

# sipgate: AI aus fester Überzeugung

Das Thema AI ist bei sipgate seit Jahren gelernte Sache. Bereits vor acht Jahren haben sich Menschen bei sipgate dem Thema gewidmet, geforscht, ausprobiert, gebastelt und getestet. Das Ergebnis heute: AI ist tief integrierter, fester Bestandteil der sipgate Telefonie. Während in vielen Unternehmen noch über die Potenziale von KI diskutiert wird, hat sipgate schon vor geraumer Zeit geliefert. **Eine Million KI-Gesprächsminuten pro Monat und eine Milliarde Token, die jeden Monat durch Large Language Models geschoben werden, sprechen eine deutliche Sprache.** Für die User ergeben sich daraus eine ganze Reihe Vorteile.

**Düsseldorf, 4. August 2025.** Trends aufspüren, einen Riecher für die Themen der Zukunft haben – das ist etwas, wofür sipgate immer schon steht. Seit über 20 Jahren produziert sipgate Produkte und Features auf einem Markt, den andere lange für langweilig hielten: Telefonie. Was 2004 als eines der ersten VoIP-Angebote Deutschlands begann, ist heute eine Plattform, über die hunderttausende Nutzerinnen und Nutzer täglich kommunizieren – von Start-ups über Steuerberater bis hin zu mittelständischen Industriebetrieben. Und Pioniergeist gab es schon immer: sipgate war der erste Anbieter für Internet-Telefonie in Deutschland, hat als erster seine SIM-Karten vollständig selbst verwaltet und das Mobilfunkangebot als reines Softwareprodukt gedacht.

## Strategische Neuausrichtung

Bereits seit drei Jahren ist AI bei sipgate nicht nur ein Tool, sondern Teil der strategischen Neuausrichtung geworden. „Wir machen sipgate zur AI driven company“, sagt Geschäftsführer Tim Mois. Das bedeutet: Jedes Produkt, jede Schnittstelle, jede interne Entscheidung wird daraufhin überprüft, welchen Mehrwert maschinelles Lernen und generative KI schaffen können.

Während viele Tech-Unternehmen wie Parloa oder Cognigy ihre KI-Produkte an Enterprise ausrichten und oft jahrelange Projektpläne mit ihren Kund:innen erarbeiten, verfolgt Mois eine andere Strategie. „Der deutsche Mittelstand ist digital anspruchsvoll, aber er hat keine Zeit für komplexe Transformationen“, sagt er. Genau hier sieht sipgate seine Chance. Durch die tiefe Integration von AI in bestehende Kommunikationsprozesse will das Unternehmen aus der Nische in die Breite wachsen.

## Eine eigene AI-Produktwelt

Dass sipgate so früh auf den AI-Zug aufgesprungen ist, hat den Vorteil, dass die Düsseldorfer dem aktuellen AI-Hype gegenüber gut gewappnet und sehr gut vorbereitet sind. Geforscht wurde am sipgate Campus nicht aus blindem Zukunftsoptimismus – sondern aus der Überzeugung, dass sich Technologie oft leise verändert, bevor sie sichtbar einschlägt. Das sichtbare Ergebnis: AI-Funktionen sind heute fester, tief integrierter Bestandteil der sipgate Telefonie. Das Besondere: AI wird bei sipgate nicht als externes Tool, sondern als fester Bestandteil der gesamten Telefonie-Infrastruktur gedacht. **Die nackten Zahlen sprechen für sich: 1 Milliarde Tokens (bzw. Wörter) werden bei sipgate pro Monat durch Large Language Models**

geschickt. Dazu kommen etwa drei Millionen Minuten Transkription pro Monat (Speech to Text) mit Whisper.

## **Pioniergeist für den Mittelstand**

Über eine Millionen KI-Gespräche pro Monat, gerade im Segment der KMUs, sprechen eine deutliche Sprache. Bei sipgate ist eine eigene Produktwelt mit dem digitalen Empfangsassistenten Frontdesk und der sipgate AI, die sich voll automatisiert um Transcriptions, Summaries, Topics und To-dos kümmert, entstanden. sipgate AI fasst also Telefonate zusammen, erstellt passende Folge-Tasks, die Automatische Anrufverteilung (ACD) und die Channels, in denen Teams sich organisieren, sorgen für optimale Erreichbarkeit. Und eine Vielzahl an Integrationen und Webhooks kombiniert vorhandene CRM- und Business-Software mit der Telefonie von sipgate.

Dazu startet sipgate noch in diesem Jahr als weltweit erster Anbieter ein Mobilfunknetz, das von Grund auf mit KI-Funktionen ausgestattet ist – nativ, direkt im Core-Netz. Damit verändert sipgate den Weg, wie Unternehmen telefonieren, kommunizieren und arbeiten. Die KI-Funktionen stehen direkt netzseitig zur Verfügung und es wird keine zusätzliche Drittanbieter-Software mehr benötigt.

## **Tief im System verankert**

Dabei kommt sipgate seine Plattformstrategie zugute. Mois: „Wir haben nie Produkte gebaut, die in sich geschlossen waren.“ Die offene Architektur und API-First-Philosophie machen es heute leicht, KI-Modelle gezielt an relevante Datenpunkte anzudocken. So entstehen KI-Lösungen, die nicht „on top“, sondern „inside“ sind. Die KI ist nicht einfach ein Zusatz – sie ist tief im System verankert.

Dadurch funktionieren Dinge, die bisher unmöglich waren: Gespräche lassen sich nahtlos an smarte AI-Assistenten weiterleiten – ohne hörbare Übergänge oder Qualitätsverluste. Die Sprachverarbeitung läuft direkt im Netz mit maximaler Klarheit. Relevante Informationen wie Termine, Aufgaben oder Rückfragen werden automatisch extrahiert und im richtigen Kontext im CRM hinterlegt. Mit einer einzigen Benutzeroberfläche und ganz ohne klassische TK-Technik.

**Mehr Informationen auf <https://www.sipgate.de/ai>**

## **Über sipgate**

Als deutschlandweit erster VoIP-Anbieter wurde sipgate 2004 in Düsseldorf gegründet und erreicht mit seinen innovativen Lösungen mittlerweile zehntausende Geschäftskunden in Deutschland und Großbritannien. Kernprodukt ist die gleichnamige Cloud-Telefonanlage für Unternehmen, die Festnetz, Mobilfunk, CRM-Systeme, AI und mehr als 150 Business-Funktionen vereint. Mehr Informationen unter [www.sipgate.de](https://www.sipgate.de).