

# Know-how für die IP-Telefonie

## IP-futura

**IP-futura wurde im Herbst 2005 zur Erstellung produkteunabhängiger Wissensvermittlung und Projektierungen rund um die IP-Telefonie gegründet. Lauf Christian Seiler und Bernhard Wirz, den beiden Initianten, ist die technische Infrastruktur für die IP-Telefonie bereit, viele Kunden jedoch verunsichert. Hier wollen sie unterstützen.**

Die Gründer der Marktinitiative *IP-futura*, das IP-Beratungsunternehmen ist keine juristische Person, besitzen beide eigene Unternehmungen: *Christian Seiler* die *Peridea AG* in Solothurn, *Bernhard Wirz* die *Wirz TKS AG* im zürcherischen Steinmaur. «Wir beide

passen sowohl persönlich wie auch geschäftlich ideal zusammen», meint Christian Seiler, der an der Fachhochschule Burgdorf Nachrichtentechnik studiert hat und seit bald 25 Jahren im Bereich IT und Telekommunikation tätig ist. Sein Partner ist diplomierter Elektroinstallateur und blickt auf eine über 30-jährige Berufspraxis in der Telekommunikation zurück. Doch vor allem schauen die beiden nach vorne. «Unter IP-futura bauen wir ein Know-how-Netzwerk rund um die IP-Telefonie auf», lautet ihre Devise. Technologie-Präsentationen, Strategie- und Konzeptentwicklungen, Schulung und Instruktionen, Analysen und

Projektleitungen sind nur ein paar Beispiele aus dem breiten Leistungsangebot. Die IP-futura-Repräsentanten legen Wert darauf, dass sie «hersteller- und lieferantenunabhängig sind und über eine hohe, praxisnahe Fachkompetenz in Marktsicht und Technik verfügen», wie Christian Seiler betont.

Als unabhängiges Beratungsunternehmen tritt IP-futura gegenüber ihren Kunden in der Form auf, wie es von den am Prozess Beteiligten gewünscht wird. Bernhard Wirz: «Wir können in verschiedenen Verbindun-

gen auftreten. Während unserer Startphase haben wir direkten Kundenkontakt. Selbstverständlich können wir uns auch eine Zusammenarbeit mit einem Installateur oder Planer vorstellen, wenn der Kontakt zum Kunden bereits besteht. Vielleicht hat ein Installateur nicht das nötige Fachwissen; dann unterstützen wir ihn punktuell oder umfassend bis hin zur Übergabe einer neuen Lösung.»

### Ein Protokoll für alle Dienste

Welches sind typische IP-futura-Kunden? Christian Seiler nennt KMUs, Gemeinde- und Stadtverwaltungen. Bernhard Wirz mag nicht einschränken: «Alle, in jeder Grösse, die sich unsicher fühlen oder gar keine Kenntnisse im Bereich der IP-Telefonie haben.»

Bei IP-futura dreht sich alles um das Internet-Protokoll. Was steckt aus der Sicht der beiden Fachspezialisten dahinter? Christian Seiler: «Die Begriffe IP und Konvergenz gehören irgendwie zusammen. Wie es das lateinische Wort *convergere* ausdrückt, werden sich viele Protokolle und Dienste, die jetzt noch verschieden sind, annähern. So die Sprach- und Datenkommunikation, WAN und LAN sowie Festnetz und Mobilfunk.» Für Bernhard Wirz ist Konvergenz «das Ineinanderschmelzen von Daten- und Voice-Kommunikation». Es gebe nun einen Dienst oder eine Applikation «Sprache» auf einem IT-Netzwerk.

Welche Bedeutung hat, generell gesehen, die IP-Telefonie? Christian Seiler meint, der Wechsel von der konventionellen Telefonie hin zur IP-Telefonie werde sich in den nächsten Jahren beschleunigen, auch im Privatbereich. «Sodann wird die günstige Breitbandabdeckung forciert werden, die Provider haben die entsprechenden Projekte bereits gestartet.» Bern-

hard Wirz geht davon aus, dass in den nächsten zwei bis drei Jahren noch hybride Systeme eingesetzt werden. Reine konventionelle Anlagen würden nicht mehr nachgefragt. «Heute will der Kunde auch die IP-Telefonie offeriert haben. Vielmals scheidet ein Entscheid noch an den etwas höheren Investitionen und der Unsicherheit bezüglich Sicherheit und Verfügbarkeit.» Dies werde sich in der nächsten Zeit jedoch schlagartig ändern, wenn noch mehr gut funktionierende Referenzanlagen in Betrieb seien. «Alle Hersteller haben mittlerweile auf die Entwicklung von reinen IP-Technologien umgestellt», meint der Telekommunikationsspezialist.

### Dienstleister und Berater

Wie kann sich die Elektro- und Telematikbranche in dieser neuen Landschaft positionieren? Strategie Christian Seiler: «Die Installateure sollen Partner für Absatzmittler – darunter versteht er die klassischen Elektrounternehmen und IT-Firmen –, aber auch für die Beeinflusser (Planungsbüro) sein und sich als Aufklärer und Berater der Endkunden betätigen.» Bernhard Wirz, zusammenfassend: «Für die Elektro- und Telematikbetriebe, die den Wandel und die Neuausrichtung auf den Telekom- und IT-Markt geschafft haben, sind die Möglichkeiten sehr gross, mit dieser neuen Technologie auch zukünftig am Markt tätig zu sein und Geld zu verdienen.» Christian Seiler und Bernhard Wirz haben erkannt, welches Anforderungsprofil die IP-Telefonie verlangt, aber auch, welches Potenzial in ihr steckt.

Weiter empfiehlt Christian Seiler der Branche «die Wandlung vom Hardwareverkäufer zum kompetenten Dienstleister und Berater, verbunden mit engen Partnerschaften». Zu den Partnern zählt er auch IP-futura, die Berater rund um die IP-Telefonie.

ET 19

Erich Schwaninger

Kontakt: IP-futura, Postfach 58  
8162 Steinmaur, Tel. 044 854 80 50  
Fax 044 854 80 55, [www.ip-futura.ch](http://www.ip-futura.ch)  
[info@ip-futura.ch](mailto:info@ip-futura.ch)



Bernhard Wirz



Christian Seiler