

DAS TEMPO DER GESCHÄFTSWELT nimmt weiter Fahrt auf, Entscheidungen müssen in Echtzeit getroffen werden und Mitarbeiter folglich stets verfügbar sein – egal wo sie aktuell sind. Das war schon in den vergangenen Jahren häufig ein Fall für die Videokonferenz und ist es auch heute.

Allerdings wandert diese zurzeit verstärkt in die Cloud. Das hat verschiedene Gründe: Der Benutzerkreis ist immens gestiegen, die Technik längst nicht mehr auf die Vorstandsetagen in Unternehmen beschränkt und die Einbindung gerade der mobilen Mitarbeiter heute ein ausschlaggebender Faktor in der Kosten-Nutzen-Rechnung.

Das alles geht zeitgemäß nicht mehr ohne Interoperabilität, also Kommunikation zwischen allen möglichen Endgeräten, und nicht nur denen eines Typs oder Herstellers. In den derzeitigen Cloud-Service-Angeboten ist sie – auch dank wachsender Bandbreiten, Ausbau des Cloud-Konzepts und Neuerungen beim H.265-Scalable-Video-Coding-Standard (SVC) – bereits mehr oder weniger umfassend realisiert und damit ein wichtiger Treiber dieser Entwicklung. Ein weiterer sind die anderen typischen Vorteile eines cloud-basierten Dienstes, die diese Form der Videokonferenznutzung insbesondere für kleinere und mittelständische Firmen interessant machen. Sie können die Technik schnell nutzen, müssen dafür vergleichsweise nur gering inves-

tieren, können ihren Bedarf flexibel hoch- und runterfahren und zudem Verantwortung, Know-how und Manpower outsourcen.

Entsprechend fallen die Prognosen der Marktforscher aus. Der auf Unified Communication-Märkte (UC) spezialisierte Researcher Wainhouse erwartet für 2014 in Europa 1,8 Mrd. Dollar Umsatz mit Konferenzdiensten inklusive Audio und Web-Conferencing. Eine aktuelle Pierre-Audoin-Consultants-Studie (PAC) kommt zu dem Ergebnis, dass deutsche Unternehmen heute bereits jede vierte für webbasierte Zusammenarbeit sowie Web- und Video-Conferencing eingesetzte Anwendung aus der Cloud beziehen. So sieht auch die Deutsche Telekom ihren Konferenzservice, den sie über den Distributor Vitec als Leadpartner an den deutschen Fachhandel vertreibt, in einem Wachstumsmarkt Cloud, dessen Potential bei deutschen Geschäftskunden laut interner Studie



„Bei allem Nutzen von VaaS-Lösungen, sollten Unternehmen solche Services genau evaluieren und mit ihren jeweiligen Anforderungen vergleichen“,

rät Jörg Weisflog, Vorstand des Hamburger Systemhauses Dekom.

Video- konferenz aus der Cloud

Virtuelle Konferenzdienste aus der Cloud, die zurzeit die klassischen Angebote für Videokommunikation erweitern, stellen den Unternehmen verschiedene Vorteile in Aussicht.

„Auch beim Videokonferenzdienst ist Bandbreite wichtig. Die Kosten dafür sollten gut abgewogen werden mit den klassischen Alternativen“;

so Thomas Löhr, Geschäftsführer von Vidco Media Systems.



- › rasant steigen soll: von 1,9 Mrd. Euro in 2011 auf 10,7 Mrd. Euro in 2016. „Von diesem Marktkuchen wollen wir uns gemeinsam mit dem Fachhandel ein größtmögliches Stück abschneiden“, so Dr. Wilhelm Mettner, CEO der Vitec-Gruppe.

Veritabler Zukunftsmarkt

Dass Videokonferenz-as-a-Service-Offerten (VaaS) das Zeug zu einem veritablen Zukunftsmarkt haben, glauben auch viele Branchenkenner. Die Vorteile dieser Bereitstellungsform seien einfach zu überzeugend, meinen sowohl Thomas Löhr, Geschäftsführer von Vidco Media Systems, als auch Karsten Feldsieper, Key Account Manager bei dem IT-Systemhaus Bechtle am Standort Solingen. Zudem schwingt die Hoffnung mit, dass man mit den künftigen Angeboten die große Zahl der Unternehmen unterhalb der Konzerngröße stärker als bislang zum Einsatz von Videokonferenzen animieren kann. Wachstumspotential, das über die steigende Zahl von Heimarbeitsplätzen und dezentralen Geschäftseinheiten gestützt wird, sieht Löhr hier gerade bei den KMU-Unternehmen. Die würden aber erst dann verstärkt auf den Video-Service-Zug aufspringen, wenn der bei Cloud-Services übliche Austausch von Capex (Kapitalkosten) gegen Opex (Betriebskosten) für sie auf der Opex-Seite wirklich Sinn mache. „Hier muss das eine oder andere aktuelle Angebot noch besser den tatsächlichen Bedarf adressieren“, meint Löhr.

Abhalten könnte manches Unternehmen auch noch die generelle Frage zur Sicherheit von Cloud-Diensten, vermutet Jürgen Riegel, Geschäftsführer des Radvision-Distributors Vicontec. Das sieht so auch Jörg Weisflog, Vorstand des Hamburger Systemhauses Dekom, der beispielhaft auf die Konstellation aus amerikanisch dominiertem Cloud-Anbieter und Patriot Act verweist. „Hier können die Geheimdienste, wenn sie wollen, mithören und mitschauen.“ Wenngleich für die meisten ein eher zu vernachlässigendes Restrisiko, werde mancher wohl doch lieber vorbeugen und nicht unbedingt alle brisanten Unternehmensthemen unisono in Form von Cloud-Konferenzen besprechen, meint Karsten Feldsieper.

Gleichwohl hieven Cloud-Services den Videokonferenz- und UC-Markt zurzeit auf eine neue Stufe – Sicherheitsbedenken hin und Bandbreitenprobleme, die das virtuelle Konferenzerlebnis oft noch im ländlichen Raum trüben, her. Der Bedarf ist da und wird von den Anbietern, von denen einige nur zu dem Zweck entstanden sind, seit gut einem Jahr durch reges Marketing angekurbelt. Um ihre Dienste bereit-

zustellen, bedienen sie sich zum Teil unterschiedlicher Konzepte. Die Signale werden entweder gewischt oder transkodiert und laufen über Videobrücken, auch als MCUs (Multipoint Control Unit) bezeichnet, die entweder hard- oder softwarebasiert sind. Für das Hosting verwenden die Provider entweder Drittprodukte oder eigens entwickelte Bridges. Alle Varianten mit jeweiligen Vor- und Nachteilen, die sich für den Anwender als Abwägungsentscheidung zwischen Aspekten wie Kosten, Dienstgüte, Interoperabilität oder Skalierbarkeit des jeweiligen Angebots darstellen.

Kein Prophet nötig

Einer der Pioniere in dem Markt ist die Telekom mit ihrem Videomeet-Angebot. Der Konferenzdienst ermöglicht die Videokonferenznutzung von Teilnehmern an bis zu 25 Standorten mit unterschiedlichsten Endgeräten. Der Einstieg in die Konferenz erfolgt über eine Einwahlnummer oder durch Anklicken einer URL in einer VK-Einladung. Auch Dekom gehört zu den Anbietern der ersten Stunde und offeriert mit Dekom UC ein Portfolio an Managed-Services für Cloud- und On-Premise-Videokonferenzen. Daneben gibt es zahlreiche weitere europäische und internationale Anbieter.

Es bedarf keines Propheten, um vorherzusagen, dass weitere Angebote folgen werden, und zwar ebenso zügig, wie sie seit Monaten in rascher Folge auf der Bildfläche erscheinen. Bei allem Nutzen, den sie auch deshalb bringen, weil sie einen flexibleren Konferenz- und Kommunikationsmix ermöglichen, sollten Unternehmen solche Services genau evaluieren und mit ihren jeweiligen Anforderungen vergleichen, rät Weisflog. „Auch beim Videokonferenzdienst ist Bandbreite wichtig. Die Kosten dafür sollten gut abgewogen werden mit den klassischen Alternativen“, ergänzt Löhr. ➔

Manfred Schumacher



Karsten Feldsieper,
Key Account Manager bei Bechtle,

findet die Vorteile der Bereitstellungsform VaaS überzeugend.