

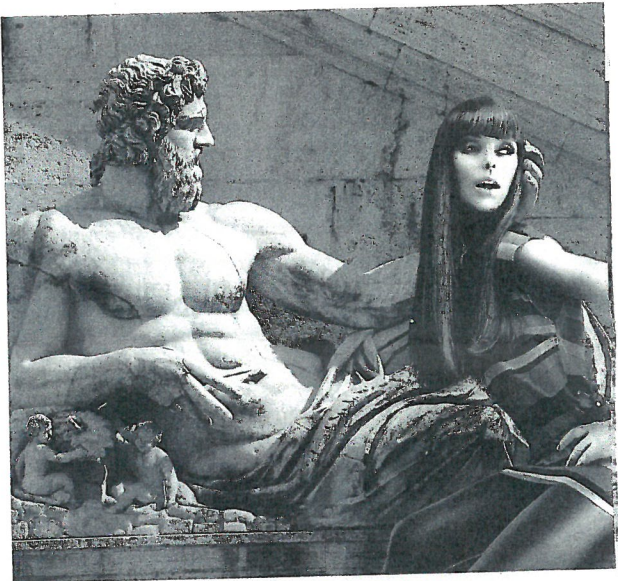
# ENTDECKE DIE MÖGLICHKEITEN!

Die Basis ist da: Die AI-IP-Migration schreitet mit großen Schritten voran und dieser technische Wandel veranlasst Unternehmen jeder Größenordnung, ihre vorhandenen Kommunikationsplattformen auf den Prüfstand zu stellen. Jetzt gilt es, den Wettbewerbsvorsprung zu nutzen, der sich durch die IP-Umstellung ergibt. Dem Handel bietet sich derweil die einmalige Gelegenheit, den Kunden in Richtung UCC und Cloud zu beraten. Denn mit AI-IP als Türöffner werden diese Themen auch für den Mittelständler interessant.

Autor: **Claudia Bayling**

► AI-IP wird zum Standard – und das betrifft längst nicht nur den Telefonanschluss. Erst kürzlich hat der Bitkom festgestellt, dass 64 Prozent der Unternehmen in Deutschland davon ausgehen, dass sich ihr Geschäftsmodell durch die fortschreitende Digitalisierung verändern wird. Sie wissen auch, dass nachhaltige Investitionen und ein Umbau ihrer IT-Infrastruktur erforderlich sind, um die Anforderungen an die IT-Systeme bewältigen zu können. Die Treiber für den Umbau sehen deutsche Unternehmen vor allem in der Verbesserung der Agilität und Reaktionsfähigkeit, Kosteneinsparungen sowie steigenden Sicherheitsanforderungen, wie eine Erhebung von IDC Business Research zutage förderte. Allerdings erkennen die Experten bei den Befragten auch eine Diskrepanz zwischen der Erkenntnis der Notwendigkeit, im Bereich der IT-Infrastruktur neue Wege zu gehen, und einer Skepsis gegenüber abrupten Umgestaltungen. Dennoch stünden bei einer großen Mehrheit der Unternehmen Investitionen in Next-Generation-Infrastruktur, die die Basis für Innovationen bildet, auf der Agenda.

Mit der Migration auf eine einheitliche IP-Infrastruktur wird der Grundstein für kollaboratives Arbeiten gelegt. Allerdings genießen Kollaborationsplattformen zwar im operativen Tagesgeschäft einen hohen Stellenwert, und doch ist nur rund jedes fünfte befragte Unternehmen bereit, innerhalb der nächsten zwölf Monate Investitionen in Kollaborationslösungen zu tätigen, wie eine Unternehmensbefragung von All for One Steeb in Zusammenarbeit mit dem Hamburger Beratungs- und Marktforschungshaus Soft Select zum Einsatz von Kommunikations- und Kollaborations-



lösungen im deutschen Mittelstand ergab. Die Mehrheit der Unternehmen plant demzufolge in den nächsten fünf Jahren und darüber hinaus keine Anschaffungen in diesem Bereich. Da muss die Frage erlaubt sein, ob der deutsche Mittelstand die IT-Trends verschlafen könnte? „Nein“, meint Kai Göttmann, Mitglied der Geschäftsleitung bei All for One Steeb. „Für uns, als IT-Haus mit starkem Prozess-Know-how, bestätigt die Studie unseren Ansatz. Wir sind gefordert, mit den Unternehmen zu evaluieren, welche Mehrwerte moderne Kollaborationstools bringen können. Und das gelingt nur, wenn wir entlang der Prozesse und Wertschöpfungskette des Kunden Verbesserungen aufzeigen.“

Die Studie zeigt auch, dass mittelständische Unternehmen durch den Einsatz von Kollaborationsplattformen ihre Produktivität und Effizienz zwar steigern wollen (93 Prozent) – allerdings nur zu einem angemessenen Kosten-Nutzenverhältnis. Dennoch plant nur jedes fünfte befragte Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten die Anschaffung solcher Lösungen. Der Trend-Report zeigt auch, dass bislang nur rund die Hälfte Managed Services aus deutschen Rechenzentren zur Verwaltung ihrer Lösungen in Anspruch nehmen. Sie fürchten, in ein Abhängigkeitsverhältnis zum IT-Dienstleister zu treten sowie einen Verlust der eigenen IT-Kompetenz. Auch ist bislang nur jedes dritte Unternehmen für externe Cloud-Lösungen bereit.

Gerade im Enterprise-Segment, also im Bereich ab 1.000 Nebenstellen, werde die eingesetzte Infrastruktur immer häufiger durch technisch aktuelle Lösungen ersetzt, >

erklärt Michael Brandt, Director UCC bei Alnet: „Die Kommunikationslösungen der ehemaligen Big Player können vor allem im Bereich der medienübergreifenden Zusammenarbeit nicht mit den heutigen UCC-Lösungen mithalten. Die All-IP-Lösungen bieten zusammen mit den leistungsfähigen Collaboration- und Presence-Diensten eine spürbar höhere und effizientere Vernetzung der Mitarbeiter und helfen so, die Produktivität zu erhöhen.“ Seiner Meinung nach werden mit Microsoft und Cisco zwei Schwergewichte aus dem IT-Bereich für neuen Wettbewerb sorgen, wobei die Erfahrung im Enterprise-Bereich für eine schnelle und reibungslose Integration sorgt. Die gewohnte, synchrone Kommunikation zwischen zwei oder mehr Gesprächspartnern lässt sich dank der leistungsfähigen UC-Lösungen deutlich flexibler gestalten und bietet etwa durch für den Einsatz in Unternehmen optimierte Chat-Tools eine neue Möglichkeit, Informationen zwischen Mitarbeitern auszutauschen. So kann auch Skype für Business zur Datenübertragung oder Bildschirmfreigabe herangezogen werden. „Viele der UC-Funktionen, wie beispielsweise Chat, sorgen gerade in Unternehmen mit großem Außendienst oder flexibel nutzbaren Arbeitsplätzen für eine deutlich effektivere Zusammenarbeit. Zudem benötigt ein Chat ein deutlich geringeres Datenvolumen, was gerade bei mobilen Mitarbeitern eine deutlich einfachere Nutzung sicherstellt“, meint Brandt. „Gerade die Realtime Communications-Komponenten sorgen für eine spürbare Erleichterung der Kommunikation und bieten beispielsweise gegenüber der E-Mail einen deutlichen Geschwindigkeitsvorteil und ermöglichen so eine schnellere Reaktionszeit.“



#### **Channel-Expertise gefragt**

Der größte Vorteil einer IP-basierten Infrastruktur liegt sicherlich in der einfachen und umfangreichen Integration in die unterschiedlichsten Kommunikationslösungen. Die Flexibilität der Lösung ist abhängig von den individuellen Anforderungen und ermöglicht eine passgenaue Integration in die bestehende Infrastruktur. Doch wie Brandt betont, fordert genau diese Flexibilität auch eine fundierte technische Basis, die schon bei der Auswahl der Komponenten beginnt und sich über Installation und Konfiguration der Komponenten hinzieht. Genau hier kommt die Expertise des Channels ins Spiel – von der Bestandsaufnahme über die Beratung und Empfehlung geeigneter Software bis hin zur Implementierung der Lösungen und anschließenden Wartung der Systeme. Entscheidend für die Reseller wird sein, den Unternehmenskunden den nötigen Invest in eine IP-basierte Infrastruktur schmackhaft zu machen – etwa mit den Vorteilen einer ganzheitlichen Kommunikationslösung. Ein weiteres gutes Argument ist die Cloud, die an Akzeptanz gewinnt und langsam aber sicher salonfähig wird. Laut jüngsten Erhebungen des Bitkom und IDC sind Cloud-Dienste mittlerweile auch im Mittelstand angekommen: Demnach nutzen inzwischen rund sechs von zehn deutschen Unternehmen Dienstleistungen aus der Wolke – und das, obwohl sich die Skepsis in Bezug auf Datensicherheit und Datenhoheit hartnäckig hält. Die Argumente für die Cloud sind dennoch schlagkräftig: Zugang zu innovativen Lösungen ohne hohe Anfangsinvestitionen, neueste Technologie ohne kostspielige Upgrades, berechenbare Betriebskosten, minimaler Verwaltungsaufwand und höchste Flexibilität dank Skalierbarkeit. Jetzt gilt es, die Unternehmen von den Vorteilen zu überzeugen – gerade auch im Hinblick auf die Anforderungen mobil arbeitender Mitarbeiter. Denn auch hier wird der Druck der Arbeitnehmer auf potenzielle Arbeitgeber immer größer. Bevorzugt wird zunehmend ein Arbeitsumfeld, das die Gewohnheiten des Privatlebens auf die Kommunikationsmöglichkeiten im Beruf überträgt.

Ob UCC, Cloud oder andere Dienste, die durch die breit angelegte All-IP-Migrationsbewegung an Auftrieb gewinnen – jedes Unternehmen hat die Möglichkeit, den individuellen Gegebenheiten und Voraussetzungen zufolge, seinen eigenen Weg zu gehen und das Tempo der Adaption neuer Technologien und Lösungen dementsprechend anzupassen.

**„WICHTIGSTES  
ZIEL IST ES,  
DEN DEUTSCHEN  
MITTELSTAND  
ÜBER DIE  
VORTEILE VON  
MODERNEN  
KOMMUNIKATIONS-  
UND KOLLABORA-  
TIONSLÖSUNGEN  
AUFZUKLÄREN.“**

MICHAEL  
GOTTWALD,  
Geschäftsführer bei Soft Select