructure & Security) sowie einmal mehr Zibris (Storage). Damit finden sich zwei Neulinge zuoberst auf dem Podest – bei beiden kommt der Sieg aber nicht überraschend. **Seite 49**

Markt

Gegen den Fachkräftemangel

Microsoft will gemeinsam mit Partnern den Fachkräftemangel im Channel angehen und hat nach einem Workshop erste Massnahmen präsentieren können. **Seite 13**

Appraver setzt auf die Schweiz

Appraver, einer der global grössten Office-365-CSP-Partner Microsofts, sieht die Schweiz als strategischen Markt. **Seite 20**

People



Adrian Turrin, seit kurzem für Lenovos Data Center Group in der Schweiz verantwortlich, ist fasziniert von der aktuell laufenden intelligenten Transformation. **Seite 41**



Ana Campos ist Co-CEO von Trivadis und alles andere als konventionell. Und das nicht nur deshalb, weil die gebürtige Spanierin mit einer Frau zusammen zwei Kinder hat. **Seite 58**

Kolumne

VoIP-Telefonie birgt viel Potential

Immer mehr Schweizer Unternehmen telefonieren über eine Voice-over-IP-Technologie. Denn Swisscom hat sich entschieden, die Abschaltung des analogen Festnetzes mit Hochdruck voranzutreiben. Diese Entscheidung war mutig und verhalf der Schweiz, diesen Wechsel, der einem internationalen Trend entspricht, als eines der ersten Länder in Europa zu vollziehen. Dies stärkt die Schweiz als Wirtschaftsstandort und Vorreiter in der Digitalisierung. VoIP bietet Unternehmen eine Vielzahl von neuen Funktionen, stellt sie aber auch vor Herausforderungen. Entsprechend intensiv waren für VoIP-Anbieter die letzten Jahre, in denen die neue Technologie intensiv getestet und Schwachstellen weiter behoben wurden – was die heutigen Lösungen noch stabiler und bedürfnisgerechter gemacht hat. Davon werden die Kunden nachhaltig profitieren.

Dabei sind die VoIP-Angebote im KMU-Bereich heute bei vielen Anbietern Teil eines Bundles. Dies vereinfacht vieles: Die Kunden profitieren von einem günstigeren Paketpreis, die Anbieter können alles aus einer Hand anbieten und Kunden längerfristig an sich binden. Doch auch wenn sich das nach einer Win-win-Situation anhört, sind es am Ende die Kunden, die in die Röhre gucken. Die standardisierten Pakete mögen vom Preis her überzeugend sein, bieten aber oft auch Services, die man gar nicht benötigt, lassen sich nur begrenzt individualisieren und hinken qualitativ den Angeboten eines Spezialisten hinterher. In Zeiten von permanenten technologischen Veränderungen und erhöhten Gefahren durch Cyber-Attacken sollten sich Unternehmen zweimal überlegen, ob sie nicht lieber auf einen Spezialisten setzen und damit flexibel und unabhängig bleiben wollen.

Denn die VoIP-Technologie steht noch am Anfang ihrer Entwicklung und kann zu Ausfällen führen. Der heutige Telefonie-Installateur benötigt nicht nur Telekom-Wissen, sondern muss sich auch im Bereich Informatik und Cyber-Security auskennen. Der Aufbau und die Pflege eines kompetenten Partnernetzwerks sind für Anbieter im hart umkämpften Telekom-Markt ent-



Christophe Beaud absolvierte ein Lizentiat an der Universität St. Gallen und einen MBA an der University of Chicago Graduate School of Business. Danach war er mehr als zehn Jahre im Finanzbereich tätig – zuletzt als CFO von Knorr in der Schweiz. 1999 war er Mitgründer von SurfEU.com, einem europäischen Internet-Anbieter. Heute ist er Unternehmer und Investor sowie Gründer und CEO der Peoplefone Gruppe.

Channel Insight

In der Rubrik «Channel Insight» lassen wir in jeder Ausgabe von «Swiss IT Reseller» eine Persönlichkeit aus der Schweizer IT-beziehungsweise Channel-Szene zu Wort kommen.

sprechend essenziell, denn ein Anbieter kann nur über die Partner den nötigen professionellen, persönlichen und lokalen Support anbieten. Umso wichtiger ist es, sich auf gut geschulte Partner vor Ort verlassen zu können.

Zudem fordert die IP-Technologie die IT-Verantwortlichen auf diversen Ebenen. Mit VoIP kommt eine Komponente hinzu, die es im gleichen Masse abzusichern gilt wie die restliche Infrastruktur. Dies geht noch oft vergessen, da bezüglich Missbrauch die Festnetztelefonie bisher als sehr sicher galt. Mit VoIP und Unified Communications braucht es ein Umdenken. Dabei sollte man aber nicht über das Ziel hinaus schießen. Nicht jede Firma muss mit viel Zusatzaufwand in 100 Prozent Redundanz und Sicherheit investieren. Die bewährten Sicherheitsansätze und -produkte lassen sich oftmals auf die VoIP-Infrastruktur ausdehnen, so dass mit bestehenden Mitteln gearbeitet werden kann. Sind ausserdem alle im Unternehmen für potentielle Gefahren sensibilisiert, ist die benötigte Sicherheit meist gewährleistet.

Des Weiteren betrifft das Thema VoIP neben der Festnetztelefonie auch die Mobiltelefonie. Künftig benötigen wir für das Smartphone nur noch ein Datenabonnement, da alles über IP läuft. Schon heute ist es möglich, mit der Festnetznummer über das Mobiltelefon zu telefonieren. Mit dem Aufkommen des Internets der Dinge werden auch Gegenstände vernetzt. Künftig sind in einem vernetzten Büro Rollläden, Sitzungszimmer, Kaffeemaschinen und weitere Geräte miteinander vernetzt und können per Smartphone gesteuert werden.

Eines ist klar: Für die seit Jahrzehnten als Basis für die Kommunikation von Unternehmen dienende analoge Festnetztelefonie hat die letzte Stunde geschlagen, denn die Abschaltung steht kurz bevor. Die VoIP-Telefonie mit all ihren neuen Möglichkeiten hingegen hat noch viel Entwicklungspotential und wird die integrierte Kommunikation weiter vorantreiben und Unternehmen noch produktiver machen.

Christophe Beaud