



Peoplefone neu mit Mobile-Angebot, Managed Internet Services und mehr

Peoplefone hat seinen Partnern einen Ausblick auf die anstehenden Neuerungen 2024 und darüber hinaus gegeben. Bereits verfügbar: ein Mobile-Abo für Geschäftskunden und Managed Internet Services.

Text: Marcel Wüthrich

Der Schweizer Telekomprovider Peoplefone hat sein Portfolio im April um Peoplefone Mobile erweitert. Dabei handelt es sich um ein Mobilfunkangebot basierend auf dem Sunrise-Netz, mit dem Peoplefone explizit Geschäftskunden adressiert und das als das «bequemste Mobile-Abo der Schweiz» angepriesen wird. Endkunden erhalten einen direkten Ansprechpartner bei Peoplefone und können in einem Vertrag sämtliche Mobile-Abos ihrer Mitarbeitenden verwalten, verspricht der Provider. Zudem soll der Kunde über das Peoplefone-Portal immer die volle Kontrolle über alle Abos haben.

Vornehmlich über Partner

Angeboten wird Peoplefone Mobile in drei Ausprägungen ab 25 Franken pro Monat (siehe Kasten), und der Vertrieb soll vornehmlich über Partner erfolgen, so wie das bei Peoplefone grundsätzlich der Fall ist. Auf Wunsch kann das Angebot auch bei Peoplefone direkt gebucht werden – allerdings macht der Provider klar, dass man kein Direktgeschäft anstrebe, auch wenn Mobiltelefonie für die Installationspartner kaum Möglichkeiten bietet, Dienstleistungen mit zu verkaufen oder Mehrwert zu generieren. Trotzdem würden Partner die Möglichkeit schätzen, nun auch Mobiltelefonie mit anbieten zu können, weiss Felix Ruppanner, Country Manager Switzerland bei Peoplefone. «Bis anhin war es so, dass sie ihre Kunden mit entsprechenden Mobile-Bedürfnissen zu Sunrise oder Swisscom schicken mussten, was natürlich etwas unbefriedigend war.» Nun könnten die Partner

alles aus einer Hand anbieten, ohne dass für sie Aufwand entsteht.

Dazu hat Peoplefone mit José Jiménez einen Vertriebsverantwortlichen (siehe auch Personalmeldung auf S. 47) gewinnen können, der als Ansprechpartner rund um Mobile fungiert und das ganze Geschäft für den Partner abwickelt. Ab Sommer wolle man Mobile zudem auch auf der Partnerplattform integriert haben, so dass die Partner Abos komplett eigenständig abschliessen können. Werden die Mobile-Abos via Partner verkauft, werden diese mit einer Kommission im hohen einstelligen Bereich entschädigt. Ausserdem verspricht Peoplefone, dass sämtliche bestehende Kunden mit dem neuen Angebot angeschrieben werden, und Endkunden, die Interesse zeigen und bereits einen Partner haben, würden dann auch via Partner abgewickelt. «Was wir hingegen nicht machen, sind Privatkunden», stellt Felix Ruppanner klar, und ergänzt: «Der Schritt, unseren Geschäftskunden nun auch Mobiltelefonie anbieten zu können, ist sehr wichtig für Peoplefone. Denn das Produkt Mobiltelefonie gehört nun mal zu einem Telefonieanbieter.»

Überwachte und vorkonfigurierte Router

Mobiltelefonie ist allerdings nicht die einzige Neuerung, die Peoplefone in petto hat und die im Rahmen der Partnerveranstaltung Peoplefone Keynote jüngst angekündigt wurde. Neuerungen gibt es auch rund um Peoplefone Internet, wo es neu Managed Services in Form eines überwachten In-

ternet-Routers gibt. Die Managed Internet Services wurden per 1. April in drei Ausprägungen lanciert. Einen proaktiv überwachten Router ohne Fallback gibt es für 70 Franken pro Monat, einen Router mit proaktivem Monitoring und Mobile Fallback inklusive Data SIM für 85 Franken und ein DSL-Fallback für Glasfaserkunden ebenfalls für 70 Franken pro Monat. Um das proaktive Monitoring kümmert sich Peoplefone, der Vertrieb aber geschieht über Partner, wobei auch hier eine Kommission identisch mit der des Mobile-Angebots ausgezahlt wird.

Rund um das Thema Internet hat Peoplefone ausserdem einige Anpassungen rund um den Backbone vorgenommen, erklärt Felix Ruppanner weiter. Damit sei man nun in der Lage, vorkonfigurierte Router auszuliefern, die Plug and Play in Betrieb genommen werden können. «Zuvor war das leider nicht möglich», so Ruppanner.

PBX, APIs und SMS

Ebenfalls in Arbeit sind diverse Verbesserungen rund um die hauseigene PBX von Peoplefone. «Hier ist eine Reihe von neuen Funktionen geplant oder bereits erhältlich – beispielsweise Text-to-Speech, um einen Anrufbeantworter per Texteinabe zu bespielen, aber auch Analytics-Funktionen, um zu eruieren, welcher Mitarbeiter wie viel telefoniert und welche Kosten verursacht», verrät Felix Ruppanner. In Entwicklung ist auch ein Visual Call Flow Manager, um visuell zu programmieren, wie Anrufe zu welchem Mitarbeiter gelangen sollen und Regeln zu definieren, so Ruppanner weiter. Ein Teil dieser Funktionen soll dann in einem neuen Paket zusammengefasst werden, das voraussichtlich im Herbst unter dem Namen Hosted Plus auf den Markt kommen wird.

Weitere Bereiche, an denen Peoplefone arbeitet, sind das Mobile Messaging sowie APIs. «Wir planen, alle unsere Produkte quasi als Halbfabrikate verfügbar zu machen, die dann über APIs in Lösungen von Drittherstellern integriert werden können», erklärt Felix Ruppanner. Als Beispiel, das durch einen Westschweizer Partner bereits umgesetzt wurde, nennt er eine Anwaltslösung, mit der Telefo-

nate mit Klienten nun direkt und automatisiert über das ERP-System abgerechnet werden können.

Spannend seien ausserdem APIs rund ums Thema SMS. «Im Business-Umfeld werden SMS zunehmend wichtig – etwa für die Zweifaktor-Authentifizierung oder zur Bestätigung und Erinnerung bei Terminen. Hier streben wir an, dass die entsprechenden Softwarehersteller uns direkt einbinden können, anstatt einen separaten SMS-Provider für die entsprechenden Dienste nutzen zu müssen.» Man plane sogar, noch in diesem Jahr sogenannte Ready-to-use-Anwendungen zu bringen, bei denen gar keine Entwicklungs- und Integrationsarbeit mehr nötig ist. «Das spannendste Beispiel hierzu ist sicherlich die Integration in Outlook, an der wir arbeiten. Damit wird es möglich, dass bei einem Termin, der in Outlook erfasst wird, Erinnerungen via SMS versendet werden kön-



«Das Produkt Mobiltelefonie gehört nun mal zu einem Telefonieanbieter.»

Felix Ruppanner, Country Manager
Switzerland, Peoplefone



nen», verrät Felix Ruppner. Diese Services sollen zudem unabhängig davon, ob ein Endkunde andere Dienste von Peoplefone verwendet, auch stand-alone funktionieren.

Lösungen für die Zukunft

Last but not least hat Peoplefone noch in zwei Start-ups investiert – Investitionen, aus denen über kurz oder lang ebenfalls Lösungen hervorgehen sollen. Beim ersten Start-up handelt es sich um die Schweizer Firma Nimagna, die man unter anderem von Fussballanalysen im Fernsehen kennt. «Das neueste Projekt von Nimagna dreht sich um Videotelefonate, die lebensechter werden sollen, indem über mehrere Kameras ein dreidimensionaler Effekt erzielt wird – ähnlich wie man das vielleicht von den

Wetterprognosen im TV kennt. Hier wird ein kommerzielles Produkt unter dem Namen Peoplefone Studio noch in diesem Jahr erscheinen», kündigt Felix Ruppner an.

Die zweite Investition wurde in die Firma Matsuko mit Sitz in der Slowakei getätigt. Matsuko spielt vorne mit, wenn es um den Einsatz von AR- und VR-Brillen und Immersion geht. «Die Firma arbeitet an einer Software, mit der im Zusammenspiel mit Apples Vision Pro virtuelle Sitzungsumgebungen mit hohem Realismusgrad geschaffen werden können», so Felix Ruppner. Auch hier ist eine konkrete Lösung geplant – Peoplefone Holo –, deren Release aber noch etwas auf sich warten lassen wird. Angepeilt wird 2026. ■

Peoplefone Mobile in der Übersicht

	Peoplefone Mobile S	Peoplefone Mobile M	Peoplefone Mobile L
Anzahl Freiminuten (Fix und Mobile)	3000 (nur CH)	3000 (CH, EU, Zone 3)	3000 (CH, EU, Zone 3)
Anzahl Freiminuten International Zone 4	–	–	100
Anzahl SMS	3000 (nur CH)	3000 (CH, EU, Zone 3)	3000 (CH, EU, Zone 3)
Daten CH	30 GB	200 GB	200 GB
Daten EU / Zone 3	–	30 GB	50 GB
Daten Zone 4	–	–	1 GB
Preis pro Nutzer / Monat	Fr. 25.–	Fr. 42.–	Fr. 65.–

Quelle: Peoplefone