

ICT CHANNEL

UC-Markt

Kommunikation im Umbruch

Stefan Adelman | Das Potenzial ist gewaltig. Nie zuvor waren Unified Communications-Lösungen so relevant wie heute in Zeiten von Hybrid- und Remote Work, von Homeoffice und verteilt arbeitenden Teams. Nach vielen Jahren des Schattendaseins haben sich Kommunikationskanäle wie Videocalls und Chat endlich auch im Business-Umfeld etabliert, laufen Telefonie und E-Mail mancherorts gar den Rang ab. Hier sind neue digitale Werkzeuge gefragt. Doch trotz des Wandels der Arbeitswelt steht der Markt fernab der Collaboration-Platzhirsche seit Langem unter Druck. Vor allem die klassischen TK-Hersteller kämpfen oft nach wie vor mit einer neuen Rolle abseits des Hardware-Geschäfts und dem mittlerweile starken Wettbewerb zu US-amerikanischen Software-Riesen.

Es ist aber auch ein Umbruch mit Chancen – gerade für mittelständische Anbieter aus dem europäischen Raum. Sie können sich als regionale, DSGVO-konforme Alternativen ohne Cloud-Pflicht positionieren und bündeln aktuell ihre Kräfte, um sich gemeinsam oder mit der Unterstützung von Investoren ambitionierte Wachstumsziele zu stecken. [Seite 24](#)

Integrated Systems Europa 2022

Die ISE lässt Barcelona wieder leuchten

Michaela Wurm | Im Mai will die Integrated Systems Europe (ISE) Barcelona zum Leuchten bringen. Die Crème de la Crème der ProAV- und Digital-Signage-Branche wird ihre neuesten Technologien endlich wieder auf dem Messegelände präsentieren. Dabei sind Tech-Riesen wie LG, Samsung, Sony, Panasonic, Philips und auch Google. Der Internetkonzern wird Einblicke in seine Strategie geben, mit der er die Digital-Signage- und DoOH-Branche erobern will. [Seite 28](#)



Quelle: Stefan Schasche

Das Ende einer Institution

Michaela Wurm | Conrad reagiert auf den Trend, dass immer mehr Kunden online einkaufen. Der Elektronikhändler schließt bis auf einen alle stationären Läden für private Endkunden und konzentriert sich ganz auf das B2B-Geschäft. Für gewerbliche Kunden soll es neben der Online-Plattform aber auch weiterhin Filialen geben. [Seite 12](#)

Fokus auf Edge und „Truscale“

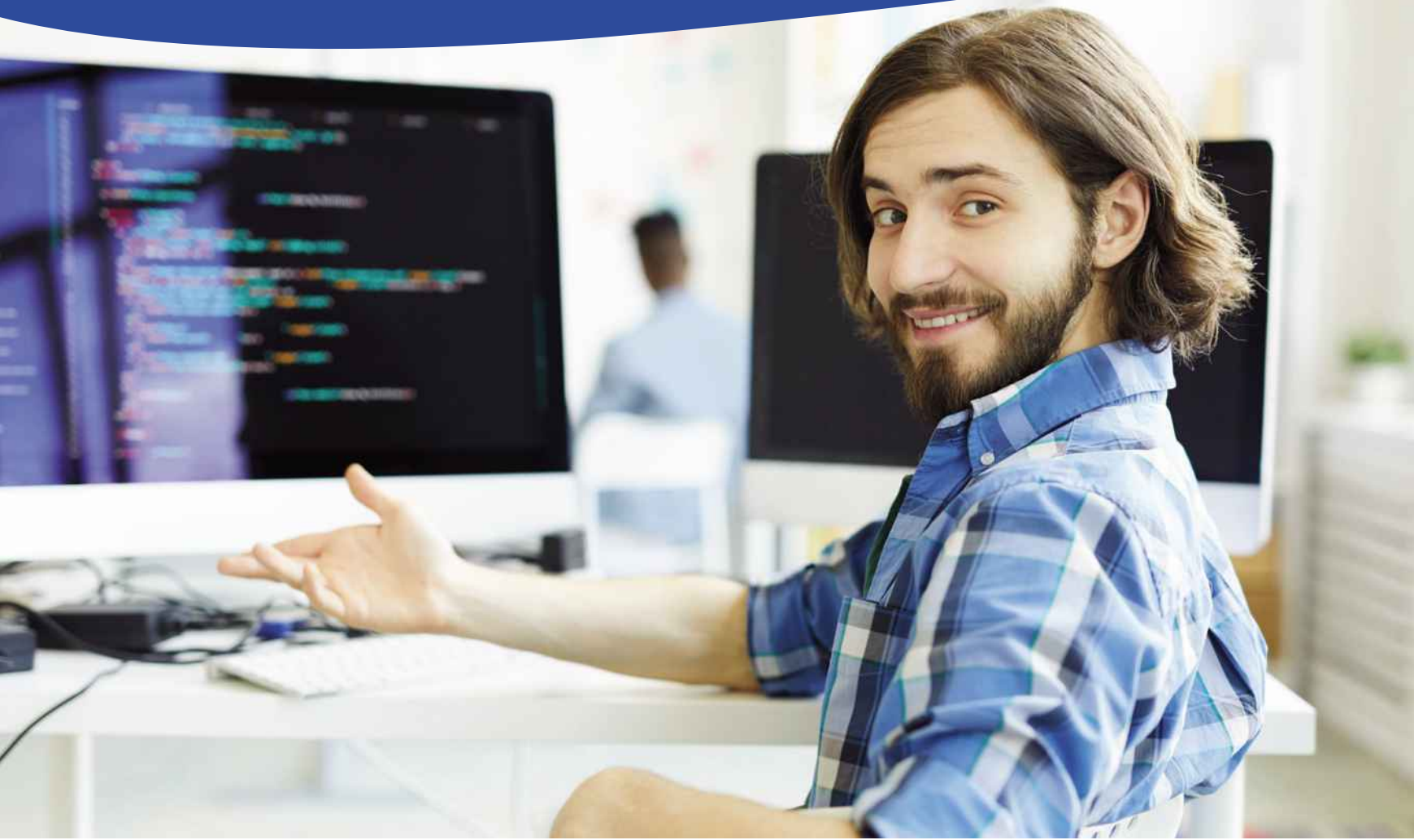
Lenovo pusht das As-a-Service-Geschäft

Michaela Wurm | Lenovos Infrastrukturgeschäft hat sich von Servern und Storage emanzipiert und weiter in Richtung Lösungen und Services entwickelt. Mit „Truscale“ will der Hersteller jetzt zum Everything-as-a-Service-Anbieter werden. Begehrte Partner für dieses Geschäftsmodell sind laut Giovanni Di Filippo, Präsident der Lenovo Infrastructure Solutions Group, Solutions und Service-Provider sowie Systemintegratoren. Damit aber auch klassische Reseller und Distributoren diesen Weg mitgehen können, will Lenovo das As-a-Service-Geschäft stärker automatisieren. Ein einfaches „Click to Contract“-Tool soll den Partnern dabei helfen, sich zum Lösungsanbieter weiterzuentwickeln. [Seite 10](#)

Verbreitung stockt

Wenige wollen Windows 11

Lars Bube | Während Microsoft eine selbsterklärte Rekord-Migrationswelle zu Windows 11 feiert, sprechen die nackten Zahlen eine völlig andere Sprache. Die Nutzungsstatistiken verzeichnen eine eher schleppende Verbreitung mit zuletzt beinahe stagnierender Adaptionrate. In Deutschland wie auch weltweit läuft das aktuelle Betriebssystem sechs Monate nach seinem Start erst auf weniger als zehn Prozent aller Windows-Rechner und liegt global betrachtet sogar noch hinter Windows 7, dessen Support immerhin bereits vor zwei Jahren ausgelaufen ist. Bis es den Vorgänger, dessen Marktanteil bei rund 80 Prozent liegt, auch im Feld ablöst, dürfte es also noch einige Jahre dauern. [Seite 35](#)



„Digitalisierung ist Zukunft“



- Vollautomatische Archivierung
- Automatische Belegerkennung
- Workflow und Prozessmanagement
- Outlook- und Exchange-Integration
- Schnittstellen zu 85 ERP Systemen
- API-Schnittstelle
- DATEV und SEPA Schnittstelle
- Integrierte OCR
- Windows, APP (iOS u. Android) und Weboberfläche
- Rechts- und Revisionsicher und vieles mehr...

Wir bringen Sie
in 3 Tagen
in die digitale Welt.



Wir suchen Vertriebspartner für Deutschland, Österreich und die Schweiz

Tel. +49 (0) 72 43 - 72 53 60

www.infooffice.de