

VoIP-Event im Technopark, 13.03.2016

Peoplefone und Partner präsentieren VoIP-Angebot



Antonio Rubichi, Partner Manager, Christophe Beaud, CEO, Roger Vogler, Sales Manager Deutschschweiz, Peoplefone. (Quelle: Netzmedien)

Der VoIP-Anbieter Peoplefone hat seine Partner und Händler zur diesjährigen VoIP-Veranstaltung in den Zürcher Technopark eingeladen. Auch die Partner und Händler kamen zu Wort.

Für seine Händler und Partner hat der VoIP-Spezialist Peoplefone seine alljährliche Präsentation im Technopark Zürich abgehalten. Das Unternehmen blickt dabei auf ein erfolgreiches Jahr zurück.

Guter Jahresrückblick

Zwar konnte es im vergangenen Jahr in keinem neuen Land in Europa Fuss fassen, doch sprach CEO Christophe Beaud von mehr als 100 Partnern in Deutschland. Felix Pflüger, Vertriebsleiter Peoplefone Deutschland, zählte zudem rund 500 Kunden, die das Unternehmen in Deutschland gewonnen habe. Eine gute Bilanz, vor allem für dieses noch frühe Service-Stadium; denn im Gegensatz zur Schweiz wird in Deutschland erst 2018 von ISDN auf VoIP gewechselt.

Auch konnte das Unternehmen sein hohes Telekom-Rating halten und nimmt immer noch eine vordere Position bei reinen IP-Anbietern an. Zudem zähle das Unternehmen mehr als 400 Installationspartner

Peoplefone zeigte sich von dieser Entwicklung überrascht. Es gebe immer noch nur wenig Konkurrenz, sagte Beaud. In Zukunft möchte sich das Unternehmen vor allem in Italien und Frankreich etablieren.

Dabei habe die Unternehmensstrategie vor allem Installateure im Fokus. Schliesslich sind sie diejenigen, die zu den Kunden gehen. Peoplefone warb dabei mit einem stabilen Service, gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, einer einfachen Reseller-Plattform und einem direkten Support-Angebot in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch. Dennoch räumte Beaud auch Risiken ein. So sind alle zu vergebenden Nummern vom Telko-Dienstleister Colt. "Wenn Colt sich auflöst, haben wir ein Problem", stellte der CEO fest.

Lösungen für KMUs

Roger Vogler, Sales Manager Deutschschweiz von Peoplefone, ging auch auf Aufrüstungsmöglichkeiten bestehender Telefonanlagen ein. "Diese sind oft veraltet und nicht mehr Netz-kompatibel", sagte er. "Doch können wir dem entgegenwirken. Durch eingesetzte Patton-Gates können diese neu bespielt und mit VoIP betrieben werden." Zudem ermögliche Peoplefone als SIP-Trunk-Provider eine hohe Kadenz von Peoplefone-Anlagen.

Mit ihren Lösungen richtet sich der VoIP-Anbieter vor allem an KMUs: "Für Einzelpersonen ist unser Angebot nicht sehr kompetitiv", räumte Christophe Beaud ein. Trotzdem bietet Peoplefone seit letztem Jahr auch eine Flatrate für Privatkunden an. Für 44 Franken im Monat verspricht sie bis zu 1500 Minuten Festnetz- und 250 Minuten Mobile-Telefonie.

Vorteile für Unified Communications

Unter den Referenten befand sich auch Martin Blöchliger von Primenet. Das Unternehmen ist Distributor von Wildix, einem italienischen Anbieter von UC-Lösungen und Peoplefone-Partner. Als solcher sieht Blöchliger einen grossen Vorteil: "Die Installation mit Peoplefone ist mehr als fünf mal schneller möglich als mit Swisscom Business Connect", sagt er.

Wildix sah in Peoplefone auch bessere Möglichkeiten für eine Next Generation-UC. "Man wird in Zukunft mehr chatten als telefonieren, deshalb sind wir dazugestossen." Dafür bietet Wildix einen Web-Client mit Lizenzmodell an.

Die Lösung kann aus einer Appliance oder via Google Cloud bezogen werden und umfasst einen Web-Browser und eine App. Nutzer können damit die Verfügbarkeit der Mitarbeiter festlegen und mit ihnen chatten.

Auch setzt Wildix auf Mobilität und bietet den Client für Android und iOS an. Zudem laufe er sowohl über VoIP als auch über WLAN, erklärt Blöchliger. Auch biete der Service verschiedene Kollaborations-Lösungen: "Über eine Mail mit Link kann man jeden auf der Welt zu einer Videokonferenz oder zum Chat einladen", sagte Blöchliger. So sei auch ein Kunden-Support via Chat möglich. Eine Service-Vorführung glückte: Blöchliger rief zuerst Christophe Beaud, dann Roger Vogler an und verband die beiden zum Gespräch.

Vielseitige Telefon-Lösungen

Als weiterer Partner war Tiptel anwesend. Verwaltungsrats-Mitglied Orlando Caduff präsentierte die IP-Telefonlösungen des Unternehmens. Vor allem die Mypbx Soho von Yeastar, einem Tiptel-Partner. Es handelt sich um eine lizenzfreie Telefonlösung für bis zu 32 Teilnehmer und mit entsprechend vielen Steckplätzen für analoge Module.

Ausserdem sei die Lösung modular erweiterbar, sagte Caduff. So könnten auch Module für Fax, klassisches ISDN, GSM oder UMTS für Back-Up-Lösungen einfach eingebaut werden. Caduff nannte dabei ein besonderes Augenmerk: "Uns ist ein hoher Sicherheitsstandard wichtig. Deshalb ist das Gerät auch mit einer Firewall und einer Blacklist ausgestattet."

Die Lösung biete auch eine Voicemail-to-Mail-Funktion, Warteschlangen, Interactive Voice, Auto-Provisioning, eine Tag-Nacht-Funktion über Zeitsteuerung und eine Fax-to-Mail-Funktion.

Aufwändiger Wechsel

Michael Fiel, Head of Marketing & Sales bei Cyberlink, informierte die Anwesenden über die Hürden, die es beim Wechsel von ISDN zu VoIP zu bewältigen gilt. Als Service-Provider ist das Zürcher Unternehmen auf Internetzugang und Standortvernetzungen, Managed Security- und Datacenter-Infrastruktur-Services spezialisiert. Dabei stellte Fiel eine für Cyberlink wichtige Frage: "Können wir noch mit Swisscom, Cablecom oder Video-on-Demand mithalten?" Er verneinte. "Wir distanzieren uns von Privatkunden und konzentrieren uns auf Geschäftskunden", sagte Fiel und präsentierte entsprechende Cyberlink-Lösungen.

Auch stand Fiel dem Wechsel auf VoIP kritisch gegenüber: "Wir verdienen nichts für die Umstellung auf ISDN, müssen diese Aufgabe aber übernehmen." Doch nicht nur aus Unternehmensperspektive sei die VoIP-Umschaltung mühsam. Denn der eigentliche Aufwand habe für Fiel der Nutzer: "Der Kunde, nicht wir müssen aktiv werden, wir können es dem Kunden nicht abnehmen. Letztendlich ist er mehr beschäftigt."

Die Vorgehensweise beim Wechsel stuft Michael Fiel zudem als unklar ein. Er nannte Notrufanschlüsse wie Lifttelphone, oder Netze bei Feuerwehr- oder Zivilschutz-Anlagen. Diese sind analog, ihre bevorstehende Ablösung aber noch nicht vollends geklärt.

Fiel kritisierte auch das nicht fertig ausgeführte VoIP-Angebot. So sei immer noch unklar, wie viel ein Grundanschluss bei Swisscom kostet und welche Leistungen (Flatrate etc.) darin inbegriffen sein werden.

Telefone mit Grossdisplays

Als letzter Referent stellte Candid Aeby, Product Manager bei Studerus, die neuen Telefonmodelle von Yealink und Snom vor. Aeby betonte dabei vor allem die Grösse der Telefon-Bildschirme: "Ich denke wir haben die grössten Displays", schätzte er das eigene Sortiment ein. Im Fokus stand dabei das Yealink SIP VP-T49G. Es verfügt über einen 8 Zoll grossen Touchscreen und einer abnehmbaren 2-Megapixel-Kamera. Zudem dient der HDMI-Anschluss des Telefons dazu, Videokonferenzen auf den Monitor zu übertragen.

Das Schnurlos-Telefon Snom m700 biete hingegen einen anderen Vorteil. So hielt Aeby fest: "Wlan ist keine Alternative für Leute, die immer erreichbar sein müssen. Denn bei Smartphones ist das WLAN nicht mehr kabellos, da man das Handy ständig aufladen muss." Deshalb seien Standby und Gesprächszeit die Schwerpunkte aller DECT-Telefone von Snom. Aller Möglichkeiten von VoIP und Computer-Hosting zum Trotz zeigte sich Aeby zum Schluss doch klassisch: "Ich bin froh, telefonieren zu können, bevor mein Computer aufgestartet ist", gestand er.