

# Telefonieren aus der Cloud

„Die Cloud verändert das Geschäftsmodell grundlegend“

Bernhard Reimann

Vodia entwickelt Telefonanlagen speziell für den Einsatz in der Cloud. Mit seinen Apps, Integrationen und Partnerschaften adressiert Vodia Partner, die Komplettlösungen für Geschäftskunden anbieten. Die Software dafür entwickelte das Team um Christian Stredicke 2006 unter dem Namen „pbxnsip“, die die Basis für die spätere Vodia PBX bildete. Nachdem das Unternehmen bislang von den USA aus den heimischen und globalen Markt bearbeitete, startete Vodia 2019 mit der Eröffnung der Niederlassung in Berlin eine neue Phase seiner Expansion. Im Fokus der Vermarktung steht die zukunftssichere Multi-Tenant-Lösung Vodia PBX für die Cloud. NET sprach mit Dr. Christian Stredicke, Geschäftsführer, und Anastasios Papadopoulos, Vertriebsleiter DACH, von Vodia Networks über die Entwicklung des Marktes und die Strategie des Unternehmens.

Bernhard Reimann ist Objektleiter der NET in Kremen

**NET:** Welche Lösungen bietet Vodia Networks seinen Kunden?

**Christian Stredicke:** Wir sind seit 15 Jahren mit unserer TK-Anlage Vodia PBX erfolgreich am Markt. Einer der Gründe dafür ist, dass wir damit Organisationen jeder Größe, vom kleinen Handwerksbetrieb bis zu großen Unternehmen, bedienen können. Je nach Anforderung kann die PBX in der Cloud oder auf dem firmeneigenen Server betrieben werden. Für kleinere Betriebe, wie Arztpraxen oder Anwaltskanzleien, haben wir sogar zwei Hardwarelösungen im Programm: Vodia IO, den All-in-One-Breitband-Router für DSL und Glasfaser mit eingebauter DECT-Basisstation sowie analogen Telefonanschlüssen. Außerdem Vodia IOP, basierend auf einem Raspberry Pi, die einfach an einen vorhandenen Router angeschlossen wird. Beide beinhalten natürlich unsere leistungsstarke PBX mit einer vorinstallierten Lizenz für vier gleichzeitige Gespräche. Maximal sind bis zu 16 parallele Gespräche möglich.

**NET:** Warum sollten sich Kunden und Partner für Ihre Cloud-PBX-Lösung entscheiden?

**Anastasios Papadopoulos:** Mittelfristig werden viele Nebenstellen über die Apps angeschlossen werden. Damit geht nicht nur „Work from Home“, sondern „Work from Anywhere“ (kurz WFA), inklusive „Work from Office“. Es ist zu erwarten, dass nach der ersten Corona-Schockwelle viele Firmen ihre TK-Anlage auf WFA umrüsten werden, um in den kommenden Jahren ordentlich arbeiten zu können. Es gibt ja sogar schon Diskussionen darüber, das Arbeiten vom Homeoffice aus gesetzlich festzuschreiben. Das funktioniert aber nur dann sauber, wenn die Telefonanlage auf einer öffentlichen Adresse läuft. Einige Integrationen setzen sogar voraus, dass die PBX auf Public IP läuft, wie z.B.



Dr. Christian Stredicke, Geschäftsführer von Vodia Networks: „Mit unserer TK-Anlage Vodia PBX können wir Organisationen jeder Größe, vom kleinen Handwerksbetrieb bis zu großen Unternehmen, bedienen.“

Microsoft Teams. Kurzum: All das hat eine Menge Konsequenzen, auf die sich die Partner besser heute als morgen einstellen sollten.

Die Cloud bringt jedoch nicht nur technisch wichtige Änderungen mit sich, sondern sie verändert auch das Geschäftsmodell grundlegend. So werden nicht einfach Lizenzen weitergeschoben, sondern Kunden bekommen einen Service angeboten, der auf Basis der Anzahl der Mitarbeiter abgerechnet wird. Das bietet für Partner mit Lösungskompetenz die Möglichkeit, sich stetige monatliche Zusatzeinnahmen zu sichern. Und die Kunden brauchen sich keine kostspieligen eigenen Kompetenzen zu erarbeiten, die nicht in ihrem Kerngeschäft liegen. Die PBX kommt mit einem eingebauten Session Border Controller (SBC), der unbedingt für einen stabilen Betrieb im Internet notwendig ist. Und dank der Mehrmandantenfähigkeit unserer PBX bleiben die Kosten für deren Betrieb für unsere Partner überschaubar. So müssen sie nicht für jeden einzelnen Mandanten einen separaten virtuellen Server mieten, sondern können mehrere Kunden auf ein und derselben Maschine laufen lassen.

**NET:** Welche Vorteile bietet Ihre MS-Teams-Lösung?

**A. Papadopoulos:** Da Microsoft Teams dank seines Funktionsumfangs ein willkommenes Produktionswerkzeug in der Bürokommunikation darstellt, wird es von vielen Unternehmen gern und häufig genutzt. Die Konnektivität zu Standard-VoIP-Geräten lässt allerdings zu wünschen übrig. So ist es nicht ohne Weiteres möglich, aus Teams heraus jemanden anzurufen, der kein Teams-Konto hat – und umgekehrt. Bei manchen Firmen wie beispielsweise Fabriken, Bau- und Transportunternehmen oder Einzelhandelsketten mit vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die außerhalb von Büros arbeiten, kann das zum Problem werden. Hier kommt die Vodia PBX ins Spiel. Sie lässt sich über ihren integrierten SBC ganz einfach mit MS Teams koppeln. Dafür müssen die Unternehmen nicht einmal Manpower einsetzen, das regelt alles unser Partner. Die Beschäftigten arbeiten wie gewohnt weiter, nur eben besser, weil sie zum Beispiel jetzt aus Teams heraus Nicht-Teams-Kollegen wesentlich einfacher erreichen.

**NET:** *Wie lange wird es noch Tischtelefone geben?*

**Ch. Stredicke:** Tischtelefone wird es sicher noch lange geben. Unsere PBX kommt aber inzwischen auch ganz gut ohne sie aus. Aber letztlich entscheidet jeder Anwender/jede Anwenderin selbst, ob er/sie ein Tischtelefon nutzen will oder nicht. Das kann dann auch innerhalb einer Anlage ge-



*Anastasios Papadopoulos, Vertriebsleiter DACH von Vodia Networks: „Ich sehe es als meine wichtigste Aufgabe, die Marke Vodia auf dem deutschsprachigen Markt bekannter zu machen.“ (Fotos: Vodia)*

mischt werden. Ich selbst verwende nur unsere App, aber für viele ist ein Tischtelefon auf dem Schreibtisch noch immer ein Muss. Das werden wir sicher nicht infrage stellen.

**NET:** *Wird es in zwanzig Jahren überhaupt noch eine Onlinekommunikation ohne Bewegtbild geben?*

**Ch. Stredicke:** Für die interne Kommunikation wird es sicherlich mehr Bewegtbilder geben, da dies eine Umgebung ist, die relativ einfach zu kontrollieren ist. Für die externe Kommunikation ist die große Frage, was im Bereich SIP-Trunking passiert. Wenn die SIP-Trunk-Anbieter letztlich nur noch SDP (Session Description Protocol) verschicken, stellt sich die Frage, warum Kunden dafür pro Minute bezahlen sollen. Wer weiß, vielleicht wird ENUM (Übersetzung von Telefon-

nummern in Internetadressen) dann eine Rolle spielen. 20 Jahre sind eine lange Zeit, und da kann viel passieren.

**NET:** *Sie kommen aus den USA, welche Unterschiede sehen Sie im Vergleich zu Deutschland bzw. DACH?*

**Ch. Stredicke:** Ich gehe davon aus, dass die deutschen SIP-Anbieter SMS/MMS eher unterstützen werden als Video. In den USA ist es durchaus üblich, zwischen Unternehmen und Kunden Text und Sprache zu mischen, und zwar über die Telefonnummer der Firma. Ich sehe keinen Grund, warum das nicht auch in Deutschland möglich sein sollte. Google wird sicher dabei helfen herauszufinden, an welche Firma man simsen und wo man nur anrufen kann.

**NET:** *Herr Papadopoulos, Sie sind gerade neu bei Vodia Networks in DACH gestartet. Was sind Ihre vordringlichsten Aufgaben bis Jahresende? Und für 2021?*

**A. Papadopoulos:** Ich sehe es als meine wichtigste Aufgabe, die Marke Vodia auf dem deutschsprachigen Markt bekannter zu machen. Schließlich brauchen wir uns mit unseren Lösungen nicht zu verstecken. Im Gegenteil, unsere Software bietet gegenüber denen von etlichen Mitbewerbern echte Vorteile. Damit ist Vodia für potenzielle Partner äußerst attraktiv. Diese will ich in den nächsten Wochen und Monaten identifizieren und an Bord bringen.