

Reseller für HD Videokonferenzsysteme gesucht!

MaxxVision[®] Zum Aufbau seines Vertriebs-Netzwerkes sucht MaxxVision kompetente VAR (Value Added Reseller) für High Definition Videokonferenzsysteme der Firma CeeLab.

Das Videokonferenz-Portfolio von MaxxVision beinhaltet Sony HD Videokonferenz Systeme, die in Europa als OEM-Produkte von CeeLab vertrieben werden. Mit den Systemen Arrow 300 (Sony PCS-XG80), Arrow 200 (Sony PCS-XG55) und der Desktop-Lösung Arrow 1000 (Sony PCS-XL55) erhalten Endkunden bewährte Sony-Produktqualität. In Verbindung mit den CeeLab Virtual Meeting Solutions steht ein leistungsstarkes Software-Paket zur Verfügung.

MaxxVision ist Exklusiv-Distributor von CeeLab in Deutschland und wird die Systeme ausschließlich über Reseller verkaufen. Neben attraktiven Preiskonditionen, Unterstützung bei Promotion-Aktionen (Trade-In, Try'n'Buy) oder Demo-Systemen bietet MaxxVision seinen Resellern auch ein wirtschaftliches Support-Konzept. Eine weitere Besonderheit sind kostenlose Software-Updates für Arrow-Systeme als Inklusiv-Leistung beim Kauf. Seit dieser Woche ist die Version 2.31 verfügbar.



Die Desktop-Lösung Arrow 1000 bietet ein Videokonferenz-Erlebnis in High Definition, bequem vom Schreibtisch aus. Kamera und Mikrofon sind im Gehäuse integriert.

Schicken Sie uns Ihre Pressemitteilungen!

Sehr geehrte Damen und Herren,

Dynamik und Innovation bestimmen seit geraumer Zeit das Videokonferenz-Geschehen mit neuen Technologien, Märkten und Playern. Die Arena wird größer, das Bild weitet sich. Natürlich wollen wir Ihnen auch künftig die relevanten Einblicke in den Gesamtmarkt vermitteln. Deshalb erweitern wir mit personell verstärkter Redaktion unsere Berichterstattung. Unsere Bitte an Sie: Schicken Sie uns ab sofort Ihre Pressemeldungen an redaktion@vtron.de, damit wir auch Ihr Unternehmen redaktionell berücksichtigen können. Wir behalten uns die Veröffentlichung je nach Themenrelevanz und Aktualität vor.

Mit freundlichen Grüßen
 Ihre vtron-Redaktion

INHALT DIESER AUSGABE

- Reseller für HD Videokonferenzsysteme gesucht!
- Polycom bildet mit führenden weltweiten Serviceprovidern Konsortium
- RADVISION-CEO Raviv zur Skype-Übernahme durch Microsoft
- Querdenker in Aktion: Sonora-Wüste meets deutsche Wirtschaft
- Kurzmeldungen

„Qualität und Beständigkeit von Sony-Videokonferenzsystemen haben bei Endkunden nach wie vor einen hohen Stellenwert. Für Reseller sollten sich daher attraktive Verkaufschancen ergeben,“ sagt Sayed Soliman, Geschäftsführer von MaxxVision. „Zusammen mit CeeLab bilden wir in Deutschland den einzigen offiziellen Distributionskanal von Sony. Unsere Reseller sind damit supporttechnisch auf der sicheren Seite und können über unseren Core Support auf qualifizierte Ansprechpartner zurückgreifen.“

Mit den ehemaligen Sony-Mitarbeitern Walter Sobottke (Vertrieb) und Helmut Lüdecke (Technik) werden MaxxVision und CeeLab von zwei erfahrenen Videokonferenzprofis unterstützt.

Reseller, die an einer Zusammenarbeit mit MaxxVision interessiert sind, finden unter [MaxxVision-Videokonferenz-Reseller](#) weitere Informationen oder senden eine E-Mail an videokonferenz@maxxvision.com.

An dieser Stelle möchten wir uns bei den Sponsoren dieser Ausgabe bedanken:

Dialcom

Konftel

Lifesize

MaxxVision

Panasonic

Polycom

RADVISION

Vitec Distribution

Polycom bildet mit führenden weltweiten Service-Providern Konsortium, um Video-Telepresence voranzutreiben



POLYCOM[®]

Polycom gibt die Partnerschaft mit weltweit führenden Service Providern bekannt. Die Zusammenarbeit wird eine breitere visuelle Kommunikation durch eine weltweite

Interoperabilität von B2B sowie Konnektivität für Videoconferencing ermöglichen.

Das Open Visual Communications Consortium™ (OVCC™) bietet dabei die weitreichendste visuelle Kommunikation mit Verbindungen in höchster Qualität über die Serviceprovider-Netzwerke hinweg. Dadurch wird für Unternehmen, Behörden, Universitäten, Einrichtungen aus dem Gesundheitswesen und andere Organisationen der zeitlich und örtlich unbegrenzte Einsatz von Telepresence und Videokonferenzen ohne Netzherausforderungen möglich. Das OVCC wird erstmalig einen weltweiten standardbasierten, Multi-Anbieter und Multi-Netzwerk visuellen Kommunikations-Exchange einführen.

Das von Polycom geförderte OVCC umfasst die folgenden Gründungsmitglieder: Airtel, AT&T, BCS Global, BT Conferencing, Cable&Wireless Worldwide, Global Crossing, Glowpoint, iFormata Communications, Masergy, Orange Business Services, PCCW Global, Telefonica, Telstra als auch Verizon.

Das Ziel der OVCC-Mitglieder ist es, Unternehmen und Kunden, eine sichere, standardbasierte B2B-Konnektivität bereitzustellen.

Als „Proof of Concept“ demonstrierten die Mitglieder des OVCC am 28. Januar 2011 das erste anbieterunabhängige High-Definition-Telepresence-Meeting, an dem 18 standardbasierende Systeme über zwölf Netzwerke von Service Providern teilnahmen. Dabei diente Polycom UC Intelligent Infrastructure als Grundlage für den historischen Multi-Site Call.

OVCC ist ab dem zweiten Halbjahr 2011 für neue Mitglieder offen.

RADVISION-CEO Raviv zur Skype-Übernahme durch Microsoft


RADVISION

Delivering the Visual Experience

Boaz Raviv, CEO von RADVISION, nahm kürzlich zur Skype-Übernahme durch Microsoft Stellung. Wir geben seinen Kommentar hier in leicht gekürzter Form wieder:

„Microsofts Übernahme von Skype ist für viele die Schlagzeile der Unified Communications (UC)-Industrie, die weitreichende Auswirkungen für das weltweite Collaboration-Business und insbesondere für den Bereich der visuellen Kommunikation hat. Wir von RADVISION schließen uns der allgemeinen Beurteilung an, dass dies gut für die UC-Industrie ist. Microsoft und RADVISION arbeiten als Partner an der Bereitstellung von Interoperabilitätslösungen zwischen Microsoft Lync und herkömmlichen Videokonferenzsystemen. Unser SCOPIA Video Gateway für Microsoft Lync koppelt die Videomöglichkeiten von Lync mit der großen installierten Basis raumbasierter Videokonferenzsysteme. Es verlängert so die Reichweite von Lync in den Konferenzraum und schützt die Investition des Kunden in raumbasierte Systeme. Durch die Integration von Skype über zahlreiche Plattformen und Geräte erweitert die Kombination aus Microsoft und Skype die Konnektivität auf Hunderte Millionen von Nutzern. Nach Integration von Skype in Lync können diese Benutzer sich mit Microsofts unternehmensweiter UC-Plattform verbinden und so noch mehr Nutzen aus Lync ziehen. Für Lync wird es künftig noch wichtiger, dass es mit konferenzraum-basierten Videokonferenzsystemen zusammenarbeiten kann. Von daher gehen wir davon aus, dass wir weiterhin eine feste Partnerschaft mit Microsoft haben, die künftig womöglich noch enger wird. Interoperabilität war stets ein Hauptanliegen von RADVISION, und wir werden, auch vor dem Hintergrund der Konsolidierung in der Industrie, weiterhin standardbasierte HD-Videolösungen für marktführende UC-Plattformen einschließlich Microsoft, Alcatel-Lucent, IBM und andere entwickeln.“

In Deutschland und Österreich wird Radvision (www.radvision.com) exklusiv von der in Mainz ansässigen VICONTEC Distribution GmbH (www.vicontec.de) vertrieben.

Querdenker in Aktion: Sonora-Wüste meets deutsche Wirtschaft



Was haben die US-amerikanische Sonora-Wüste und die deutsche Wirtschaft gemeinsam? Bei beiden liegt direkt unter der Oberfläche die Saat der Möglichkeiten und wartet auf passende Voraussetzungen. Mit diesem ungewöhnlichen Vergleich führte Dr. Peter Kreuz Ende Mai auf dem Infotag der VITEC Distribution in Mainz in seinen Vortrag mit dem Titel „Nur Tote bleiben liegen“ ein. Von den über 200 Zuhörern blieb keiner liegen sprich unberührt. Immerhin ging es um ein Thema, das jeden der anwesenden Firmenrepräsentanten aus Geschäftsleitung und Management hautnah anging. Wie sind und bleiben Unternehmen in Zeiten erfolgreich, in denen es für Kunden transparente Märkte und eine riesengroße Auswahl gibt? Die Antwort von Kreuz darauf: Sie brauchen das „Funkeln in den Augen“, die ansteckende Begeisterung für das, was sie tun. Sie müssen einfach alles außer gewöhnlich sein. Hierzu bedarf es neuer Werte und neuer Motivationsfaktoren. Zu alten Werten wie Fleiß, Intelligenz oder Pünktlichkeit müssen unbedingt neue wie Kreativität,



Initiative und Leidenschaft dazukommen. Daraus werde dann durch bestimmte Motivationsfaktoren Engagement im und für das Unternehmen, das „die Welt von einem Unterschied“ ausmache. Solche Motivationsfaktoren sind für Kreuz, wenn Mitarbeiter selbstbestimmt arbeiten und Leistung entfalten können. Wenn sie zudem den Sinn ihrer Tätigkeit durch Feedback wahrnehmen. Unternehmen brauchen, so Kreuz, Chefs, die ein Umfeld schaffen, dass Menschen Sinn in ihrer Arbeit finden. Und sie brauchen die Fähigkeit, nicht nur ihr Tagesgeschäft zu managen, sondern – heute viel wichtiger – ihre Zukunft zu gestalten. Dazu bedarf es dieser von Kreuz skizzierten neuen Kultur im Unternehmen. Eine Kultur, die hilft, sich inspirieren zu lassen und auf neue Veränderungen Antworten zu finden. Die regen Wortbeiträge nach dem Vortrag zeigten, dass die Anregung, das lebendige Potenzial im Unternehmen zu entfalten, im Publikum nicht ungehört blieb. So war ein sehr erfolgreicher Infotag für Fachhändler auch spontan zu einem Querdenkertag geworden.

www.foerster-kreuz.com - www.vitec-distribution.com

Kurzmeldungen

Regus erhält 68 Prozent mehr Anfragen als vor dem Vulkanausbruch von 2010 - Der Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull im April 2010 in Island hat die Nachfrage nach Videokonferenzlösungen bei Regus nachhaltig angekurbelt. Ein Jahr später erhält der weltweit führende Anbieter von flexibel mietbaren Büros, Konferenzräumen und Videokonferenzstudios in Deutschland noch immer durchschnittlich 68 Prozent mehr Anfragen als vor dem Vulkanausbruch.

Im April und Mai 2010 nahmen die Buchungen von Videokonferenzsystemen bei Regus aufgrund zahlreicher Flugausfälle europaweit um 180 Prozent pro Monat zu. Zahlreiche Geschäftsleute, die nicht persönlich an Konferenzen und Besprechungen teilnehmen konnten, nutzten Videokonferenzen als Alternative. Bei Anbietern wie Regus lassen sich Studios kurzfristig für genau die Zeit anmieten, für die Bedarf besteht.

Die weiterhin große Nachfrage nach Videokonferenzsystemen bei Regus, auch nachdem die Fluggesellschaften im Mai 2010 ihren Betrieb wieder aufnahmen, zeigt, dass Unternehmen mittlerweile in virtuellen Meetings eine echte Alternative zu persönlichen Treffen sehen. Selbst in Regionen, die nicht direkt vom Ausbruch des Eyjafjallajökull betroffen waren, verzeichnete Regus ein gestiegenes Interesse an Videokonferenzen.

+++

In Ochsenfurt wird eine Ära zu Ende gehen. Die seit mehr als 60 Jahren ansässige Kindermann GmbH hat sich für den Bau eines neuen Firmengebäudes in Eibelstadt entschieden. Am 28. Mai 2011 wurde die Grundsteinlegung mit knapp 250 Gästen und Ehrengästen gefeiert. Als Zeitzeugnis wurde eine historische Edeltahldose aus dem Fundus von Kindermann niedergelegt. Diese Dose hat eine besondere Bewandnis, denn bereits im Jahre 1919 hat das Unternehmen mit der Einführung von Chromnickelstahl im Fotolabor-Bereich für Furore gesorgt. Auf 18.000 qm Grund werden eine moderne Produktionsstätte mit 5.000 qm und ein Verwaltungsgebäude mit 2.000 qm entstehen. Für Kindermann ist das ein Meilenstein in der 150-jährigen Firmengeschichte. 1861 wurde das Unternehmen in Berlin gegründet und begann mit der Herstellung von Petroleumlampen. Im Januar 1944 wurde durch einen Bombenangriff das Berliner Werk komplett zerstört, kurzerhand zog man in ein Ausweichlager in Würzburg-Heidingsfeld. 1950 fand Kindermann sein neues Domizil in Ochsenfurt. Heute gehört der Anbieter von Medien- und Präsentationstechnik mit seinem breiten Portfolio, vom Projektor bis hin zur kompletten Konferenzraumausstattung, zu den größten seiner Art in Europa.

+++

Mit Avaya als neuem Eigner stärkt das schwedische Unternehmen Konftel seine weltweit führende Position als Lieferant innovativer, hochwertiger und plattformunabhängiger Produkte im Segment Telefon- und Videokonferenzen. Als unabhängiges Tochterunternehmen verfügt Konftel als weltweit führender Akteur für Lösungen für die Unternehmenskommunikation über besondere Stärken. „Es gibt zwei Seiten bei der Übernahme von Konftel“, erklärt Avayas Mohamad Ali gegenüber dem Branchenmagazin Telekom Idag, „Konftel produziert hervorragende Produkte, die in unser Portfolio passen. Aber Konftel erhält auch eine größere, strategisch wichtige Rolle innerhalb von Avaya.“

Nach der Finanzkrise 2009 erlebte die Telekommunikationsbranche 2010 ein starkes Wachstum mit einer steigenden Nachfrage nach Produkten für Telefon- und Videokonferenzen. Konftels Zuwachs betrug phantastische 50 Prozent! Auch 2009 verzeichnete Konftel Zuwachsraten, während die Branche insgesamt einen starken Rückgang erlebte

(Konftel: +13 %, Branche insgesamt: -21 %, Quelle: Frost & Sullivan*). Das Marktforschungsunternehmen Frost & Sullivan prognostiziert für 2010 bis 2015 ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Branche von 17 %.

+++

Ende Mai 2011 hat die eLink Distribution AG ihre erste Auslandsniederlassung in Wien eröffnet. Der Hamburger Spezialist für Telekommunikation und Präsentationstechnik rückt damit näher an den stark wachsenden österreichischen Markt. Lokale Fachhändler und Systemhäuser profitieren von kürzeren Wegen, einer engeren Zusammenarbeit bei Vertriebsprojekten und dem professionellen Service.

Die eLink Distribution AG gehört zu den führenden Distributoren für Präsentationstechnik, Videoconferencing und VoIP-Lösungen im deutschsprachigen Raum. Um die steigende Nachfrage in Österreich besser zu bedienen, eröffnete das Unternehmen kürzlich seine erste Auslandsniederlassung in Wien. „Wir vertreiben unsere Technologien ausschließlich über den professionellen Fachhandel und Systemhäuser. Deshalb ist es für uns wichtig, unsere Partner im Projektgeschäft eng zu begleiten. Räumliche Nähe ist dabei ein entscheidender Vorteil“, unterstreicht Roman Klinke, Geschäftsführer der eLink Distribution AG. Speziell in Österreich sei die Marktentwicklung in jüngster Vergangenheit so positiv, dass die Wiener Dependence eine logische Konsequenz sei. Es ist die erste Auslandsniederlassung des Unternehmens.

+++

+++ IMPRESSUM +++

Herausgeber:
 VTRON GmbH
 Rheinhessenstr. 9a
 55129 Mainz
 Tel.: +49 6131 – 28910 10
 Fax.: +49 6131 - 28910 90
 Email: info@vtron.de

Druckfehler, Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Geschützte Warenzeichen und Namen wurden in der Regel nicht als solche kenntlich gemacht. Das Fehlen einer solchen Kennzeichnung bedeutet nicht, dass es sich um einen freien Namen im Sinne des Waren- und Markenrechts handelt.