

IP-Telefonie für Elektrounternehmen

Die Telekommunikation verändert sich, und die Elektrounternehmen stehen mitten drin. Dass sich die Telefonie unaufhaltsam in Richtung IP-Telefonie entwickelt, also kommunizieren über das Internet-Protokoll, wurde an den beiden Halbtagesseminaren zum Thema «IP-Telefonie für Elektrounternehmen» klar. Insgesamt 150 Interessierte haben sich am 12. Mai 2006 in Winterthur und am 17. Mai in Olten eingefunden, um sich mit der modernen Kommunikationstechnik zu befassen.

Die Kursleiter Christian Seiler und Bernhard Wirz von der IP-futura AG, ausgewiesene Telekommunikations-Spezialisten und mit der Installations-technik bestens vertraut, zeigten anlässlich der Weiterbildungsveranstaltung «IP-Telefonie für Elektrounternehmen» am 12. Mai 2006 in Winterthur und am 17. Mai in Olten auf, was es heisst, wenn die Infrastrukturen für die Sprach- und Datenübertragung zusammenwachsen. Christian Seiler machte deutlich, dass diese Konvergenz nicht nur die Kom-

munikationstechnik verändert: «Das Verschmelzen von Computer- und Telefonesystemen verlangt nach neuen Geschäftsmodellen. Der Gewinn wird nicht mehr mit Hardwarekomponenten, sondern mit Beratung und Dienstleistungen erwirtschaftet.» So wurde deutlich, dass dem Thema Verkauf eine überaus wichtige Bedeutung zukommt. Es ist wichtig, dass sich die Elektrobranche aktiv und professionell mit der IP-Telefonie befasst, denn sie ist nicht alleine. «Wenn wir dieses Geschäft nicht machen, dann machen

es die anderen. Die IT-Firmen stehen bereit», so der allgemeine Tenor.

Markteintritt mit Partnerschaften

Die IP-Telefonie braucht einiges an Fachwissen. Doch dieses muss nicht von jedem einzelnen Elektrounternehmen in der gesamten Tiefe bereitgestellt werden. Bernhard Wirz verwies auf die Möglichkeit der Partnerschaften. So sei auch sichergestellt, dass das Geschäft in der Branche bleibe. Und alles ist in der IP-Telefonie nicht neu, wie Wirz betonte. Bei der Projektierung beispielsweise könne vieles von vorhandenen Projektierungsgrundlagen übernommen werden. Ein Kursteilnehmer, der solche Partnerschaften erfolgreich praktiziert, brachte es auf den Punkt: «Es ist wie bei meinem Hausarzt. Der schaut, was ich brauche, und schickt mich dann zum Spezialisten. Genau so mache ich es mit der IP-Telefonie. Allerdings mit dem Unterschied, dass das Honorar nicht übereinstimmt», wie er lachend anfügte.

Die Referenten verwiesen auf das grosse Potenzial von älteren PBX-Anlagen, die ausgewechselt werden müssen. Sie machten auch deutlich, dass es unabdingbar ist, eine klare TK-Strategie aufzubauen. «Nur nebenbei noch ein wenig IP-Telefonie zu betreiben, das funktioniert nicht.» Es sei eben heikel, meinte Bernhard Wirz, «denn mit IP sind Sie direkt auf dem Netzwerk des Kunden.» Christian Seiler betonte wiederholt die grosse Chance, welche die Elektrounternehmer haben: «Es braucht die Elektrounternehmen für die Migrationen. Die Provider kennen die Telefonie nicht.» Mit den modernen Kommunikationstechniken sind alle gefordert. Bernhard Wirz, zusammenfassend: «IP ist nur noch ein Dienst oder eine Applikation auf einem IP-Netzwerk. Der traditionelle Telefönlern verliert seine bisherige Bedeutung.» Die IP-Telefonie, das haben diese beiden Anlässe gezeigt, ist unter den Elektrounternehmern definitiv ein Thema. [ET 12]



Bild 1
Interessiert:
Bernhard Wirz
erklärt den Tele-
matik-Fachleuten
die IP-Telefonie.



Bild 2 Handfest
und greifbar:
IP-Pausen-
gespräche unter
Fachkollegen.
(Bilder: Erich
Schwaninger)

Erich Schwaninger
Leiter Berufsbildung VSEI