

# Der richtige Videokonferenzpartner in einer Welt von Technologieanbietern

Ein praktischer Rahmen für die Auswahl einer  
Videokonferenzlösung für die nächste Phase des  
modernen Arbeitsplatzes

Whitepaper gesponsert von:

---

**logitech**

## Gestern und heute: Videokonferenzen beweisen jetzt, wie wichtig sie sind

Schon vor dem Ausbruch der Pandemie im Jahr 2020 wurden Videokonferenzen zu einem unverzichtbaren Instrument für den modernen Arbeitsplatz. Auf Unternehmensebene haben Videokonferenzen gezeigt, dass sie bei organisatorischen Zielen wie der Einbindung von Mitarbeitern, der Kostensenkung und der Ermöglichung besserer Kommunikation helfen können. Bei Einzelpersonen wurde die Videokonferenz als produktivitätssteigernd anerkannt, da sie die Meetings bereichert. In einer Umfrage von Wainhouse Research unter 1.400 Befragten hatten die Endbenutzer keine weiteren Erwartungen an Videokonferenzen, als dass sie ihnen helfen würden, effizienter zu arbeiten.<sup>1</sup> Sie stellten sich vor, dass die persönliche Interaktion zu einer durchdachteren Zusammenarbeit anregen, die Klarheit der Kommunikation fördern und realistischere menschliche Verbindungen schaffen würde. All diese Gründe wiederum sollten das Ergebnis des Meetings verbessern.



### WAS ERWARTEN IHRE ENDBENUTZER VON VIDEOKONFERENZEN?

In einer Wainhouse-Umfrage aus dem Jahr 2019 hatten die Endbenutzer keine weiteren Erwartungen an Videokonferenzen, als dass sie damit effizienter arbeiten können.

Diese Erwartung an bessere Meetings galt für jeden Arbeitsbereich. Von persönlichen Desktops bis hin zu raumbasierten Lösungen, die mit AV-Geräten ausgestattet sind, unterstützten Videokonferenzen die Teams dabei, die Produktivität von Besprechungen zu steigern, unabhängig davon, wo sich ein Kollege gerade befindet.

Doch Anfang 2020 wurde das tatsächliche Potenzial von Videokonferenzen ins Rampenlicht gerückt. Im April, nur wenige Wochen nach Beginn der COVID-19-Pandemie, stieg der Anteil der Heimarbeiter in Europa von etwa 5 % auf etwa 40 % an, was einer Zunahme um das 8-fache entspricht.<sup>2</sup> Auch in den Vereinigten Staaten arbeiteten nun mehr als zwei Drittel der US-Arbeitnehmer von zu Hause aus.<sup>3</sup> Die Arbeitnehmer versuchten, mit ihren Kollegen in Kontakt zu bleiben, während die Führungskräfte sich darum bemühten, ihre Unternehmen voranzubringen. Es überrascht nicht, dass die Welt sich der Videokonferenz zuwandte, um sich in diesem unerforschten Gewässer zurechtzufinden, und die Einführung der Videokonferenz, mit der sich einige der heutigen Unternehmen bereits befasst hatten, wurde um fünf bis acht Jahre beschleunigt.

Zweifellos tritt die Videokonferenz, was ihre Bedeutung angeht, in ein neues Zeitalter ein. Für viele Unternehmen entwickelt sich Video von der reinen Automatisierung des Geschäfts hin zur tatsächlichen Integration in das Geschäft, und ist möglicherweise sogar das Geschäft.

## Wie hat sich Ihre Videokonferenzlösung in dieser Zeit bewährt?

Angeheizt durch den dramatischen Anstieg der Endnutzer und unerwartete Anwendungsfälle konnten IT-Entscheidungsträger sehen, wie sich die von ihnen gewählten Lösungen für Videokonferenzen an die jeweilige dynamische Situation anpassen. Einigen gelang das gut, anderen nicht. Viele IT-Entscheidungsträger erkannten, dass einige Anbieter einfach nicht in der Lage waren, in einer fluiden Situation, in der sich auch die Geschäftsanforderungen ändern können, ein Wertangebot zu erstellen.

Es ist nicht alles verloren. Wainhouse glaubt, dass dieses verdichtete Fenster der Transformation es den IT-Entscheidungsträgern ermöglicht hat, besser zu definieren, was sie von der Videokonferenztechnologie tatsächlich benötigen und erwarten. Im Idealfall müssen die Anbieter mehr tun, als nur Video zur Verfügung zu stellen. Stattdessen müssen sie als vertrauenswürdige Technologiepartner die IT-Entscheidungsträger unterstützen und damit Unternehmen helfen, in der „nächsten Normalität“ unserer modernen Arbeitserfahrung zu gedeihen.

Was also ist ein Videokonferenzpartner im Vergleich zu einem Anbieter? In der einfachsten Definition wird er als solcher bezeichnet, wenn ein Anbieter mehr als nur die grundlegenden Spezifikationen erfüllt (z. B. Video und Audio und einen bestimmten Preispunkt) und mehr zu Ihren erweiterten Zielen beiträgt.

Das klingt erstmal gut, aber wie kann ein IT-Entscheidungsträger auf diese erhabene Unterscheidung reagieren? Sie können Ihrer Ausschreibung ja nicht einfach hinzufügen, dass „der Lieferant eine Wertschöpfung für das

Unternehmen bereitstellen muss“ und dann erwarten, umsetzungsfähige Antworten zu erhalten. Zu diesem Zweck hat Wainhouse den folgenden Rahmen geschaffen, der dazu beizutragen soll, diese großartigen Ideen in eine praktische, erreichbare Realität umzusetzen.

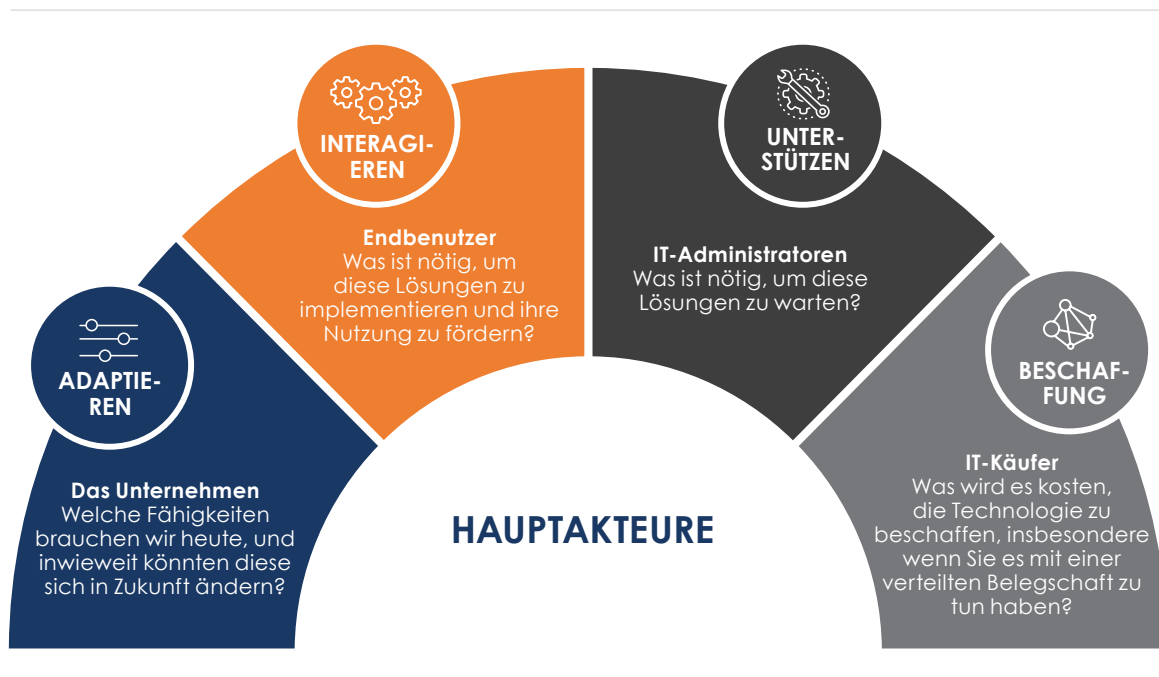
## Die wichtigsten Rahmenbedingungen für die Auswahl einer Videokonferenzlösung

Obwohl jedes Unternehmen anders ist, besteht nach Wainhouses Erfahrung der erste Schritt bei der Anbietersauswahl darin, Ihre Optionen mit einer effizienten ersten Validierungslinie zu filtern, bevor Sie Zeit und Energie auf eine gründlichere Analyse verwenden. Zu diesem Zweck hat Wainhouse einen wichtigen Stakeholder-Rahmen entwickelt, mit dem IT-Entscheidungsträger besser erkennen können, wann ein Anbieter von Videokonferenzen die grundlegenden Spezifikationen auf dem Papier erfüllt und wann er diese bekannten Anforderungen übertrifft und mehr wie ein vertrauenswürdiger Partner arbeitet.

Um dies zu erreichen, hilft Ihnen unser Rahmenwerk dabei, die Fähigkeiten eines Videokonferenzanbieters in Bezug auf die Bedürfnisse von vier Hauptakteuren zu bewerten. Für jede Gruppe identifizieren wir ein Kernthema und schlagen eine Reihe von Fragen vor, um Ihnen bei der Bewertung Ihrer Geschäftsbedürfnisse zu helfen. Sehen Sie sich dieses Rahmenwerk genauer an und suchen Sie unter der Oberfläche der unmittelbaren Antworten nach Beispielen dafür, welchen Mehrwert der Anbieter für Ihre Stakeholder bieten kann. Wir möchten dabei betonen, dass wir dieses Rahmenwerk mit Blick auf die Zukunft der Arbeit aufgebaut haben.

Wo immer möglich, beziehen wir uns dabei auch auf die Auswirkungen von COVID-19 auf diese Stakeholder.

Die vier Stakeholder und ihre Kernattribute sind: das Unternehmen und sein Anpassungsbedarf, die Endbenutzer und ihr Wunsch, interagieren zu können, die IT-Administratoren und ihre Anforderungen an den Support und die IT-Einkäufer und ihre Aufgabe der Beschaffung.



Denken Sie daran, dass dieser Rahmen nur als erster Filter für die Videokonferenztechnologie gedacht ist. Wenn jedoch ein Anbieter nachweisen kann, wie er diese Anforderungen übertrifft, werden sie wahrscheinlich noch gründlicher nachfragen.



## Das Unternehmen als Stakeholder – Welche Fähigkeiten benötigt Ihr Unternehmen heute? Wie könnten sich diese in Zukunft ändern?

Diese Frage konzentriert sich auf die im Portfolio enthaltenen Fähigkeiten des Partners, den Geschäftsanforderungen bei der Anpassung an betriebliche Veränderungen gerecht zu werden.

Es ist noch gar nicht so lange her, dass ein IT-Entscheidungsträger nur daran dachte, ob der Anbieter Lösungen für kleine, mittlere und große Konferenzräume anbietet. Zu diesem Zeitpunkt zeichnete sich ein Anbieter vor allem dadurch aus, dass er auch in der Lage ist, entfernte Arbeitsbereiche einzubinden. Aber heute müssen Sie die Option für zukünftige hybride Arbeitsräume mit einbeziehen, die sich mit der Rückkehr der Mitarbeiter ins Büro weiter entwickeln werden.

Der Arbeitsbereich ist nur ein möglicher Bereich für schnelle Veränderungen. Interessant ist auch, wie die Geräte des Anbieters mit Ihren anderen Investitionen in Telefoniesysteme zusammenarbeiten. Und natürlich die Frage, ob der Anbieter Sie an einen Videokonferenzdienst mit restriktiven Optionen für künftige Änderungen der Lösungen bindet.



### GESPRÄCHSTHEMEN



### ANBIETER (ERFÜLLT DIE ANFORDERUNG)



### PARTNER (ÜBERTRIFFT ANFORDERUNG)

<p><b>Verfügt der Anbieter über ein Portfolio zur Unterstützung einer Vielzahl von Arbeitsbereichen wie Gruppenräume, Besprechungsräume, Home Office, Mobilgeräte?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Anbieter deckt den üblichen Arbeitsbereich ab, aber es fehlen Produkte für andere Bereiche. Rüstet aktuelle Produkte für die neuen Arbeitsbereiche nach.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verfügt über zweckbestimmte Produkte für zu Hause, im Büro, als hybride und mobile Lösung.</li> </ul>
<p><b>Funktionieren die Geräte meines Videokonferenzsystems innerhalb meiner aktuellen Telefonielösung?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funktioniert mit meinen Telefonielösungen, kann aber möglicherweise nicht von der Telefonielösung zertifiziert werden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Von der Telefonielösung als Lösungspartner zertifiziert.</li> </ul>
<p><b>Sind die Geräte des Videokonferenzsystems an einen einzelnen Videokonferenzdienst oder eine Telefonie-Komplettlösung gebunden? Wie verläuft der Wechsel zu einem anderen Videokonferenzdienst oder einer anderen Telefonielösung?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Hardware ist auf einen einzigen Videokonferenzdienst beschränkt.</li> <li>• Der Anbieter erlaubt Ihnen nicht, Videokonferenzleistungen eigenmächtig zu ändern.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Hardware des Partners ist sofort einsatzbereit für eine Videokonferenz-Dienstleistung, kann aber auch für andere Videokonferenz-Dienstleistungen bereitgestellt werden, wenn Sie dies wünschen.</li> </ul>

**Wichtigste Erkenntnisse** – Suchen Sie nach einem Portfolio von Raum- und Desktop-Lösungen mit einem breit gefächerten Preis-Leistungs-Verhältnis, um die richtigen Lösungen für den richtigen Raum zu liefern. Wenn Sie sich nur auf kostengünstige Videolösungen konzentrieren, sind diese möglicherweise nicht unternehmensweit skalierbar. Wenn die Funktionen in High-End-Lösungen nicht überall benötigt und für alle Arbeitsbereiche eingerichtet werden, könnte dies zu überhöhten Investitionskosten führen. IT-Entscheidungsträger müssen auch auf den „Lock-in“ des Videokonferenzsystems achten, der darin besteht, dass Geräte nur mit begrenzten Videokonferenzdiensten arbeiten können.



### BRAUCHEN SIE FLEXIBILITÄT?

Wainhouse-Umfrage 2019 unter IT-Entscheidungsträgern: Die meisten großen Unternehmen gaben an, dass es in ihrem Umfeld **drei oder mehr verschiedene Anbieter** von Meetinglösungen gibt.



## Endbenutzer als Stakeholder – Was ist nötig, um die Nutzung dieser Lösungen voranzutreiben?

Bei diesem Thema stehen die Endbenutzer im Mittelpunkt und es geht um die Frage, wie diese Gruppe einbezogen und die Einführung der Videokonferenztechnologie beschleunigt werden kann. In vielen Fällen läuft es darauf hinaus, ob die Lösung für den Endbenutzer zugänglich ist.



### GESPRÄCHSTHEMEN



### ANBIETER (ERFÜLLT DIE ANFORDERUNG)



### PARTNER (ÜBERTRIFFT ANFORDERUNG)

<b>Wie vertraut ist der Endbenutzer mit der Marke?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Endbenutzer kennen zwar die Marke, verwenden sie aber nicht in anderen Bereichen ihrer Arbeit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Endbenutzer kennen die Marke, weil sie sie in verschiedenen Arbeitsbereichen sehen und verwenden – sowohl im Büro als auch bei der Fernarbeit.</li> </ul>
<b>Hat er Erfahrungen aus erster Hand mit anderen Produkten dieses Anbieters?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beispielsweise sehen sie die Marke nur in großen Konferenzräumen.</li> </ul>	
<b>Wie viel Schulung oder Einweisung ist für den Einstieg eines Erstnutzers erforderlich?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Benutzerschnittstelle (UI) ist einzigartig für die Raumlösungen und erfordert daher eine gewisse Schulung, um die Endbenutzer damit vertraut zu machen.</li> <li>• Der Verkäufer übermittelt Anweisungen durch Hinweise im Raum oder auf dem Bildschirm.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partnergeräte verwenden native Benutzeroberflächen für den von Ihnen gewählten Videokonferenzdienst.</li> <li>• Infolgedessen erfordern Raumlösungen wenig bis gar keine Schulung, da Arbeitsabläufe für Aufgaben wie das Starten einer Besprechung oder die gemeinsame Nutzung von Inhalten sowohl bei Desktop- als auch bei Raumanwendungen üblich sind.</li> </ul>
<b>Was muss der Endbenutzer tun, um den Ton oder die Kamera für verschiedene Konferenzbedingungen einzustellen?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Produkte des Anbieters bieten manuelle Einstellmöglichkeiten während des Anrufs oder nutzen die automatische Einstelltechnologie, aber die Sitzungsteilnehmer bemerken dies.</li> <li>• Beispiele hierfür sind sprunghafte Kameraeinstellungen oder ungleichmäßige Mikrofonpegel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partnergeräte verfügen über eine „intelligente“ Technologie, die die Anpassungen automatisch vornimmt.</li> <li>• Beispiele hierfür sind Kameras, die automatisch einen Rahmen mit sanften Übergängen für die Gruppe im Raum erstellen, oder Raummikrofone, die alle Sprecher im Raum gleichermaßen aufnehmen können.</li> </ul>
<b>Welche verschiedenen Geräte stehen einem Endbenutzer in den Räumen zur Verfügung, um eine Videokonferenz zu steuern?  Sind sie zugänglich oder einschüchternd?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Raumsteuerung ist auf eine einzige Option wie eine Fernbedienung beschränkt.</li> <li>• Häufig sind alle von der Fernbedienung ausgelösten Aktionen auf dem Monitor für den gesamten Raum sichtbar, was für die Person, die die Fernbedienung bedient, eine angespannte Situation schafft.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Den Besprechungsleitern werden mehrere Optionen zur Verwaltung der Besprechung angeboten, einschließlich einer Tischbedienung, die die Aktionen der Besprechungsverwaltung diskreter macht und nicht vom gesamten Raum eingesehen werden kann.</li> </ul>

**Wichtigste Erkenntnisse** – Die grundlegende Erwartung ist hier die Zugänglichkeit von Videokonferenzhardware. Es wird erwartet, dass die Geräte in ihrer Funktionsweise vertraut und intuitiv zu bedienen sind. Darüber hinaus sollten Raumlösungen reichlich Möglichkeiten zur Steuerung der Systeme bieten, z. B. durch Tischsteuerungen oder persönliche Geräte.

Noch wichtiger ist, dass sich der Arbeitsablauf und die Benutzeroberflächen in den verschiedenen Videokonferenzräumen ähneln sollten. Vom Desktop über den Konferenzraum bis hin zu mobilen Arbeitsplätzen – ein guter Technologiepartner ermöglicht gemeinsame Schnittstellen, damit die Endbenutzer die Technologie sicher nutzen können.

**COVID-19 Kontext** – Wenn Mitarbeiter in hybriden Arbeitsverhältnissen gelegentlich im Büro arbeiten, wird der Sicherheit und Hygiene erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt. In Konferenzräumen kann dies durch Gerätefunktionen wie intelligente Kameras und Sprachsteuerung erreicht werden, die die Notwendigkeit der Berührung gemeinsam genutzter Oberflächen reduzieren. Wenn diese Merkmale für Ihre Stakeholder wichtig sind, achten Sie darauf, dass sie auch die Kriterien der Zugänglichkeit erfüllen.



**SIND ENGAGIERTE MITARBEITER WICHTIG?**

Eine von der Kenan-Flagler Business School der University of North Carolina durchgeführte Studie ergab, dass Unternehmen mit überdurchschnittlichem Mitarbeiterengagement innerhalb von drei Jahren ein **2,3-mal höheres Umsatzwachstum** verzeichneten als Unternehmen mit durchschnittlichem Mitarbeiterengagement.



**IT-Administratoren als Stakeholder – Was wird es kosten, diese Lösungen zu warten?**

Dieser Stakeholder wird vermutlich eine gut durchdachte Liste von Anforderungen parat haben. Daher geht unser Rahmenwerk für die frühzeitige Validierung nicht zu tief in die spezifischen Bedürfnisse des IT-Administrators, sondern konzentriert sich vielmehr darauf, wie und wo der Anbieter mehr Betriebskontinuität gewährleisten kann. Bei der Zusammenarbeit mit dem Anbieter sollten auch alle versteckten Kosten für die Wartung ihrer eigenen Lösungen in Betracht gezogen werden.



**GESPRÄCHSTHEMEN**

**Kann der Anbieter die Überwachung und Verwaltung mit nativen Tools anbieten?**

**Wie funktionieren die Tools des Anbieters mit anderen Verwaltungslösungen?**



**ANBIETER (ERFÜLLT DIE ANFORDERUNG)**

- Die Überwachung ist verfügbar, kann aber restriktive Abhängigkeiten haben, wie z. B. Lösungen nur vor Ort.
- Die Überwachung kann auch Gebühren erfordern, um Funktionen zu ermöglichen oder die Anzahl der abgedeckten Geräte zu erweitern.



**PARTNER (ÜBERTRIFFT ANFORDERUNG)**

- Die Überwachung ist als bequeme Lösung verfügbar, z. B. als Cloud-basierte Überwachung ohne weitere Abhängigkeiten von der Hardware vor Ort.
- Die Funktionen sind nicht gebührenpflichtig.
- Partner-Management-Tools verfügen über APIs, die mit anderen Management-Tools zusammenarbeiten.



## GESPRÄCHSTHEMEN



## ANBIETER (ERFÜLLT DIE ANFORDERUNG)



## PARTNER (ÜBERTRIFFT ANFORDERUNG)

**Wie lauten die Garantiebedingungen für den Austausch von Hardware?**

- Der Hersteller bietet Hardwareaustausch für ein Jahr oder weniger an.

- Der Hersteller bietet einen Hardwareaustausch über die einjährige Laufzeit hinaus an.

**Wie viel physische Wartung ist bei der Verwaltung der Geräte erforderlich?**

- Geräte verfügen über Verwaltungsschritte, die von einem IT-Mitarbeiter persönlich durchgeführt werden müssen, wie z. B. die Bestätigung von Verbindungen oder die Inventarisierung von Peripheriegeräten.

- Die Geräte sind in der Lage, alle Zustände an Fernverwaltungskonsolen zu melden und verfügen über eine angemessene Fernfähigkeit, um erforderliche Änderungen vorzunehmen.

**Wenn Unterstützung durch den Anbieter benötigt wird, ist dies eine kostenpflichtige Dienstleistung?**

- Der Hersteller bietet Unterstützung an, eine gründliche Fehlerbehebung kann allerdings zusätzliche Wartungsverträge erfordern.

- Bietet kostenlose Unterstützung, die nicht geografisch begrenzt oder an Dienstleistungsverträge gebunden ist.

**Gibt es zeitliche oder geografische Beschränkungen für die Unterstützung?**

- Geografische Abdeckung oder Einschränkungen der Geschäftszeiten können bei der Preisgestaltung von Supportleistungen eine Rolle spielen.

**Wichtigste Erkenntnisse** – Von Management-Tools bis hin zu unterstützenden Dienstleistungen und Hardwareaustausch – all dies ist Teil eines ganzheitlichen Wartungsprogramms. Nutzen Sie diesen Abschnitt als effizientes Mittel zur Darstellung der Bedürfnisse Ihrer IT-Administratoren, um Ihre Investition in ein Videokonferenzsystem optimal zu unterstützen.

**COVID-19 Kontext** – Als Folge der Pandemie müssen Sie damit rechnen, dass Sie deutlich mehr Videokonferenzen abhalten werden, mit mehr Arbeitseinsätzen aus der Ferne und möglicherweise auch mehr Konferenzräumen. Die Wartungsprogramme der Partner müssen nicht nur ganzheitlich, sondern auch für alle Ihre Geräte zugänglich sein, unabhängig davon, wo sie eingesetzt werden.





## IT-Einkäufer als Stakeholder – Was wird es kosten, die Technologie für eine verteilte Belegschaft zu beschaffen?

Über Preis und Bedingungen hinaus sollte der ideale Videokonferenzpartner über Lösungen verfügen, die über eine Vielzahl von Vertriebskanälen beschaffbar sind und Ihre verteilten Mitarbeiter erreichen können. Dies muss auch dann gelten, wenn sich Ihre Endbenutzer in einem Dutzend verschiedener Länder oder in einem Dutzend verschiedener Gebäude auf dem gleichen Campus befinden.



### GESPRÄCHSTHEMEN

**Sind die Produkte dort erhältlich, wo Ihre Endbenutzer sind?**

**Gibt es verschiedene Kanalooptionen zur Unterstützung der Anbietermanagement-Strategie Ihres IT-Einkäufers?**



### ANBIETER (ERFÜLLT DIE ANFORDERUNG)

- Der Anbieter hat eine begrenzte geografische Verfügbarkeit.
- Verlässt sich auf mehrstufigen Vertrieb oder zusätzliche Versandgebühren, um Produkte in alle Gebiete zu liefern.
- Nur über eine Art von Vertriebspartner (z. B. VARs) erhältlich.

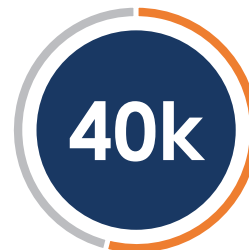


### PARTNER (ÜBERTRIFFT ANFORDERUNG)

- Partner verfügt über einen adäquaten Vertrieb von Produkten, die zu Ihrem Geschäftsprofil passen.
- Ist über verschiedene Arten von Einkaufskanälen erhältlich – VARs, Systemintegratoren, spezialisierte Online-Einzelhändler, sogar über Verbraucher- oder Prosumer-Einzelhandelskanäle.

**Wichtigste Erkenntnisse** – Stellen Sie sicher, dass Sie die Geräte in allen Ihren geografischen Regionen problemlos beschaffen können. Denken Sie daran, dass Ihr IT-Einkäufer wahrscheinlich über eine Beschaffungsstrategie verfügt und ein Partner mit vielfältigen Einkaufsoptionen und Lieferfähigkeiten auch diesem Stakeholder helfen kann, seine Ziele zu erreichen.

**COVID-19 Kontext** – COVID19 hat nicht nur zu einem unglaublichen Wachstum der Fernarbeitskräfte geführt, sondern Wainhouse hat erkannt, dass Unternehmen auch Satellitenbüros nutzen, um die Bürodichte zu verringern und sichere hybride Arbeitsumgebungen zu unterstützen.



### BEDEUTET „REMOTE“ IMMER DIE ARBEIT VON ZUHAUSE?

In Japan kam eine 40.000 Personen umfassende Studie des Ministeriums für Landinfrastruktur, Transport und Tourismus zu dem Schluss, dass **der häufigste Standort für diejenigen, die aus der Ferne arbeiten, ein Satellitenbüro ist.**



# Logitech: Ein vertrauenswürdiger Partner für Videokonferenzen

Basierend auf dem Rahmenwerk der wichtigsten Stakeholder betrachtet Wainhouse Research Logitech als ein herausragendes Beispiel für einen Partner im Bereich der Videokonferenztechnologie. Kurz gesagt, Logitech verfügt über die Portfoliobreite, um jede Unternehmensgröße zu unterstützen, ob es sich nun um ein kleines Unternehmen mit einigen wenigen Heimarbeitsplätzen oder um ein globales Unternehmen mit Tausenden von Konferenzräumen handelt. Die Lösungen des Unternehmens sind nicht nur erschwinglich und skalierbar, sie liefern auch außergewöhnliche Audio- und Videoerfahrungen.

Wainhouse Research führte Logitech durch den in diesem Artikel vorgestellten Rahmen und fand die unten aufgeführten wichtigsten Highlights.



## Anpassungsfähigkeit – Videokonferenzlösungen von Logitech lassen sich an veränderte Anforderungen des Unternehmens anpassen

Logitech hat im Laufe der Jahre gezeigt, dass das Unternehmen sowohl persönliche als auch Gruppenanwendungsfälle für Videokonferenzen einbezieht. Seine Geräte sind plattformunabhängig und können mit einer Vielzahl von Videokonferenzdiensten konfiguriert werden. Darüber hinaus ermöglichen sie es Endbenutzern, innerhalb von Telefonie-Arbeitsabläufen zu arbeiten, die sie bereits kennen. Es besteht keine Notwendigkeit, jedes Mal, wenn sich ein neuer Anwendungsfall ergibt (wie z. B. Remote-Arbeiten) oder ein neues Telefonesystem in Betracht gezogen wird, neue Hardware anzuschaffen.

- **Logitech hat ein breites Portfolio an Videokonferenzlösungen** – Vom Home-Office bis zum kleinen Besprechungsraum, vom Schreibtisch bis zum Sitzungssaal bietet Logitech eine Videokonferenzlösung für eine Vielzahl von Anwendungsfällen. Wainhouse ist nicht nur von der umfassenden Abdeckung von persönlichen und Gruppen-Anwendungsfällen beeindruckt, sondern auch davon, dass Logitech sowohl dedizierte PC-basierte Konferenz- als auch Bring-your-own-Device (BYOD)-Videokonferenzlösungen anbietet.
- **Großes Ökosystem von Partnern mit verbürgtem Qualitätsanspruch** – Logitech ist seit Jahren ein wichtiger Akteur bei Branchenführern wie Microsoft, Zoom und Google. Diese vertrauensvollen Beziehungen haben zu fundierten Branchenkenntnissen geführt, die es Logitech ermöglichen, ein noch besseres Videoerlebnis zu bieten als andere mit ähnlichen Partnerprogrammen.
- **Funktioniert mit verschiedenen Betriebssystemen und Videokonferenzdiensten** – Die Videoerfahrung von Logitech ist nicht an ein Betriebssystem gebunden. Es ist mit führenden Software- und Service-Plattformen wie MacOS, iOS, Windows 10 und Android kompatibel, um Ihre bevorzugte Wahl zu unterstützen.



## Engagement – Das Logitech-Portfolio ist ein vertrauenswürdiger Name für Endbenutzer

Was bei Logitech sofort ins Auge springt: Die Marke ist auf allen Ebenen einer Organisation bekannt. Endbenutzer suchen nach benutzerfreundlichen Marken, die ihren Bedürfnissen entsprechen, wie z. B. bessere Beleuchtung, Kamerawinkel und Geräuschreduzierung. Logitech ist einer der wenigen Videokonferenzpartner, die die Zufriedenheit der Benutzer mit den Anforderungen von Unternehmen kombinieren können.

- **Erfüllt oder übertrifft die Erwartungen der Endbenutzer** – Da immer mehr Endbenutzer Videokonferenzlösungen in ihrer täglichen Arbeit verwenden, erwarten sie, dass diese an allen Orten, an denen sie arbeiten – zu Hause, im Büro und an entfernten Orten – einwandfrei, komfortabel und vertraut sind. Logitech hat seine proprietären Audio- und Videotechnologien gebündelt, um in all diesen Anwendungsfällen eine gleichbleibend hohe Qualität zu gewährleisten.

- **Logitech liefert Erlebnisse statt Funktionen** – Anstatt sich auf Produktfunktionen zu konzentrieren, bestätigt Wainhouse, dass Logitech die Zusammenarbeit per Video immer wieder neu erfindet und Erfahrungen schafft, die sich für jedes Unternehmen und jeden Einzelnen natürlich und vertraut anfühlen. Es geht zum Beispiel nicht um das automatische Framing. Es geht um die RightSense-Technologie, die es dem Endbenutzer ermöglicht, die Einstellung einer Handvoll Kameraoptionen zu vergessen und sich auf das aktuelle Meeting zu konzentrieren.
- **Vereinfachte Installationsmerkmale führen zu leicht zugänglichen Geräten** – Logitech hat sich die Idee von einfach zu installierenden, gebrauchsfertigen Konferenzprodukten als Entwicklungsziel gesetzt. Das Ergebnis ist eine reibungslose Installation für die IT und eine angenehme Erfahrung für die Endbenutzer. Mehrere Montageoptionen in Kombination mit diskreten Kabelmanagementfunktionen ermöglichen es, die Geräte bequem im Raum zu platzieren und sowohl minimalistisch als auch schlank im Design zu wirken.



### **Support – Die Unkompliziertheit der Videokonferenzgeräte von Logitech ermöglicht es IT-Administratoren, einen Support mit höherer Qualität zu bieten.**

Hybridarbeit bedeutet, dass die IT sowohl in den bekannten Besprechungsräumen und Büros als auch im unbekanntem Bereich der Home Offices und Einzelarbeitsplätze tätig wird. Logitech entwickelt seine Produkte so, dass sie von den Mitarbeitern mühelos übernommen und von den Ingenieuren leicht unterstützt werden können.

- **Logitech Sync bietet eine einfach zu bedienende Fernverwaltung** – Sync ist ein leistungsstarkes Tool, mit dem IT-Mitarbeiter Konferenzräume, Geräte und Software überall bereitstellen und verwalten können. Wainhouse schätzt auch die Unabhängigkeit des Tools von der Videokonferenzplattform, die eine ganzheitliche Verwaltung der Geräte ermöglicht.
- **Logitech hat kostenlosen, weltweiten Support** – Nicht viele Videokonferenzpartner können einen derartigen Anspruch geltend machen. Aus unserer Sicht sieht das so aus: Wenn die Situation es erfordert, bietet Logitech jederzeit und weltweit zugänglichen Support für IT-Remote-Administratoren oder sogar für den Endbenutzer zur Behebung von Fehlern an Geräten.



### **Beschaffung – Logitech hat eine globale Produktverfügbarkeit in über 100 Ländern und einen Vertrieb mit über 3.000 Resellern**

IT-Einkäufer sehen Logitech wahrscheinlich als einen der für die Beschaffung unkompliziertesten Videokonferenzpartner an. Beim Testen der Beschaffungsoptionen konnte Wainhouse in allen überprüften Ländern oder Regionen Kaufoptionen für Videokonferenzlösungen von Logitech finden.

- **Logitech hat praktisch überall Produktverfügbarkeit** – Die Produkte werden in mehr als 100 Ländern weltweit über strategische Partnerschaften mit führenden PC-Herstellern vertrieben.
- **Produktzugänglichkeit über mehrere Kanäle bedeutet Optionen zur Erfüllung Ihrer Beschaffungsstrategie** – Produkte sind über zahlreiche Kanäle wie Einzelhandel, DMRs und VARs erhältlich.

## Zusammenfassung und nächste Schritte

Denken Sie daran, dass dieses wichtige Rahmenwerk für die Stakeholder ein erster Filter für die Videokonferenztechnologie sein soll. Wie Sie am Beispiel von Logitech sehen können, empfiehlt Wainhouse diesen Ansatz als eine effiziente Möglichkeit, Videokonferenzpartner zu finden, die Ihnen helfen können, größere Geschäftsziele zu erreichen.

Angesichts dieser wertvollen Informationen sind folgende Schritte besonders wichtig:

- Beziehen Sie diese vier Stakeholder-Gruppen frühzeitig in diesen Prozess ein.
- Fügen Sie weitere Sondierungsfragen hinzu, um Ihre Situation besser auszuloten.
- Binden Sie Videokonferenzpartner ein, die Ihnen helfen, Ihre Geschäftsziele und -vorgaben in der nächsten Stufe Ihres Anbieter-Prüfprozesses zu erreichen.

Wenn Sie an Videokonferenzlösungen von Logitech interessiert sind, können Sie diesen Prozess beginnen, indem Sie <https://www.logitech.com/vc> besuchen, um Ressourcen und Unterstützung zu erhalten.

<sup>1</sup> Wainhouse Research, Oktober 2019

<sup>2</sup> „Living, working and COVID-19: First findings – April 2020“, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, veröffentlicht am 6. Mai 2020, <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2020/living-working-and-covid-19-first-findings-april-2020>

<sup>3</sup> „Remote Work Increasing Exponentially Due to COVID-19“, Netskope, Published Mar 16 2020, <https://www.netskope.com/blog/remote-work-increasing-exponentially-due-to-covid-19>



## ÜBER LOGITECH

Logitech entwirft Produkte, die einen alltäglichen Platz im Leben der Menschen einnehmen und sie mit den digitalen Erfahrungen verbinden, die ihnen wichtig sind. Vor mehr als 35 Jahren begann Logitech damit, Menschen über Computer miteinander zu verbinden, und heute ist es ein Mehrmarkenunternehmen, das Produkte entwickelt, die Menschen über Musik, Spiele, Video und Computer zusammenbringen. Zu den Marken von Logitech gehören **Logitech**, **Logitech G**, **ASTRO Gaming**, **Streamlabs**, **Ultimate Ears**, **Jaybird** und **Blue Microphones**. Logitech International wurde 1981 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Lausanne, Schweiz. Logitech International ist eine Schweizer Aktiengesellschaft, die an der SIX Swiss Exchange (LOGN) und am Nasdaq Global Select Market (LOGI) kotiert ist. Sie finden Logitech unter [logitech.com](https://logitech.com), im Firmenblog oder unter [@Logitech](https://twitter.com/Logitech).

## ÜBER WAINHOUSE RESEARCH

Wainhouse bietet gründliche Untersuchungen und Analysen, die Ihnen helfen, eine klare Perspektive auf den Markt, die Technologie und die Dienstleistungen für die Kommunikation und Zusammenarbeit am Arbeitsplatz zu gewinnen. Die Analysten von Wainhouse sind Branchenexperten für Sprache, Video, Teamzusammenarbeit in Unternehmen und Streaming-Anwendungen, -Dienste und -Geräte. Unsere Expertise wird durch einen der umfassendsten Datensätze und Modelle der Welt gestützt. Unser Fachwissen und unsere Marktdaten liefern detaillierte Prognosen, Unternehmenseinblicke und objektive Produktbewertungen, die den aktuellen Zustand der Branche und die erwartete Richtung zeichnen. El contenido y los detalles adicionales están disponibles en <https://insight.wainhouse.com/> y [www.wainhouse.com/intro](https://www.wainhouse.com/intro)

## ÜBER DEN FORSCHER

**Craig Durr** ist Senior Analyst bei Wainhouse Research mit Schwerpunkt auf Technologien und Lösungen für Zusammenarbeit und Besprechungsräume. Er führt Untersuchungen zu Marktgrößen und -prognosen, Produkt- und Servicebewertungen, Markttrends sowie Erwartungen von Endbenutzern und Käufern durch. Craig Durr verfügt über neunzehn Jahre Erfahrung in Führungspositionen bei der Produktentwicklung, strategischen Planung, Gewinn- und Verlustrechnung, Definition von Wertversprechen und Geschäftsentwicklung von Sicherheits-, SaaS- und Unified Communication-Angeboten. Er war unter anderem bei Poly, Dell, Microsoft und IBM tätig. Wenn Sie ihn kontaktieren möchten, senden Sie eine E-Mail an [cdurr@wainhouse.com](mailto:cdurr@wainhouse.com).