

## «Unsere Kunden sind nun noch mehr auf die Digitalisierung sensibilisiert. Diese Chance möchten wir in den kommenden Monaten nutzen.»

Wie haben die letzten Wochen die Marktsituation verändert, wo liegen dabei die Chancen und wie können Partner in der Zusammenarbeit mit Swisscom profitieren? Wir sprachen darüber mit Simon Amstutz von ComDataNet AG.

11. Juni 2020  
Text: Gion Vinzens

### Die KMUs sind wirtschaftlich am stärksten von der jetzigen Situation betroffen. Wie haben Sie die letzten Wochen empfunden?

Auch wir mussten einige Änderungen bei uns vornehmen. Am meisten gespürt haben dies sicherlich unsere beiden Verkaufsshops in Altdorf und Sarnen, welche wir zunächst schliessen mussten und anschliessend im Rahmen der Telecom Grundversorgung mit reduziertem Angebot und eingeschränkten Öffnungszeiten wieder öffnen konnten. Die restlichen Mitarbeitenden konnten jedoch mehrheitlich im Homeoffice arbeiten. Die Kundenprojekte mussten natürlich weitergehen, was nicht immer einfach war. Vieles konnten wir aber auch remote über Microsoft Teams klären.



Simon Amstutz ist Leiter ICT-Beratung / Verkauf bei ComDataNet AG

### Wie haben Ihre Kunden auf die Situation reagiert?

Zu Beginn haben uns sehr viele Kunden angerufen. Diese waren auf einmal gezwungen im Homeoffice zu arbeiten und brauchten von uns Unterstützung. Kunden, die bereits auf Cloud-Lösungen setzten waren natürlich besser vorbereitet und konnten sich schnell und einfach zu Hause einrichten. Bei Kunden mit On-Premise Lösungen war dies eine grössere Herausforderung, jedoch konnten wir auch da Wege finden und den Kunden weiterhelfen. Für uns in der ICT-Branche liegt hier sicherlich auch eine grosse Chance.

### Inwiefern?

Vor Corona hat Microsoft Teams noch niemand gekannt und jetzt sprechen alle darüber. Gerade bei Work Smart Lösungen ist das Interesse stark gestiegen. Viele Kunden haben gemerkt, dass der Schritt in die Cloud notwendig ist und konnten sich in den vergangenen Wochen selber von den Vorteilen von Microsoft Teams überzeugen.

### Wie nutzten Sie diese Chancen? Und wo liegen die Herausforderungen?

Den Schub in der Digitalisierung und das gesteigerte Interesse an diesen Produkten möchten wir nun in den kommenden Monaten aufnehmen. Das heisst, wir sensibilisieren unsere Kunden auf diesen Themen und möchten sie auch weiterentwickeln. Das ist sicherlich eine Herausforderung, da bei einigen KMU die finanzielle Situation nicht einfach ist momentan. Hier hilft uns aber die Skalierbarkeit der Produkte und



# swisscom

unser rundum Service. Unsere Kunden können flexibel mit Internet oder Mobile einsteigen und dann je nach Bedarf weitere Services dazunehmen.

Gerade im Bereich der Telefonie Systeme haben wir bereits einen grossen Kundenstamm. Diesen gehen wir nun auch aktiv an, um aufzuzeigen, dass es auch weitere Lösungen im Bereich Security, Backup oder Collaboration wie Teams gibt. Gleichzeitig bedeutet das aber auch, dass wir selber bereit sein müssen. Die Partnerschaft mit Swisscom hilft uns dabei zum Glück sehr stark.

## Wo sehen Sie die Vorteile der Partnerschaft mit Swisscom?

Wir profitieren vom grossen Trainings-Angebot, welches Swisscom zur Verfügung stellt. Das hilft uns, um uns weiterzuentwickeln und auch auf neuen Themen fit zu werden. Mit Swisscom haben wir die Möglichkeit uns stetig weiterentwickeln und konnten schon früh den konsequenten Weg Richtung Full Service Lösungen inklusive IT und Cloud nehmen.

Weiter ist es sicherlich ein Vorteil, dass wir unsere Ansprechpersonen bei Swisscom gut kennen. Durch diese kurzen Wege können wir Anliegen schnell und unkompliziert lösen. Gerade auch bei Marketingaktivitäten profitieren wir von den zahlreichen Möglichkeiten mit Swisscom. Wir nehmen zurzeit zum Beispiel an der Work Smart Endkundenkampagne teil. Für uns ist das eine gute Möglichkeit einfach und zielgerichtet Direktmarketing zu betreiben. Wir haben nun auch Zugang zur Partner Marketing Cloud, wo wir Kampagnen planen können. Das ist natürlich schon toll, dass Swisscom solche Plattformen entwickelt, denn für uns als KMU wäre das in diesem Umfang nicht realisierbar.

## Wo wünschen Sie sich von Swisscom noch mehr Unterstützung?

Bei Störungsfällen würde ich mir teilweise wünschen, dass die Kommunikation zum Partner schneller wäre. Auch wie dann zu reagieren ist und was man dem Kunden mitteilen kann, wäre hilfreich. Auch ist es immer von Vorteil, wenn wir schon frühzeitig über Änderungen oder Neuheiten informiert werden, damit wir dies entsprechend einplanen können. Des Weiteren wären wir auch über ein paar zusätzliche Promotionen erfreut, da diese bis jetzt in diesem Jahr eher tief waren. Bei der Kundenakquise helfen gute Promotionen natürlich immer.

**Gemeinsam bereit** - Das bedeutet, den Standort Schweiz und die KMU zu unterstützen. Weitere Informationen finden Sie in unserem Magazin. -> [Swisscom Magazin – Digitale Transformation](#)