

Den Einstieg nicht verpassen

UNIFIED COMMUNICATIONS IT und Sprachkommunikation wachsen zusammen und eröffnen neue Geschäftsfelder. Reseller müssen jetzt die Weichen für die Zukunft stellen



- Telekommunikations- und IT-Leistungen werden in einer Ausschreibung zusammengefasst und gemeinsam beauftragt
- Die Arbeitsweise der Kunden verändert sich – neue Anwendungsfelder und Dienstleistungen entstehen
- Die Ansprechpartner innerhalb der Unternehmen verändern sich – TK-Abteilungen wachsen mit IT-Abteilungen zusammen
- Verfügbarkeit und Sicherheit werden zu zentralen Themen

War Telekommunikation bis vor wenigen Jahren von der IT und den zugehörigen IP-Netzwerken noch weitgehend entkoppelt, so vollzieht sich momentan der Wandel hin zur Sprachkommunikation über IP-Netzwerke – Voice over IP (VoIP). Diese Entwicklung stellt die etablierten Anbieter von Telekommunikations-Lösungen vor völlig neue Herausforderungen, insbesondere im Bereich der IP-Technologie. Die meisten heute im Einsatz befindlichen VoIP-Lösungen basieren noch auf eigenständiger Hardware, die in das bestehende IP-Netzwerk des Kunden integriert wird. Der Markt entwickelt sich jedoch kontinuierlich weiter, in Richtung Integration der Telekommunikation in die IT-Umgebung der Kunden. Der Vorteil für die Endkunden besteht darin, dass es nur eine Plattform für die gesamte Unternehmenskommunikation gibt: Unified Communications (UC) ist damit geboren. Dies verändert auch signifikant das Marktverhalten der Kunden:

TÜRÖFFNER FÜR RESELLER

„Aus der Sicht eines IT-Systemhauses bietet sich gerade jetzt die Chance, in diesen Markt einzusteigen. Die Entwicklung hin zu Unified Communications gewinnt zunehmend an Fahrt, das Kundeninteresse steigt. Durch den kontinuierlichen Ausbau von TK- und UC-Fachwissen können IT-Systemhäuser neue Märkte erschließen“, erklärt Jörg Brünig, Senior Director Channel bei Fujitsu. „Eine weitere Möglichkeit der Markterschließung besteht in der Zusammenarbeit mit bereits etablierten TK-Systemhäusern, um zukünftigen Anforderungen im UC-Umfeld gemeinsam zu begegnen.“

Schließlich braucht es für UC-Lösungen leistungsstarke Hardware-Plattformen, wie etwa die PRIMERGY Server von Fujitsu. „Für Channel-Partner ist dies eine gute Gelegenheit, sich hier weiterzuentwickeln, und sie gewinnen einen weiteren Türöffner fürs Servergeschäft“, führt Brünig aus. So kann schon jetzt gemeinsam mit einem etablierten TK-Systemhaus ein komplettes ITK-Projekt

mit IT-, Netzwerk- und TK-Umgebung bearbeitet werden. Während der IT-Reseller das gesamte Projekt steuert, wird der TK-Anteil (beispielsweise in einem ersten Schritt eine Voice-over-IP-Lösung) von einem hierfür qualifizierten Systemhaus übernommen.

FACHKRÄFTE FÜR DEN CHANNEL

Als langjähriger Partner von Fujitsu kann die IT Management Consulting Group GmbH (ITMCG) IT-Reseller sowohl als Personalberatung als auch beim Aufbau einer Partnerschaft mit TK-Systemhäusern unterstützen. Das Erfolgsgeheimnis der ITMCG fußt auf einem bundesweiten Netzwerk aus spezialisierten Beratern, Repräsentanten und Dienstleistern. Sie bieten Fach- und Marktkenntnis in der IT-Branche und können bei Bedarf in Beratungsprojekte (Vertrieb, Marketing, Personal) integriert werden. Weiterhin kann die ITMCG die Systemhäuser auch als Personalberatung unterstützen. Da sie bereits über langjährige Erfahrung mit Fujitsu und dem Channel verfügt, kann das Unternehmen als IT-Spezialist schneller agieren als vergleichbare Personaldienstleister. Die ITMCG übernimmt das Recruiting für den Channel und bedient sich hierbei ihres deutschlandweiten Netzwerkes.



ITMCG
Sabine Griesel
☎ 089 48950368
✉ griesel@itmcg.de
www.itmcg.de

Fujitsu
Channel Development
✉ channel.info@ts.fujitsu.com