

STORYS

Peoplefone-Event

## Wie Digitalisierung dem Fachhandel nutzt

Fr 30.09.2016 - 16:27 Uhr | Aktualisiert 30.09.2016 - 16:27  
von [George Sarpong](#)

Die Digitalisierung verändert die Wirtschaftswelt. Das hilft Integratoren und Fachhändlern im Kommunikationsgeschäft. Wie, erklärten Referenten von Mitel und Unify am jüngsten Peoplefone-Event in Basel.



Der VoIP-Spezialist Peoplefone hat gestern in Basel gemeinsam mit Partnern über Trends im VoIP-Bereich diskutiert. Gut 20 Teilnehmer waren der Einladung ins Basler Airport Hotel gefolgt. Gründer und Geschäftsführer Christophe Beaud begrüßte die Gäste, vornehmlich Integratoren aus den Bereichen Telekommunikation und IT.

Beaud hatte Grund zur Freude. Im alljährlichen Telekomranking des Wirtschaftsmagazins Bilanz erreichte Peoplefone in der Deutschschweizer Ausgabe den zweiten Rang knapp hinter iWay, holte sich aber im Kategorien-Ranking den ersten Platz in der Kategorie Preis. In der Westschweiz ist Peoplefone wiederum Gesamtsieger des Bereichs Festnetztelefonie für Geschäftskunden. Auch international läuft es derzeit gut für den VoIP-Anbieter. Das britische Wirtschaftsmagazin TMT kürte Peoplefone gar zum besten VoIP-Anbieter Europas.

Beaud betonte, wie wichtig die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel für Peoplefone sei. Ein wichtiges Werkzeug für den Austausch mit Partnern und die Gewinnung von bestehenden Partnern ist die Peoplefone-Event Reihe. Diesen Herbst wird der Provider die Veranstaltungstour ausdehnen und erstmals im Tessin halt machen.

### **Digitalisierung könnte dem Fachhandel helfen**

Peoplefone schafft an seinen Anlässen stets eine Bühne für seine Produkt- und Distributionspartner. Diesmal begleiteten Mitel, Unify und Alltron das Peoplefone-Team. Im Zentrum der Vortragsreihe stand die Digitalisierung.

Manfred Gächter, Sales-Director Small and Medium Enterprise bei Mitel, zeigte eindrucksvoll die Auswirkungen der digitalen Transformation auf die Kommunikation auf. Heute gingen 80 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer per Smartphone ins Web, sagte Gächter. Rechnet man Tablets hinzu, erhöhe sich der Wert auf 85 Prozent. "Das ist ein Weltrekord", rief Gächter. An dieses Nutzungsverhalten der Kunden müssten sich die Anbieter von VoIP- und UC-Lösungen anpassen. Denn Kunden würden einfach erwarten, dass die Software-Lösungen gleichermassen auf dem PC wie auf dem Smartphone funktionieren.

Die Generation, die in zehn Jahren entscheiden wird, dürfte zudem ohnehin davon ausgehen, dass alle Software-Lösungen auf dem Smartphone laufen. Dabei stehe nicht einmal die Qualität im Vordergrund, sondern der Nutzen. Gächter zog einen Vergleich zur Mittelformatfotografie. Ein Mittelformatfilm biete eine bessere Auflösung als eine durchschnittliche Digitalkamera, dennoch würde heute kaum noch jemand analog fotografieren. Der Vergleich mag ein wenig hinken. Doch die dahinterstehende Entwicklung ist klar. Kunden geht es nicht unbedingt um die höchstmögliche Qualität, sondern um den grössten Nutzwert. Viele Anwender greifen im Urlaub zum Smartphone anstatt zur digitalen Systemkamera mit grossem Objektivpark. Die resultierende Bildqualität reicht den meisten Anwendern. Und setzt die Fotoindustrie unter Druck. Ähnliches könne der Industrie rund um Kommunikationslösungen blühen, warnte Gächter.

## **Fachhandel sollte Technologie zum Teil der Kundenstrategie machen**

In der Schweiz nutzen bereits 45 Prozent der Mitarbeiter ihr privates Smartphone fürs Geschäft. Fast 40 Prozent nutzen ihre Tablets für geschäftliche Anwendungen. Auf der anderen Seite beschäftigten sich über 70 Prozent der Unternehmen mit der Digitalisierung. 56 Prozent der Firmen wüssten aber nicht wie.

"Das ist unsere Chance", sagte Gächter und fügte an: "Wir sind die Anbieter von Voice-Lösungen. Wir müssen die Technologie zum Teil der Transformationsstrategie der Kunden machen", betonte er. Die Anbieter seien nicht Cisco oder Microsoft. Stattdessen seien es Mittel und Partner.

In der digitalen Transformation rückten Telefonie und IT eng zusammen. Bevor die Telefonie Teil der IT ist, könnten Händler Unternehmen gezielt VoIP-Services anbieten, die beispielsweise bei Peoplefone gehostet werden. Eine Hosting-Lösung wie etwa Mittel Voice Office 400. Dabei erhält jeder Kunde einen eigenen virtuellen Server. Voraussetzung ist allerdings, dass alle Endgeräte auf dem IP-Standard basieren. Die virtualisierte Lösung könne auf über 600 Nutzer skaliert werden. Peoplefone bietet die Lösung in verschiedenen Varianten an, ergänzte Roger Vogler, Partner Manager. Preise beginnen bei 240 Franken, Partner erhalten laut Vogler 20 Prozent Provision.

## **Die Welt wird komplizierter, auch für den Fachhandel**

Über die Auswirkungen der digitalen Transformation sprach auch Martin Schild, Head of Sales SMB, bei Unify. Die ehemalige Kommunikationssparte von Siemens gehört inzwischen zu Atos. Die Digitalisierung führe dazu, dass Software im Vergleich zu Hardware immer mehr an Bedeutung gewinne, erklärte Schild. Die Digitalisierung führt laut Schild zu mehr Komplexität, auch für Integratoren. "Heute braucht es ICT-Partner, welche die Bereiche IT und Elektrik kennen", sagte er.

Während sich grosse Unternehmen laufend transformierten, würden KMUs nur alle paar Jahre neue Technik evaluieren und anschaffen. Hier seien die lokalen Fachhändler gefragt, die KMU-Kunden bei ihrer Transformation begleiten.

## **Wiki für Telko-Spezialisten**

Den Nachmittag schloss Beat Frei ab, zuständig für den Bereich Engineering Data/PBX bei Alltron. Beim Disti bietet man zahlreiche Schulungen für Fachhändler und Integratoren an. Neu ist eine Telko-Wiki. Eine Art Wikipedia für Kommunikationsspezialisten. Seit August bietet Alltron die aktuelle Auflage seines Kabelbooklets an. Darin finden Integratoren praktisch alle Kabel, die sie für ihre Aufträge benötigen.

Schmid bewarb zum Schluss den Alltron-Partnerevent, dessen nächste Ausgabe am 10. und 11. Mai stattfinden wird. "Der Alltron-Partner-Event ist eine grossartige Messe", warf Beaud ein, dessen Unternehmen im Frühjahr dieses Jahr erstmals an der Hausmesse auftrat. Um alle Vorträge nachwirken zu lassen, lud Beaud die Gäste zum Apéro ein, wo sie sich mit den Referenten bei einem Glas Wein über die Digitalisierung und ihre Folgen unterhielten und das ein oder andere Geschäft aufgleisten.