

### **Für weitere Informationen steht Ihnen zur Verfügung:**

Thomas Gambichler  
Dimension Data AG & Co. KG  
Tel. +49 (0) 6171 977-214  
Fax +49 (0) 6171 977-210  
E-Mail: [thomas.gambichler@eu.didata.com](mailto:thomas.gambichler@eu.didata.com)

### **Dimension Data stellt erste tatsächlich globale Managed Services für Video-Kommunikationssysteme vor**

**Oberursel, 08. November 2011 – Dimension Data stellt seine neuen Managed Services für visuelle Kommunikationstechnologien vor und liefert damit die erste globale Serviceleistung dieser Art. Der neue Service zielt auf eine Maximierung der Benutzerakzeptanz und somit auf die Steigerung der Rentabilität von Video-Systemen. Kunden können mit dem neuen Angebot ihren gesamten Videobestand auslagern und umgehen so das Problem, den Support lokal von unterschiedlichen AV-Unternehmen zu beziehen.**

Visuelle Kommunikationstechnologien werden zunehmend eingesetzt: Sei es in Büros, Home Offices oder für mobile Anwendungen im B2B-Umfeld und privat – der Bedarf an nahtloser Vernetzung verschiedenster Umgebungen nimmt verstärkt zu. Folglich erhält die Entwicklung und Implementierung dieser Technologien zunehmend hohe Priorität für IT-Abteilungen. Um Kosten zu senken und einen hohen Return-on-Investment zu sichern, ist es unabdingbar, entsprechende Strategien für die visuelle Kommunikation zu entwickeln.

„Unternehmen wissen, dass sie einen erfahrenen Partner benötigen, der eine unkomplizierte und effiziente Nutzung der Services garantiert sowie auch die Rentabilität ihrer Investition“, erklärt Terry Dwyer, Director Visual Communications bei Dimension Data. „Die Benutzerakzeptanz ist dabei die größte Herausforderung für Unternehmen, die in Video-Kommunikationstechnologien investiert haben: Video-Systeme, die nicht sofort in den ersten zwei Minuten funktionieren – sei es aufgrund eines technischen Problems oder einer schlechten Verbindung – führen dazu, dass Mitarbeiter auf altbewährte Kommunikationsmittel wie beispielsweise das Telefon zurückgreifen. Die Hemmschwelle, die neue Technologie erneut zu nutzen, ist dann besonders hoch. Das bedeutet, dass Unternehmen nicht den Nutzen aus der Technologie ziehen können, wofür diese ursprünglich angeschafft wurde“, so Dwyer.

Für Probleme dieser Art benötigen Unternehmen eine intelligente Management-Lösung, sonst können ihre IT-Abteilungen kaum Schritt halten mit den unzähligen neuen Patches und Upgrades, die für die einwandfreie Funktionsfähigkeit der Systeme notwendig sind. Auch wenn

Unternehmen das Management der Videotechnologie intern übernehmen könnten, sei dies eine sehr teure und zeitaufwendige Angelegenheit.

Terry Dwyer ergänzt vor diesem Hintergrund: „In den vergangenen 18 Monaten haben wir einen dramatischen Anstieg des Kundeninteresses für Video insgesamt gesehen. Viele unserer Kunden überprüfen ihre Video-Aktivitäten und beginnen mit der Planung und Umsetzung umfassender Strategien für skalierbare Lösungen der visuellen Kommunikation. Dabei verlangen sie häufig nach einem Dienstleister, der vor allem ihre globalen Anforderungen erfüllen kann. Dafür haben wir nicht nur die notwendige globale Präsenz sondern auch die erforderlichen Services und Zertifizierungen.“

Die Vorteile der Managed-Videoconferencing-Services sind offensichtlich:

- **Fokussieren auf unternehmenskritische Technologien:** Die Mehrheit der Unternehmen betrachtet visuelle Kommunikationstechnologien nicht als unternehmenskritisch. Der Einsatz von Managed Services erlaubt es IT-Abteilungen, sich auf Core-Technologien zu konzentrieren und ein kosteneffizientes Outtasking visueller Kommunikation zu ermöglichen.
- **Senkung der operativen Kosten:** Mit dem Einsatz von Managed Services sparen Unternehmen Kosten für das Anwerben, Training und Halten von Spezialisten für visuelle Kommunikation weltweit.
- **Keine Implementierungskosten:** Die Implementierung einer Video-Infrastruktur ist kostspielig. Durch den Einsatz von Managed-Videoconferencing-Services wird bei sehr niedrigen Einführungskosten voller Funktionalitätsumfang gewährleistet. Kunden bezahlen nur nach der tatsächlich anfallenden Nutzung.
- **Eine bessere Anwender-Erfahrung:** Nutzer haben häufig Erfahrungen gesammelt, dass visuelle Kommunikationstechnologien unzuverlässig und umständlich zu benutzen sind. Managed Services stellen sicher, dass Unzuverlässigkeiten von Systemen identifiziert und beseitigt werden und die Benutzerfreundlichkeit in der Weise gewährleistet ist, dass Video-Konferenzen bereits vom Managed-Services-Anbieter über ein Virtual Network Operations Center (VNOC) einfach aufgesetzt werden; die Anwender müssen nur noch zur Videokonferenz erscheinen.

### **Über die Hälfte der Unternehmen entscheidet sich für betriebsinterne Lösungen**

Bei einer in 2010 durchgeführten Untersuchung von Dimension Data, wurden 809 in den USA ansässige Unternehmen zum Thema Video-Management befragt. Die Untersuchung ergab, dass 66,6 Prozent der befragten Unternehmen sich für betriebsinterne Lösungen entscheiden, 18,9 Prozent gehen den Weg des externen Hostings und 14,6 Prozent schaffen sich eigene Plattformen an.

Darüber hinaus würden immer noch viele Unternehmen in diesem Bereich investieren, ohne sich dabei im Vorfeld eine Strategie für ihre visuelle Kommunikation zu überlegen: Während 49 Prozent der befragten Unternehmen keinen konkreten Plan verfolgten, überlegten lediglich 10 Prozent der Befragten, Video-Technologien in ein Unified Communication Framework zur allgemeinen Nutzung zu integrieren. Herausforderungen denen sich Unternehmen bei der Implementierung visueller Kommunikationstechnologien zudem gegenüber sehen sind neben Kostengründen vor allem Nutzerakzeptanz und Bandbreite. Gleichzeitig würden auch in diesem Bereich zunehmend komplexere kommerzielle Modelle zum Tragen kommen, denn die Kunden würden nach unterschiedlichen Einkaufsmodellen und individuellen, nutzungsabhängigen Verbrauchsmodellen verlangen.

Laut Dwyer spricht Dimension Data mit seinen Videoconferencing-Services alle Kundensegmente an, mit Ausnahme von kleinen und mittleren Unternehmen. „Wir konzentrieren uns in erster Linie auf multinationale und globale Unternehmen: 79 Prozent unserer Kunden sind Global-Fortune-100-Unternehmen und 60 Prozent Global-Fortune-500-Unternehmen“, so Dwyer.

### **Über Dimension Data**

Dimension Data, gegründet 1983, ist ein global agierender Service- und Lösungsanbieter für Informations- und Kommunikationstechnologie, der seine Kunden bei Konzeption, Planung, Aufbau sowie Betrieb unternehmensweiter IT-Infrastrukturen und damit der Umsetzung ihrer Geschäftsziele unterstützt. Das Unternehmen nutzt dazu seine Technologie-Expertise und globalen Kapazitäten zur Bereitstellung von Services in den Bereichen Netzwerk und Rechenzentrum, IT-Sicherheit, Sprach- und Videokommunikation sowie Applikations-Integration. Dimension Data ist seit Oktober 2010 Mitglied der NTT Gruppe. Mehr Informationen unter [www.dimensiondata.com](http://www.dimensiondata.com) und [www.dimensiondata.com/de](http://www.dimensiondata.com/de)