

UCC SUMMIT 2019

“Die Transformation zum Managed Service Provider ist ein notwendiger Schritt, um konkurrenzfähig zu bleiben”

Die Experten aus den Unified Communications trafen sich im World Trade Center von Barcelona, um die Herausforderungen für die Berufsgruppe der Systemintegratoren und IT-Profis, welche sich heute mit einer Reihe von Umwälzungen auf dem Markt konfrontiert sehen, zu diskutieren. An diesem von Wildix organisierten und gesponserten Event nahmen über 400 Unternehmen aus ganz Europa teil, wobei insbesondere die Referenten Peter Hale, Senior Analyst bei MZA Consultants, und Jim Roche, ValueSelling™ Experte, namentlich zu nennen sind.

Barcelona, 18. Februar 2019 – Im Zentrum des ersten UCC Summit standen die Krise der Systemintegratoren und deren Ursachen, vor allem aber ein Austausch über notwendige Entwicklungsschritte der in dieser Branche tätigen Unternehmen, um ein Überleben auf dem Markt zu sichern. Das World Trade Center in Barcelona diente als Rahmen für dieses besondere Event, das von Wildix initiiert und organisatorisch abgewickelt wurde. Dezidiertes Ziel war es, überzeugende Geschäftsstrategien vorzustellen, welche Erfolge auf diesem hart umkämpften Markt ermöglichen.

Mehr als 400 IT-Experten aus ganz Europa nahmen an der zweitägigen Veranstaltung teil.

Vision Statement

Steve Osler, Mitbegründer und CEO von Wildix, nannte eine der Hauptursachen für den Niedergang der Systemintegratoren pointiert die “Disintermediation” des Marktes als Folge des Siegeszuges des Internets. „Der Amazon-Effekt“, so Steve Osler, „führte zu einer fast vollständigen Abkopplung von Angebot und Nachfrage. Deshalb ist es schlicht nicht länger rentabel, als bloße Reseller von Produkten anderer zu agieren. Wer nämlich noch dem Geschäftsmodell des einfacher Reseller verpflichtet ist, der ficht einen Preiskampf aus, der keine Margen bereitstellt und somit keine Gewinne erlaubt“.

Peter Hale, Senior Analyst von MZA Consultants, präsentierte die neuesten Marktzahlen, welche einen deutlichen Anstieg von Host bzw. Cloud-Lösungen im Vergleich zu On-Premises-Lösungen belegen.

"In vier Jahren werden 67% der insgesamt erzielten Gewinne aus Cloud-Lösungen stammen“, erklärte Peter Hale. „Das ist auf vielfältige Marktfaktoren zurückzuführen, allen voran auf den Übergang im Bereich der UC weg von einem Modell des traditionellen Ankaufs hin zu einem verbrauchsorientierten As-a-Service-Modell. Das bedeutet einen Paradigmenwechsel der kurz gefasst lautet ‚Opex statt Capex‘, sprich Usage-based-Pricing anstelle von Life-Time-Lizenzen.“

In diesem Szenario – das geht eindeutig aus den entsprechenden Berichten hervor – kommt das Know-how und die Spezialisierung von Systemintegratoren zum Tragen, welche nicht

länger als einfache Reseller und TK-Installateure auftreten, sondern vielmehr als Profis mit großer Expertise beim Finden von Lösungsansätzen für die unternehmerischen Herausforderungen der Kunden.

"Heutzutage wendet sich niemand an ein Systemhaus, weil er nur eine neue TK-Anlage möchte. In Wahrheit werden vom Kunden vielmehr Tools angefragt, mit deren Hilfe sie sich Unterstützung dabei erwarten, als Unternehmen besser und effizienter zu arbeiten", stellte Steve Osler im Plenarsaal des World Trade Centers fest.

"Aus diesem Grund müssen sich Systemintegratoren zu Managed Service Provider weiterentwickeln und ihre Kompetenzen als festen Bestandteil der Lösung an Kunden verkaufen. Möglich ist das, durch das Vorschlagen der richtigen Technologien in Kombination mit einem für diesen Zweck geeigneten Geschäftsmodell", unterstrich Steve Osler.

Channel Sales

Anschließend betrat Cristiano Bellumat die große Bühne des Plenarsaals des WTC Barcelona. Cristiano Bellumat zeichnet bei Wildix verantwortlich für die Vertriebsstrategie und hat zudem das Format ‚Unicomm‘ entwickelt, ein einzigartiges Schulungsprogramm, das Unternehmen bei der Umstellung auf das MSP-Geschäftsmodell begleitet. „Das Schaffen von Nutzen (‚Value‘) ist eine tragende Säule des Vertriebsmodells von MSP-Unternehmen. Es geht nämlich nicht darum, ein Produkt zu verkaufen. Es geht vielmehr darum, im Kundengespräch herauszuarbeiten, welche Probleme zu lösen sind, um die Performance zu verbessern. Mit ValueSelling™ ist hier im IT-Bereich ein bewährtes Vertriebsinstrument vorhanden.“

Während des Summit konnten die Teilnehmer diese Verkaufstechnik dank des eingeladenen Referenten Jim Roche, ValueSelling™-Experte mit 30-jähriger Erfahrung, vertiefen. ValueSelling™ ist eine Methode, die seitens der größten IT-Unternehmen wie Microsoft, Oracle, Google u.a.m. zur Anwendung kommt. „Unser Schulungsprogramm Unicomm ist das einzige Format, das auch ein ValueSelling™-Training vorsieht“, präzisierte Cristiano Bellumat.

Workshops

Während des Events wurden mehrere Workshops abgehalten, darunter auch einer zu Kanban. Die Kanban-Methode wurde zu Beginn des 20. Jahrhunderts in der Fertigungsindustrie entwickelt, um Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten. Das Grundprinzip des Kanban besteht in der Visualisierung von Arbeitsschritten und hatte damals Toyota ermöglicht, die Unternehmensergebnisse um ein Vielfaches zu steigern und zu einem Schwergewicht unter den Mitbewerbern aufzusteigen: Heute findet die Kanban-Methode auch in der IT-Welt weite Verbreitung.

„Während die ValueSelling™-Methode zu einem Perspektivenwechsel im Verkaufsgespräch führt und den Nutzen (‚Value‘) aus der Warte des Kunden offenlegt“, führte Cristiano Bellumat aus, „erlaubt die Kanban-Methode, diesen Nutzen zeitgerecht zu generieren und

dem Kunden zu präsentieren – was zu Recht mit dem WOW-Effekt beim Empfänger verbunden ist.“

„Kanban hat es uns ermöglicht, die ‚Engpässe‘ zu beseitigen und die Reaktionszeiten unseres technischen Supports auf ein Minimum zu reduzieren“, erklärte Dimitri Osler, CTO von Wildix, bevor er zur Präsentation der Produktneuheiten für 2019 übergang. Die Produktneuvorstellungen basieren allesamt auf der ersten und tragenden Säule der Wildix-Wildix, sprich WebRTC.

New Products

Dimitri Osler stellte flankiert von Vasiliy Ganchev, Leiter des Entwicklungsteams für VoIP-Produkte, die Wildix Neuigkeiten im Bereich Hard- und Software vor.

Im Vordergrund stand Wizyconf, die erste professionelle und easy-to-use Webkonferenz, die auf dem WebRTC-Standard sowie dem Betriebssystem Chrome OS basiert.

Es ist gerade dieser Umstand, dass Chrome OS die Grundlage für Wizyconf bildet, die diese Webkonferenz-Lösung von anderen auf dem Markt verfügbaren Plattformen hinsichtlich Sicherheit, Benutzerfreundlichkeit und Einfachheit unterscheidet. Das i7-7700-CPU-System ist einerseits sicher vor Hackerangriffen, andererseits aber einfach und unmittelbar in der Handhabung bzw. im Einsatz, da Chrome OS eine Browser-Interface bietet.

Wizyconf verfügt über zwei Kameras, eine 4K Ultra HD mit Autofokus und einem 120-Grad-Winkel sowie eine zweite hochauflösende PTZ-Kamera mit 12-fachem optischem Zoom (16-fach digital).

Die Mikrofone sind die gleichen wie in Aufnahmestudios und garantieren eine ausgesprochen hohe Klangqualität, wobei sie eine Fläche von etwa 60 Quadratmetern abdecken. Sie können auch an der Decke angebracht werden, um so mit einem ansprechenden Raumdesign für den Sitzungssaal von Führungskräften deren Vorstellungen und Ansprüchen zu entsprechen.

Weiters ermöglicht die in einem minimalistischen und eleganten Stil gefertigte Halterung das Anbringen von bis zu drei Bildschirmen.

Mobile First

Die gesamte Palette an Wildix-Lösungen ist einem grundlegenden Prinzip verpflichtet: „Mobile First“. Mobile Geräte werden als zentral erachtet und in den Mittelpunkt gestellt bzw. werden für diesen Zweck die geeigneten Lösungen entwickelt.

Die neue Collaboration App beispielsweise wird zu einem echten unternehmensinternen Chat-Service, welcher erlaubt, schnell und unkompliziert sich auszutauschen, Dokumente zu teilen und über den Anwesenheitsstatus von Kollegen informiert zu sein. Das neue elegante

und helle Design macht die Verwendung auf iOS- und Android-Plattformen noch angenehmer.

Mobile Apps von Wildix für iOS und Android stellen sicher, dass Sie nicht einen einzigen Anruf oder Chat-Nachricht verpassen und bieten gleichzeitig den Online-Zugriff auf die Telefonbücher des Unternehmens.

Im Gegensatz zu Anwendungen von anderen Anbietern, die nicht außerhalb des Unternehmensnetzwerks verfügbar sind, ermöglichen die mobilen Apps von Wildix das Verwalten und Abwickeln der Geschäftskommunikation mit dem Gerät ihrer Wahl über öffentliche WLAN-, 3G- und LTE-Netzwerke.

Doch damit nicht genug: Wildix ist der erste Hersteller, der eine App entwickelt hat, über die die Wildix Collaboration mit der Apple Watch kommunizieren kann. Damit können Benachrichtigungen, Statusänderungen und Telefonanrufe bequem am Handgelenk eingesehen werden.

Wildix beflügelt das ortsunabhängige Arbeiten, der Austausch mit Kollegen und Kunden ist überall und jederzeit möglich. Die Entscheidung über das Wo und Wann liegt allein in den Händen des Wildix-Benutzers.

Über Wildix

Wildix ist ein international agierendes Unternehmen, das Browser-basierte Lösungen für Unified Communications und IP-PBX entwickelt. Das Unternehmen stützt sich auf ein Netzwerk aus zertifizierten Geschäftspartnern, die Wildix-Systeme in ganz Europa sowie den Vereinigten Staaten installieren. Wildix betreibt seit 2005 ein eigenes Forschungs- und Entwicklungszentrum. Das Unternehmen verfügt über eine ganze Reihe an Niederlassungen, die über ganz Europa verteilt sind, sowie eine weitere Niederlassung in den USA.

Die Lösung von Wildix richtet sich an Unternehmen, die ihren Mitarbeitern und Kooperationspartnern effiziente, aber einfache Kommunikationswerkzeuge bieten müssen. Das System von Wildix wurde so gestaltet, dass es mit niedrigen Wartungskosten einfach zu installieren und zu managen ist.

Pressekontakt

Chiara Turrini

Wildix Communication Officer

chiara.turrini@wildix.com

+39 3386984775

Further details about Exhibitors and Speakers:
<https://lineupr.com/uccsummit/app>

