

## TK-ANLAGEN

# Mittelstand neu entdec(k)t

Multizellen-Systeme werden auch für kleinere Unternehmen immer interessanter – Neue Lösungen auch für den Enterprise-Markt – Systemhäuser sehen großes Potenzial bei der Vermarktung

## HINTERGRUND

### Definition Multizelle

IP-DECT-Multizellen ermöglichen unterbrechungsfreie Telefonate über IP-DECT auf größeren Flächen. Die Mobilteile werden dabei an der Installation selbst und nicht, wie etwa bei Singlezellen-Lösungen, an der Basisstation angemeldet.

Seit gut einem Jahr vermarktet Jochen Schnittker neben Telefonanlagen und Netzwerktechnik auch DECT-Lösungen auf IP-Basis. Mit den bisherigen Ergebnissen ist er überaus zufrieden: „Die Technik in diesem Bereich hat sich in den vergangenen Jahren rasant entwickelt – gleichzeitig sind die Lösungen auch deutlich günstiger geworden, damit steigt natürlich das Interesse der Kunden“, erklärt er im Gespräch mit **Telecom Handel**. Der Geschäftsführer der Karlsruher no-Blocks GmbH betreut mit seinem Team neben Kleinbetrieben vor allem Kundenanlagen aus dem Mittelstand mit bis zu 100 Teilnehmern.

Auch Bernward Schepermann, Vertriebsleiter der Sysdata GmbH & Co. KG in Stadtlohn nahe Münster, sieht eine steigende Nachfrage nach IP-DECT-Systemen im Business-Umfeld – vor allem nach Multizellensystemen, mit denen auch größere Flächen, beispielsweise in Lagerhallen oder über mehrere Stockwerke hinweg, mit einer IP-DECT-Lösung ausgestattet werden können. „Viele unserer Kunden betreiben DECT-Systeme an einer klassischen TK-Anlage und möchten zukünftig auf eine IP-Lösung umstellen. Auf die Mobilität beim Telefonieren will auch im Geschäftskundenbereich keiner verzichten“, erklärt er. Und er begrüßt, dass in den vergangenen Monaten immer mehr Hersteller kostengünstige IP-Systeme auch für kleinere Unternehmen entwickelt haben.

### Neue Lösungen für den Mittelstand

Beispielsweise hat das Münchner Unternehmen Gigaset erst zur diesjährigen CeBIT sein System vorgestellt: N720 DECT IP unterstützt Installationen, bei denen maximal 100 Mobilteile angeschlossen werden können. Nur wenige Monate zuvor, im Dezember, stellte Agfeo seine erste IP-DECT-Lösung vor, die sich ebenfalls mit maximal 160 anschlie-



baren Mobilteilen vor allem an den Mittelstand wendet. Im vergangenen Juni wiederum brachte Auerswald eine IP-DECT-Erweiterung für seine ITK-Systeme COMpact 5000 und COMmander auf den Markt, an der bis zu 40 Mobilteile angeschlossen werden können.

Diese Lösungen bieten, ebenso wie die großen Systeme für Konzerne auch, vor allem eines: die Möglichkeit, mobil via DECT auf dem Firmengelände zu telefonieren. Bei Agfeo und Gigaset sind bis zu acht parallele Gespräche pro Basisstation möglich, bei Auerswald sind es zehn. Gigaset bietet darüber hinaus noch die Möglichkeit, dass Anwender bei eingehenden E-Mails eine Benachrichtigung erhalten – und dazu noch ein Infocenter, über das Nutzer beispielsweise aktuelle Börsenkurse oder Ähnliches abfragen können.

Für kleinere und mittlere Unternehmen, die die Hersteller ja in erster Linie als Zielgruppe für ihre

Systeme ausgemacht haben, reicht das auch völlig aus. Anders sind indes die Anforderungen im Großkundenbereich.

### Mehr Funktionen für Großkunden

In diesem Kundensegment werden IP-DECT-Lösungen oft auch im Sicherheitsbereich eingesetzt. Ein Beispiel: Die Mitarbeiter in großen Lagerhallen sind mit einem Mobilteil mit Alarmfunktion ausgestattet, das immer dann einen Alarm auslöst, wenn ein Mitarbeiter sich längere Zeit nicht bewegt. Dann wird automatisch eine Verbindung mit einem vorher festgelegten Ziel aufgebaut. Diese Funktionen bieten beispielsweise die Lösungen von Aastra, Polycom oder Siemens Enterprise Communications (SEN) an; Voraussetzung dafür ist natürlich ein geeignetes Endgerät. Bei Aastra ist zudem die Lokalisierung von Endgeräten möglich, um im Notfall einem Mitarbeiter schneller helfen zu können. Über eine Weboberfläche kann dabei die aktuelle Position eines Mitarbeiters festgestellt wer-

„Auf die Mobilität beim Telefonieren will auch im Geschäftskundenbereich keiner verzichten“

Bernward Schepermann, Vertriebsleiter Sysdata



IP-DECT-MULTIZELLEN (AUSWAHL)

Unternehmen	Aastra	Agfeo Telekommunikation	Auerswald	Gigaset Communica-tions	Panasonic Europe*	Polycom Inc.	Siemens Enterprise Communications
Internet	www.aastra.de	www.agfeo.de	www.auerswald.de	www.gigaset.com/pro	www.panasonic.de	www.polycom.com	www.siemens-enterprise.com/de
Vermarktung über folgende Distributoren	Über alle Aastra-Vertrags-Distributoren	über alle von Agfeo gelisteten Distributoren	über Auerswald-Vertrags-Distributoren	Also Actebis, Allnet, Herweck, Komsa, Michael Telecom	Allnet, Also Actebis, Herweck, Komsa, Michael Telecom	ComPlus, ScanSource	HiPath Cordless IP (Segment gehobener Mittelstand) wird über direkt angeschlossenen Partner vermarktet
Produktinformation							
Produktname	Aastra SIP-DECT mit Basisstationen RFP (L) 32, (L) 34 und (L) 43 WLAN	Agfeo DECT IP-System	COMfortel DECT IP1040	Gigaset N720 DECT IP Multicell System mit N720 DM PRO (DECT Manager) N720 IP PRO (Basisstation)	KX-UDT118 und KX-UDT124	KIRK Wireless Server 6000	HiPath Cordless IP
Max. Basisstationen/Installation	2.048 (DECT XXL)	40	10	20	128	256	60 DECT IP (Maximum für Handover)
Max. Mobilteile/Installation	4.500 Mobilteile, Erweiterung möglich	160	40	100	255	4.096	300
Maximale parallele Gespräche/Kanäle pro Basisstation	8	8	10	8	8 / 4 parallele Gespräche (bei KX-UDT124 HD Audio)	11	12 parallele Gespräche
Feature für reflektierende Umgebungen, bspw. in Hochregallagern oder Hallen mit Metallverschaltungen	●, DECT XQ	●	●, Antennen Diversity	○, in Vorbereitung	●	○	●, Antennen Diversity als Option
Sonstiges	WLAN mit Basisstationen RFP (L) 43	k.A.	Synchronisation der Basen over Air und/oder über Ethernet	Kompatibel mit Asterisk 1.6, Broadsoft 17, HiPath 3000/4000, Starface	unterstützt u.a. auch Asterisk-Systeme	u.a. kompatibel mit Microsoft Lync 2010	Synchronisation auch über LAN
Applikationen und Zusatzausstattung							
Administration via	Browserbasiert, OpenMobilityManager (OMM) und OpenMobilityPortal (OMP)	Browserbasiert, in der Basis	Zentrale Konfiguration über die Master-Base	DECT-Manager: Web-Konfiguration, Autoprovisioning, Provisioning Online Tool (ab Juni 2012), Download von Provider/PBX-Profilen	Über eine Maintenance-Software sowie über Web	Browserbasiert (Web-GUI)	Admin. über integrierten Web-Manager, keine externen Tools notwendig
Textübermittlung	●, Mitteilungen mit bis zu 1.000 Zeichen, Gruppenversand möglich	○	○	●, E-Mail-Benachrichtigung	○, in Planung (KX-DT121)	●, Senden und Empfangen, Gruppennachrichten möglich	●
Datenübertragung	●, nicht über DECT, nur WLAN	○	○	Infocenter interaktiv, auch kundenspezifisch	○	●, IP/LAN	●, möglich, aber zur Zeit nicht realisiert
Zugriff auf Telefonbuch des Unternehmens	●, LDAP	●, zentrales Telefonbuch im DECT-System, 200 Rufnummern importierbar	●	●, via XML, LDAP	In Planung (KX-UDT121)	●, via LDAP	●, LDAP
Verschlüsselung von Sprache und Daten	●, DECT-Verschlüsselung (Encryption)	●, DECT Standard Cipher (DSC)	●, DECT-Verschlüsselung auf der Luftschnittstelle	●, DECT-Verschlüsselung	●, DECT-Verschlüsselung	●, SRTP, HTTPS und TLS	●, VPN-Tunnel
Alarmfunktion	●	○	○	○	○	●, mit den Endgeräten KIRK 6020, 6040, 7020 und 7040	●, über geeignetes DECT-Endgerät
Lokalisierung von Mobilteilen	●	●, sichtbar über Konfigurator	●, über die Weboberfläche der Masterbasis	○	○, in Planung	○	möglich, aber zur Zeit nicht realisiert
Sonstiges	Über XML können Applikationen anderer Hersteller angebunden werden	k.A.	k.A.	Online Telefonbuchsuche (z.B. via Klicktel)	k.A.	KIRK Automatic Alarm Call License für weitere Alarm-Features, nur in Verbindung mit den Endgeräten KIRK 6040 und 7040	k.A.
Empfohlene Mobilteile	Aastra 600d-Familie: Aastra 610d, Aastra 620d, Aastra 630d	Agfeo DECT 60 IP	COMfortel DECT 900C Handsets, COMfortel DECT 660C Handsets Verschiedene Gigaset-Handsets	Gigaset SL610H PRO, S810H, SL400H, E49H	Panasonic KX-UDT111/121	KIRK Handset-Serie	u.a. Gigaset S4 Professional, OpenStage SL4 Professional, Gigaset M2 Professional
Preise in Euro (netto)							
UVP pro Basisstation	auf Anfrage	499,00	auf Anfrage	499,95	k.A.	535,00	639,00
UVP für DECT- oder Call-Manager	auf Anfrage	in Basis enthalten	in Basis enthalten	499,95	k.A.	676,00 mit 30 User-Lizenzen und Support	2.395,00 (erforderlich ab 10 Basisstationen)
UVP für empfohlenes Mobilteil	auf Anfrage	189,00	COMfortel DECT 900C Handset inkl. Ladeschale: 184,00; COMfortel DECT 660C Handset inkl. Ladeschale: 89,00	129,95	k.A.	Zwischen 125,00 und 460,00	z.B. 230,00 für Gigaset SL4

● ja ○ nein; \*Vermarktungsstart Mitte des Jahres

Quelle: Alle Daten basieren auf Unternehmensangaben

den. Aastra ist auch der einzige Hersteller, bei dem an die IP-DECT-Lösung parallel ein WLAN-Netz angeschlossen werden kann. Die Basisstationen RFP (L) 43 WLAN dienen dabei auch als WLAN Access Points. Diese Kombination soll vor allem die Administration vereinfachen, so der Hersteller. Konkurrenz durch Voice over WLAN (VoWLAN) fürchtet Aastra indes nicht: VoWLAN könne bei der Sprachqualität nicht mithalten.

Auch Bernward Schepermann sieht bei VoWLAN gleich mehrere Nachteile: Zum einen seien derzeit die Standby-Zeiten der Endgeräte noch relativ gering. Weitaus entscheidender sei aber, dass in WLAN-Netzen die Access Points deutlich engermaschiger installiert werden müssten als im DECT-

Bereich. „Das treibt natürlich die Kosten für eine Installation in die Höhe,“ so Schepermann weiter. Deshalb ist er sich sicher, dass IP-DECT-Systeme keine Nischenlösung im Kommunikationsbereich sind – oder sein werden, „sondern ein großer Markt, der auch künftig wachsen wird – und wir wollen daran beteiligt sein“.

Neue Lösungen am Start

Dass der Markt an Bedeutung gewinnt, zeigen auch die Pläne von Cisco und Panasonic. Letztere haben zwar bereits jetzt eine IP-DECT-Lösung im Programm, diese basiert allerdings nicht auf dem SIP-Protokoll und kann daher nur in Verbindung mit Panaso-

nic-Anlagen eingesetzt werden. Ab Mitte des Jahres bringt der Hersteller deshalb neue Lösungen (KX-UDT 118 und 124) auf den Markt, die dann auch in Asterisk-Umgebungen installiert werden können.

„IP-DECT-Lösungen sind günstiger geworden, damit steigt das Interesse der Kunden“

Jochen Schnittker, Geschäftsführer no-Blocks



Ebenfalls für den Sommer hat darüber hinaus auch Cisco erste Multizellen-Lösungen angekündigt.

Waltraud Ritzer