

UNIFIED COMMUNICATIONS

A SMART INVESTMENT

Six business drivers to convince your CFO

WARUM UC SO SCHNELL WÄCHST

Laut Transparency Market Research expandiert der Markt für Unified Communications (UC) um jährlich 16%. Es wird erwartet, dass der Umsatz von 22,8 Milliarden Dollar im Jahr 2011 auf 61,9 Milliarden Dollar im Jahr 2018 ansteigen wird.



Was sind die Gründe für das Wachstum im Bereich UC



*Prozent der Unternehmen führen jeden Vorteil in ihrer ROI-Berechnung an
Quelle: 2013 Unified Communications Plans and Priorities; Webtorials State-of-the-Market Report

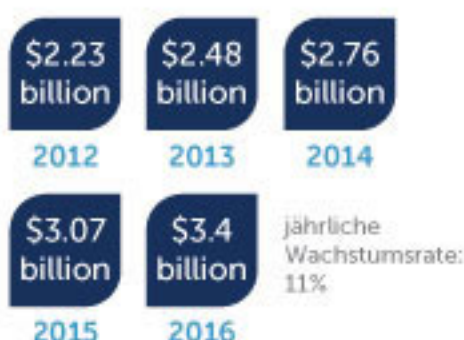
UMFASSENDE ZUSAMMENARBEIT

Cloud-basierte Modelle ermöglichen kollaborative Arbeitsprozesse. Anwendungen aus den Bereichen UC und Collaboration verzeichnen ein starkes Wachstum.

Starke Wachstumskurve

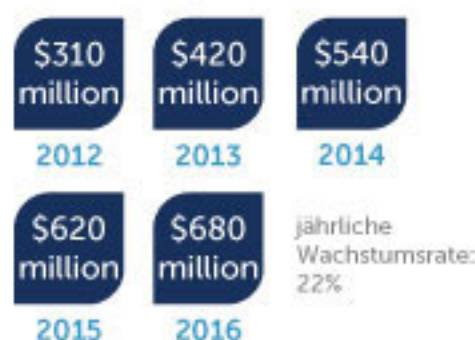
Cloud-basierte Anwendungen, die die Zusammenarbeit fördern, werden voraussichtlich in den kommenden Jahren stark ansteigen.

Umsätze aus Web-Konferenzen, Teaming-Plattformen und Social Software Suiten



Umsätze aus dem Projekt- und Portfolio-Management

Quelle: Gartner public cloud services forecast



SCHWIERIGE FRAGEN, KLARE ANTWORTEN

Antworten auf die folgenden Finanzierungsfragen

Q: Welche Auswirkungen auf das Budget haben Investitionen in UC – Investitionsausgaben vs. Betriebskosten?

A: Wenn wir die Cloud in einem Managed-Service-Modell nutzen, dann verlagern sich die Kosten zum Betriebsaufwand.

Q: Gibt es Service Level Agreements (SLAs) die die Kerngeschäftsprozesse und Erträge schützen?

A: Seriöse Hosting-Provider verwenden ihre eigenen Daten-Einrichtungen oder die von Drittanbietern, bei denen die SLAs folgendes abdecken: Verfügbarkeit, Unternehmenskontinuität, Zeitpläne für die Wiederherstellung im Notfall, Unterstützung für Nachfragespitzen, Behebungszeit von Problemen und vieles mehr.

Q: Wird UC ein einfaches Upgrade sein, welches die eingesetzten Schlüsselemente der IT-Infrastruktur der letzten drei bis vier Jahre veraltet aussehen lassen wird?

A: Die richtigen UC-Lösungen unterstützen nicht nur, sondern nutzen die derzeit installierten Plattformen und die neuesten IT-Strukturen. Sie fügen sich nahtlos in die Virtualisierung, die Cloud, die CRM-Anwendungen und vieles mehr ein.



REALE WELT, REALER ROI

Forrester Research hat die UC-Installation eines Unternehmens analysiert, in dem es die Investitionen, die Kosteneinsparungen, den Gesamt-ROI und andere Faktoren quantifiziert hat.

Die Analyse zeigt:



Zusätzliche Vorteile in dem Unternehmen mit 600 Angestellten:

- 232.000** Dollar Einsparungen an Hardware-, Lizenz- und Wartungskosten im Vergleich zu alternativen Systemen und Konzepten
- 40.000** Dollar geringere Hardware- und Wiederherstellungskosten (Disaster Recovery Costs), weil durch Virtualisierung neue dedizierte Server und Ausfallsicherungsserver nicht notwendig sind.
- 98%** schnellere Wiederherstellung (12 Stunden im Vergleich zu 15 Minuten) pro Störfall – durch Virtualisierung

WÄHLEN SIE EINEN BELIEBIGEN ANBIETER ODER LIEBER DEN MARKTFÜHRER?

3 Gründe, einen UC-Leader zu wählen

Überragende Technologie und Werte

4.1 von 4.4

Mitel ist ein Gewinner des Nemertes Research Pilothouse Awards mit einer Gesamtnote von 4.1 von 4.4, in Bezug auf Kennzahlen aus Bereichen wie Technik, Kundendienst und Wert.

UC-Favorit

Aus welchen Gründen Mitel den Pilothouse Award Gewinner Status verdient hat. Quelle: Nemertes Research

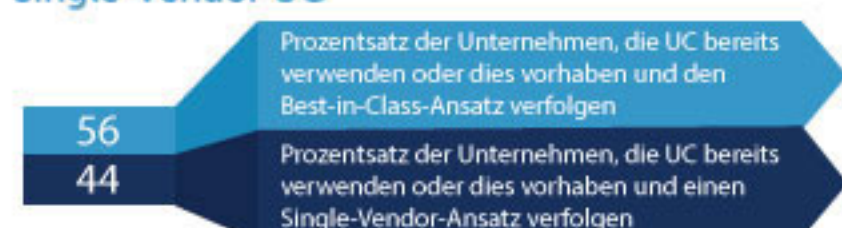


Mitel unterstützt die komplette Bandbreite an UC-Funktionen

Source: InfoTech Research Group

- Dual-Modus Wlan
- iOS, Android
- Andere mobile Plattformen
- andere UC-Integration
- Outbound Call Center
- IP fax
- VPN Initiierung
- Festnetz, Mobilfunknetze und drahtlose Netze

Klassenbester in der Kategorie: Single-Vendor UC



CLEVERE ANSÄTZE ZUR BEREITSTELLUNG VON UC



"Finanz- und Unternehmenschefs finden es sinnlos, Investitionsausgaben (CAPEX) für Technologien zu haben, die sie alle drei bis fünf Jahre ersetzen müssen."

Mike Nole, Vorstandsvorsitzender und Geschäftsführer von Blueprint Technologies Inc., erklärt den Wert der Bereitstellung von UC in einem Managed-Service-Modell.

"Wir möchten, dass die Kunden für fünf Jahre an einem Managed-Service-Programm teilnehmen, bei dem wir das gesamte Risiko für die Geräte tragen."

Brian Hawk, Vice President Sales, Fulton Communications

