

UNIFY-SPEZIALIST MEHOKO FÜLLT MARKTLÜCKE

Familien Silber bewährt sich

Seit 2017 ist Mehoko, Meinhart & Heldele, auf dem österreichischen Telekom-Markt aktiv und stößt dabei erfolgreich in eine Lücke, die größere Anbieter hinterlassen haben. Jetzt hat der Salzburger Spezialist für umfassende Kommunikationslösungen gemeinsam mit Partner Unify zwei seiner Installationen als anspruchsvolle Referenz-Projekte vorgestellt.

TEXT: Dominik Schebach | FOTO: Unify, Mehoko | INFO: www.mehoko.at

Die Betriebe könnten unterschiedlicher nicht sein. Das Schloss Fuschl ist ein Luxushotel, Resort & Spa, am bekannten Fuschlsee, UNTHA aus dem salzburgischen Kuchl wiederum ist mit seinen Industrie-Schreddern weltweit eines der führenden Unternehmen für Zerkleinerungstechnologien. Warum sich die beiden Unternehmen bei der Umsetzung ihrer neuen Kommunikationslösung für Mehoko entschieden haben, erklärt GF Thomas Meinhart durch eine Kombination aus Technologie, Kompetenz im Haus sowie Service vor Ort: „Wir sind zwar erst seit zwei Jahren am Markt, aber inzwischen haben wir eine gewisse Bekanntheit erlangt und setzen uns auch gegen größere Anbieter aus der Industrie durch, weil wir die Techniker, die Kompetenz im Haus haben. Diese Servicestärke ist zusammen mit unserer Nähe zum Kunden das Familiensilber des Unternehmens. Wir können die gewünschte Sicherheit bieten und das ist für unsere Kunden das zentrale Thema. Dazu sind wir in ganz Salzburg präsent – auch am Wochenende, was besonders für unsere Kunden in der Hotellerie wichtig ist. So haben wir im Pinzgau und im Pongau Techniker vor Ort, die dort auch wohnen.“

SCHIERE GRÖSSE

Daneben haben die Salzburger in den vergangenen zwei Jahren aber auch bewiesen, dass es umfangreiche Projekte stemmen kann. Das zeigt schon die schiere Größe des Hotel-Projekts Schloss Fuschl, das rund 900 Nebenstellen

AM PUNKT

FAMILIENSILBER SERVICE

Mehoko kann als lokaler Partner erfolgreich das Vakuum füllen, das ehemalige Großanbieter hinterlassen haben.

UNIFIED COMMUNICATIONS

Unify-Kompetenz im Haus ermöglicht die Umsetzung komplexer Lösungen.

WACHSTUM

Personalstand in zwei Jahren vervierfacht.

verteilt über mehrere Standorte umfasst. Den besonderen Anforderungen des Luxushotels konnte Mehoko mit dem IP-System OpenScape 4000 gerecht werden, welches durch das OpenScape Contact Center sowie den Alarmserver OpenScape Alarm Response (OS-CAR/DAKS) erweitert wurde.

Im Notfall lassen sich so mit dem Alarmserver festgelegte Ersthelfergruppen unverzüglich alarmieren und Evakuierungsschritte einleiten. Das OpenScape Contact Center wiederum optimiert den persönlichen Gästeservice – Rezeptionsmitarbeiter können die Anliegen der Gäste sofort an die richtigen Ansprechpartner weiterleiten. Schließlich wurden über OpenBranch die Außenstellen des Resorts an die neue Architektur angebunden sowie das Front und Backoffice mit einer Unified Communications-Lösung ausgestattet. Dazu hat Mehoko die gesamte Integration der Kommunikationsanlage mit dem Buchungssystem oder dem Alarmsystem vorgenommen.

ZUVERLÄSSIGKEIT

Zuverlässigkeit stand auch beim zweiten Referenz-Projekt UNTHA im Mittelpunkt. Hier konnte die bestehende Kommunikationslösung nicht mehr mit



Mehoko-GF Thomas Meinhart sieht die Stärke seines Unternehmens vor allem im Servicebereich und der Nähe zum Kunden: „Mit unseren neuen Technikern können wir als KMU das Service-Vakuum füllen, das die ehemals großen Anbieter hinterlassen haben.“

den Bedürfnissen des ständig wachsenden Unternehmens mithalten. Nach der Umstellung auf ein neues Betriebssystem

Vor allem diese Servicestärke ist zusammen mit unserer Nähe zum Kunden das Familiensilber des Unternehmens. Wir können die gewünschte Sicherheit bieten, das ist für unsere Kunden das zentrale Thema.

Thomas Meinhart

kam es immer wieder zu Ausfällen der betriebsinternen Kommunikationslösung mit ihren per USB-Ports an die PCs angeschlossenen Telefonapparaten, und teilweise konnten auch die Mitarbeiter nicht auf die CRM-Datenbank zugreifen. Da die Installation neuer Treiber bzw Software in keinem Verhältnis zum erwartbaren Nutzen stand, hatte sich UNTHA schließlich für eine neue Kommunikationslösung entschieden.

Den Zuschlag erhielt Mehoko, einerseits wegen des schnell verfügbaren Vor-Ort-Services, andererseits aber auch für seine Expertise im Umgang mit

Unify-Lösungen. Im Anschluss an die Bedarfsanalyse erfolgte bei dem Industrieunternehmen die schrittweise Umstellung auf das All-IP-System OpenScape X8. Die Endgeräte sind nun direkt an den neuen ausfallsicheren Server angebunden. Für die Optimierung der internen Arbeitsabläufe wurden die Büroarbeitsplätze mit neuen OpenScape-Endgeräten sowie der myPortal UC-Suite ausgestattet. Zusätzlich können die Mitarbeiter über die App „myPortal to go“ auf ihre mobilen Endgeräten die UC-Funktionen nutzen.



Mit Referenzprojekten wie bei UNTHA beweist Unify-Spezialist Mehoko, dass man auch als KMU herausfordernde Projekte stemmen kann.

WACHSTUM

Angesichts dieser Projekte verwundert es nicht, dass der Unify-Partner seit zwei Jahren beständig wächst. „Die Belegschaft hat sich seit der Gründung beinahe vervierfacht und wir haben inzwischen Servicetechniker in Niederösterreich/Wien sowie in Oberösterreich“, so Meinhart. „Damit haben wir in der Branche eine recht einzigartige Größe erreicht. Mit unseren neun Technikern können wir als KMU das Service-Vakuum füllen, das die ehemals großen Anbieter

hinterlassen haben. Und unsere Kunden wünschen sich nach den schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit einfach einen lokalen Partner. Damit sind wir ideal positioniert. Denn wir sind einerseits flexibel, andererseits haben wir genügend Power, um auch umfassendere Projekte wie eben Fuschl oder UNTHA zu stemmen.“

Mehoko ist aber nicht nur auf dem Wachstumspfad, sondern mit seinem Konzept auch wirtschaftlich erfolgreich. 2018, das erste volle Geschäftsjahr des Unternehmens, konnte positiv abgeschlossen werden. Damit hat der Salzburger Unify-Partner die Gewinnzone ein Jahr früher als geplant erreicht.

UNIFY

Stütze des Erfolgs

Zum Erfolg gehört auch die passende Unterstützung durch Unify. Die bietet der Hersteller ua durch sein Partnernetzwerk, einem Verbund von Unified Communications-Partnern, die gemeinsamen Kunden die besten Lösungen bereitstellen wollen, die der UC-Markt zu bieten hat. Dazu strebt Unify mit seinem Lösungsangebot eine möglichst umfassende Abdeckung sämtlicher Szenarien ab, sei es unterwegs, zu Hause oder im Konferenzsaal sowie für alle Mischszenarien, wie Hans-Peter Plursch, Channel Sales Director Österreich Unify erklärt: „Dabei zählen wir auf die Unterstützung bewährter Partner. Gemeinsam bieten wir bestmögliche Qualität, Sicherheit

sowie Skalierbarkeit und eben unseren Kunden damit den Weg für einen nachhaltigen Erfolg.“

Neben den Produkten zu einem wettbewerbsfähigen Preis, streicht Plursch in diesem Zusammenhang auch die Supportleistungen heraus. Außerdem bietet Unify seinen Partnern hier auch verschiedene Marketingdienstleistungen an. Ein zentraler Bestandteil sind dabei auch die gemeinsamen Kundenreferenzen. „Kundenreferenzen bieten für alle Beteiligten, sei es Kunde, Partner oder Hersteller einen großen Mehrwert und sorgen für Sichtbarkeit im Markt“, so der Channel Sales Director für Österreich erklärt.

DREI

Telefonieren mit WLAN

Die Mobilfunknetze sind in Österreich hervorragend ausgebaut. Dennoch gibt es auch hierzulande immer wieder Funklöcher. Ist jedoch ein WLAN verfügbar, so können 3Kunden mit der neuesten Smartphone-Generation nun dennoch telefonieren. Das ist besonders in Gebäuden wie Hotels oder größeren Unternehmen interessant. Bewegt sich der 3Kunde während des Telefonierens in einem vom Mobilfunknetz nicht versorgten Gebäudeteil oder ist die Signalstärke nicht ausreichend, dann wird sein Telefongespräch automatisch ins bessere Netz weiter gegeben.



Drei stellt seinen Kunden die Möglichkeit zu Sprachanrufen über LTE (VoLTE) oder WLAN (VoWiFi) in Österreich ohne zusätzliche App und ohne Aufpreis zur Verfügung. Die Telefonate werden über die im Tarif inkludierten Minuten abgerechnet. Damit telefonieren die Kunden des Betreibers mit dem automatisch verfügbaren VoLTE mit verbesserter Sprachqualität im LTE-Netz und surfen gleichzeitig im schnelleren LTE-Netz, wenn sie während des Anrufs eine Datenverbindung aufbauen. Um mit WLAN zu telefonieren, müssen Kunden diese Funktion zumindest einmal über die Handyeinstellungen aktivieren. Ab diesem Zeitpunkt wechselt das Smartphone innerhalb Österreichs immer in das Netz mit der besseren Signalstärke: in entlegenen Räumen ins WLAN und sonst ins Drei Netz.

Telefonate über LTE und WLAN sind neben modernen Android Smartphones (neuere Modelle von Samsung, Sony und Huawei) seit kurzem auch auf iPhones ab iOS Version 12.x verfügbar. Eine Liste aller für VoLTE und VoWiFi kompatiblen Endgeräte des aktuellen Drei Portfolios finden Kunden auf www.drei.at/volte. Dort finden die Kunden auch eine Anleitung für die Aktivierung der Funktion in den Handyeinstellungen.