Vom Schweizer Start-up zum paneuropäischen Telekom-Anbieter

Als kleine Schweizer VoIP-Anbieterin gestartet ist peoplefone heute erfolgreich in sieben europäischen Ländern tätig. Danette Beaud, COO von peoplefone, gibt im Interview Einblick darin, wie dem Unternehmen die Expansion gelungen ist.

Frau Danette Beaud, wie hat es peoplefone als kleines Zürcher Start-up geschafft, sich auf dem paneuropäischen Parkett erfolgreich zu behaupten?
Peoplefone positioniert sich als Nischenplayerin und legt ihren Fokus als VoIP-Anbieterin klar auf KMU. Sie war eine der ersten Anbieterinnen in der Schweiz, die VoIP für die Breite erschwinglich zugänglich gemacht hat. Das hat uns gegenüber den Mitbewerbenden sicherlich einen Vorsprung verschafft. Diesen konnten wir wahren, in dem wir mit hausinternen Ingenieuren unsere eigene VoIP-Technologie entwickelt und seither beständig an innovativen Produkten gearbeitet haben. Dadurch, dass wir unsere Entwickler inhouse beschäftigen, ist es uns zudem möglich, unseren Geschäftskunden massgeschneiderte VoIP-Lösungen anzubieten.

Wie stellen Sie die persönliche Betreuung der Geschäftskunden in den sieben Ländern sicher?
Die Dienstleistung an unseren Kunden ist uns ungemein wichtig. Wir setzen deshalb auf die strategische Zusammenarbeit mit mehr als 2000 Installationspartnern. Sie betreuen unsere Kunden kompetent und persönlich. Dies ermöglicht es uns, im Hintergrund zu agieren und die Qualität unserer Produkte sicherzustellen.

Welche Herausforderungen gilt es für peoplefone bei der Expansion zu meistern?
In vielen Ländern ist der Wettbewerb noch schärfer als in der Schweiz. Regulatorien, die den lokalen Markt schützen, erschweren uns den Markteintritt. Wir investieren aber immer langfristig und setzen auf Personal vor Ort sowie unsere hauseigene Technologie. Denn wir glauben nur an organisches Wachstum, ausländische Akquisitionen sind für uns keine Option. Zwar haben wir bislang noch nicht überall unsere Ziele erreicht, in Ländern wie Deutschland und Polen haben sich die Strategie und unser Mut aber bereits bezahlt gemacht.

Die Coronakrise hat Unternehmen in den letzten Monaten vor grosse Herausforderungen gestellt. Welche musste peoplefone als VoIP-Anbieterin meistern?
Während in so mancher Branche die Nachfrage komplett eingebrochen ist, hat sie bei uns aufgrund der in vielen Unternehmen erfolgten Umstellung aufs Homeoffice sehr stark zugenommen. Seit peoplefone auf dem Markt ist, wurden die Kapazitäten unserer Infrastruktur noch selten so stark auf den Prüfstand gestellt.

Wie sind Sie der hohen Nachfrage nachgekommen?
Wir investieren laufend in unsere Infrastruktur und waren deshalb bestens für die zusätzlichen Leistungsanforderungen gerüstet. Zudem können wir dank unseren internen Entwicklern sehr schnell auf sich verändernde Bedürfnisse reagieren. Im Weiteren werden, wie bereits erwähnt, alle unsere bestehenden wie auch potenziellen KMU-Kunden seit Jahren professionell und persönlich durch unsere Installationspartner betreut. Die Zusammenarbeit mit unserem Partnernetz ist für uns von unschätzbarem Wert – insbesondere in solch fordernden Zeiten.

Welche Dienstleistungen waren in den letzten Wochen besonders gefragt?
Viele Unternehmungen waren vorerst auf der Suche nach einer Möglichkeit, ihre Festnetztelefonie ohne hohe Weiterleitungsgebühren auf die mobilen Geräte ihrer Mitarbeitenden umzuleiten. Diesem Bedürfnis konnten wir mit unserer peoplefone APP nachkommen. Zudem

Danette A. Beaud, COO peoplefone Gruppe

erhielten wir viele Anfragen zu Telefon- und Videokonferenzlösungen sowie Kollaborationstools. Entsprechend oft haben wir Gespräche über Microsoft Teams geführt, das all diesen Anforderungen gerecht wird. Wir haben die Lösung im Herbst 2018 als eine der ersten Anbieterinnen in der Schweiz ins Portfolio aufgenommen und entsprechend bereits viel Erfahrung damit gesammelt. Diese Erfahrung wird von den Kunden sehr geschätzt.

peoplefone feiert dieses Jahr ihr 15-jähriges Jubiläum. Worauf sind Sie besonders stolz?
Ich bin besonders stolz auf unser Team. Auch wenn wir in der Zwischenzeit gewachsen sind, haben wir unsere familiäre Atmosphäre beibehalten. Unsere Mitarbeitenden fühlen sich mit dem Unternehmen verbunden und bringen sich entsprechend auch stark ein. Zudem freut es mich zu sehen, wie sehr unsere Partner wie auch unsere Kunden den langjährigen, persönlichen Kontakt zu unseren Mitarbeitenden schätzen. Diese Beziehungen sind uns sehr wichtig und wir freuen uns, diese künftig – unter anderem durch gezielte Schulungen unserer Partner – noch weiter auszubauen.

Peoplefone Gruppe

- VoIP-Anbieterin
- Gründung des Unternehmens 2005
- Hauptsitz in Zürich, Schweiz
- Niederlassungen in 7 Ländern
- Mehr als 200 000 VoIP-Benutzer
- Mehr als 20 000 Geschäftskunden
- Mehr als 2 000 Installationspartner

www.peoplefone.com - www.peoplefone.ch