

## UCC-Anbieter: Peoplefone

**«Swiss IT Reseller»:** Ist es für Reseller ein günstiger Zeitpunkt, um ins UCC-Geschäft einzusteigen? Was spricht dafür, was dagegen?

**Roger Vogler:** Wer sich heute im Telekommunikationsumfeld noch nicht mit der Informatik auseinandergesetzt hat, muss einige Hürden überwinden. ICT-Firmen hingegen haben es heute einfacher, ins UCC-Geschäft einzusteigen, da sie bereits die meisten Skills mitbringen. Das Zusammenfliessen der Telekommunikation und der ICT hat bereits vor zehn Jahren begonnen. Der Zeitpunkt ist sicher günstig, spätestens jetzt einzusteigen.

**Über welche Skills und Ressourcen muss ein Reseller verfügen, um im UCC-Umfeld erfolgreich zu sein?**

Er muss in der Telekommunikation und in der ICT seine Skills haben, damit er seinen Kunden vollumfänglich beraten und bei der Integration unterstützen kann. Es treffen zwei Berufsfelder aufeinander. Er muss das Prozessmanagement von Firmen kennen, damit er die UCC-Lösung auf die Bedürfnisse abstimmen kann.

**Wo liegen für Reseller die grössten Chancen im UCC-Markt und wo die grössten Herausforderungen?**

Die grössten Chancen liegen klar in der gesamtheitlichen Beratung für eine neue UCC-Lösung inklusive Integration. Ebenfalls muss die Lösung die Kommunikation und Zusammenarbeit im Unternehmen effizienter machen. Die Herausforderungen liegen darin, dass der Reseller sein Know-how in den drei Bereichen Telekommunikation, ICT und Projektleitung beziehungsweise Beratung stark ausbauen muss. Der persönliche Kontakt zum Anbieter ist für den Reseller daher besonders wichtig.

**Wie unterstützen Sie die Reseller im UCC-Bereich?**

Wir fokussieren darauf, den Reseller beim Aufbau seiner Skills zu unterstützen. Zum einen mit marktorientierten UCC-Lösungen und zum anderen mit Workshops zu Themen wie «Aufbau des technischen Wissens zu UCC», aber auch zu «Wie berate ich meinen Kunden ganzheitlich». Ebenfalls ist das Thema Sicherheit in UCC-Nutzungsgebieten wie Home

Office und Unternehmen immer mehr gefragt. Bei der Umsetzung der UCC-Lösungen unterstützen wir den Reseller mit unserem Support bis hin zur Projektbegleitung.

**In welche Richtung entwickelt sich der UCC-Markt in Ihren Augen?**

Da wir heute durch die Coronasituation mehr an mobile Arbeitsplätze und ans Home Office gebunden sind und Unternehmen ihre Prozesse auch online abbilden müssen, sind sie gezwungen, sich neu zu orientieren. UCC-Lösungen, auch mit Anbindung von ERP- und CRM-Systemen über APIs, werden heute schneller und in grösserer Menge als vor der Pandemie integriert. In Zukunft wird es sicher so weitergehen, vielleicht aber nicht mehr in diesem Tempo. Aber so wie vor März 2020 wird es nicht wieder werden.



Roger Vogler,  
Partner &  
Technical Manager,  
Peoplefone