

Auerswald-Product-Manager Benjamin Schuppener empfiehlt

ITK-System Compact 5000R von Auerswald



«Aufgrund ihrer modularen Architektur kann man die Anlage flexibel an verschiedenste Anforderungen anpassen.»

Benjamin Schuppener,
Product Manager,
Auerswald

Welches Ihrer Produkte ist der aktuelle Kundenliebling?

Das hybride ITK-System Compact 5000R. Damit wollen wir auch KMU den Anschluss an die moderne Kommunikation ermöglichen. Da das System sowohl VoIP als auch ISDN und Analog unterstützt, können selbst Anwender mit Analog- oder ISDN-Anschlüssen schon heute VoIP-Appliances aufbauen. Aufgrund ihrer modularen Architektur kann man die Anlage zudem flexibel an verschiedenste Anforderungen anpassen. Obwohl sie nur maximal 14 VoIP-Kanäle bietet, lassen sich dank des Auerswald VoIP-Over-Commitment (VOC) bis zu 32 Telefone an der Anlage betreiben. Ausserdem stehen bis zu 40 Voicemail- und Faxboxen zur Verfügung. Als Reaktion auf den Erfolg stellen wir auf der diesjährigen CeBIT das Nachfolgemodell vor, das noch mehr VoIP-Kanäle beinhaltet.

Welche Entwicklung sollten Händler unbedingt im Auge behalten?

Da die Anzahl der VoIP-Provider kontinuierlich zunimmt, sollte der Handel auf Produkte setzen, die mit allen Providern kompatibel sind und regelmässig mit aktuellen Templates versorgt werden. Nur dann ist die nahtlose Integration in jede All-IP-Umgebung sichergestellt. Die Auerswald ITK-Systeme und IP-Telefone sind schon heute mit über 75 vorinstallierten Providertemplates ausgerüstet.

Wie lautet Ihr persönlicher Insider-Tipp an Händler, um auch künftig erfolgreich zu sein?

Das A und O ist nach wie vor die Beratungskompetenz. Wenn Kunden das Gefühl haben, dass ihnen Lösungen vorgeschlagen werden, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind, dann werden sie wiederkommen und Händler auch weiterempfehlen. Und natürlich geht es nicht ohne hochwertigen Service: Wer unpräzise installiert oder Kunden nach der Installation allein lässt, macht für sich selbst ganz sicher keine Werbung.

Selectline-Product-Manager Kevin Matanovic empfiehlt

Selectline-Auftrag



«Über das gesamte Jahr gesehen ist Selectline-Auftrag unser beliebtestes Produkt.»

Kevin Matanovic,
Product Manager,
Selectline Software

Welches Ihrer Produkte ist der aktuelle Kundenliebling?

Ein Kundenliebling im eigentlichen Sinne ist schwierig zu ermitteln. Der Grund dafür ist, dass wir starke saisonale Schwankungen vermerken. Zum Jahreswechsel hin fragen Kunden beispielsweise vermehrt die Lösungen Selectline-Rechnungswesen und Selectline-Lohn nach. Über das gesamte Jahr gesehen ist jedoch Selectline-Auftrag unser beliebtestes Produkt. Das liegt wohl nicht zuletzt an den neuen Modulen E-Rechnung oder E-Banking.

Welches kommende Produkt sollten Händler unbedingt im Auge behalten?

Das CRM.NG (Next Generation), das für das zweite Quartal 2017 geplant ist und mit dem das CRM in komplett frischem Anstrich erscheinen wird. Neben der neuen Benutzeroberfläche wird ein Ticketsystem integriert, welches die Bearbeitung von Kundenanfragen vereinfacht. Des Weiteren wird eine

Kalenderfunktion hinzugefügt, sowie die Recherchefunktion verbessert. Zudem wird es möglich sein, dass die bisherigen Felder verändert und komplett neue hinzugefügt werden können. Ausserdem steht mit der Umstellung auf ISO20022 ein grosser Wandel im Zahlungsverkehr bevor, welche von den Selectline-Programmen unterstützt wird.

Wie lautet Ihr persönlicher Insider-Tipp an Händler, um auch künftig erfolgreich zu sein?

Um auch für die Zukunft gewappnet zu sein, ist es wichtig, als Händler eine hohe Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. Wenn man Vertriebspartner und Anwender zeitnah und umfassend informiert, stellt man sicher, dass keine Missverständnisse auftreten. Dies ist insbesondere im Bereich der Harmonisierung im Zahlungsverkehr von grosser Wichtigkeit, da es auch schon vorkam, dass Anwender aufgrund von Informationen der Finanzinstitute verunsichert wurden.