

VERNETZTES ARBEITEN

MITTELSTANDSBEILAGE DER DEUTSCHEN TELEKOM

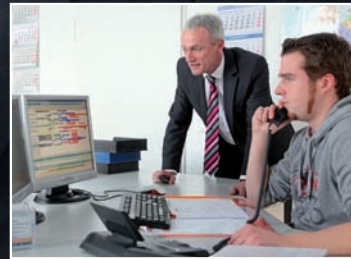
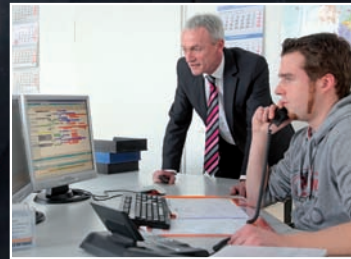
ANZEIGE

GREIWING

TITELTHEMA

Kommunikation, die ankommt

Logistiker **GREIWING** setzt auf „Kommunikationszentrale für das Vernetzte Arbeiten“ und steigert Produktivität **4**



Lage 2010

Interview mit Mittelstandsprofessorin

BIRGIT FELDEN



3

Total vernetzt?

DIRK BACKOFEN zu handfesten Vorteilen

zu handfesten Vorteilen



6

Hightech im Heilbad



Rundumservice für **indutronic**

12

INHALT**„Strukturelle Veränderungen sind gefragt“**

Professor Dr. Birgit Felden zu den Herausforderungen
2010 und den Chancen der Krise **3**

Auf der Überholspur

Die Greiwing logistics for you GmbH setzt auf moderne
IT-Lösungen und eine Kommunikationszentrale für das
Vernetzte Arbeiten **4-5**

Vernetztes Arbeiten für mehr Produktivität

Interview mit Dirk Backofen, Leiter Marketing
Geschäftskunden, Deutsche Telekom
CeBIT-Highlights auf einen Blick **6-7**

Software übers Netz

Mobil auf Unternehmensdaten und -anwendungen zugreifen
Steve Janata, Experton Group, zum Thema Sicherheit **8-9**

Lebensecht und hautnah

Videokonferenzsysteme der neuesten Generation
Das Hotel Kameha Grand Bonn setzt auf TelePresence **10-11**

Arbeitsplätze plus Service

indutronic senkt IT-Kosten deutlich **12**

Doppelt hält besser

Die Hausbank München setzt auf Virtualisierung
und ist gegen IT-Ausfälle gefeit **13**

Das Büro für unterwegs

Smartphones erobern die Geschäftswelt
Apps erleichtern die Businesskommunikation **14-15**

IMPRESSUM**Herausgeber:**

Deutsche Telekom AG
Marketing Geschäftskunden
Postfach 2000
53105 Bonn
Internet: www.telekom.de/gk-center

Verantwortlich: Dirk Backofen,
Leiter Marketing Geschäftskunden,
Deutsche Telekom AG

Die veröffentlichten Beiträge sind
urheberrechtlich geschützt.

Redaktion & Layout

PR-Partner Köln
Agentur für Kommunikation GmbH
Breite Straße 161-167
50667 Köln
www.prp-koeln.de

Redakteure

René Bernard, Dr. Iris Heilmann,
Caroline Rosin, Andreas Schulte,
Diane Schulte

EDITORIAL**Liebe Leserinnen
und Leser,**

© Deutsche Telekom

nach dem Rezessionsjahr 2009 erwarten Experten für 2010 eine Erholung der Wirtschaft und neues Wachstum. Der Erfolg des Mittelstands wird eine entscheidende Rolle dabei spielen, ob der Konjunkturmotor in Deutschland auf Dauer wieder anspringt.

Die Ausgangslage kleiner und mittelständischer Unternehmen ist sehr unterschiedlich. Ungünstige Rahmenbedingungen wie zurückhaltende Kreditvergaben und schleppender Konsum bleiben für viele Firmen ein Wachstumshemmnis. Fest steht auch: Der Wettbewerb wird noch härter und die Märkte verändern sich noch rasanter. Unternehmen müssen ihre Ressourcen und Potenziale darum heute besser nutzen denn je.

Moderne Kommunikationstechnologien können dazu einen entscheidenden Beitrag leisten. Wer etwa auch unterwegs Zugriff aufs Unternehmensnetz und die IT-Systeme hat, nutzt seine Arbeitszeit besser aus und ist in der Lage, Kunden schneller zu bedienen. Und wer seine IT nicht mehr kauft, sondern zum monatlichen Festpreis mietet, der schon sein Eigenkapital und kann so etwa sein Rating verbessern. Mehr Produktivität und weniger Kosten – darauf zielen alle Lösungen, mit denen die Deutsche Telekom Unternehmen das Vernetzte Arbeiten ermöglicht.

In dieser Beilage lesen Sie, was Vernetztes Arbeiten konkret im Geschäftsalltag bringt und wie andere Unternehmen solche Lösungen bereits erfolgreich einsetzen. Live erleben können Sie das Vernetzte Arbeiten übrigens an unserem Stand auf der CeBIT in Hannover. Sie sind herzlich eingeladen!

Es grüßt Sie

DIRK BACKOFEN

Leiter Marketing Geschäftskunden,
Deutsche Telekom AG

„Strukturelle Veränderungen sind gefragt“

INTERVIEW

Frau Professor Felden, was ist Ihrer Einschätzung nach für den Mittelstand die größte Herausforderung 2010?

PROF. BIRGIT FELDEN: Das bleibt das Thema Finanzierung. Mehr als 70 Prozent aller deutschen Unternehmen finanzieren ihr Wachstum überwiegend mit Eigenmitteln. 2009 hatten viele Unternehmen aber Umsatzrückgänge. Daher stehen jetzt nicht genügend Betriebsmittel zur Verfügung, um das Geschäft wie gewohnt aus eigener Kraft anzukurbeln. Banken sind allerdings bei einer Kreditvergabe bekanntermaßen derzeit vorsichtig.

Was raten Sie Unternehmen in dieser Situation?

PROF. BIRGIT FELDEN: Gefragt ist hier eine Strategie, die kurzfristig mehr Liquidität schafft, vor allem aber langfristig Kosten senkt, Prozesse strafft und Potenziale nutzt. Hier kann die Krise auch eine Chance sein, da viele Unternehmen offener dafür sind, neue Wege zu gehen. Strukturelle Veränderungen sind gefragt – heute mehr denn je.

Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang IT und Telekommunikation?

PROF. BIRGIT FELDEN: Die Kommunikationstechnologien sind ein cleverer Hebel, um die genannten Ziele zu erreichen. Wenn ein Unternehmen zum Beispiel seine IT least statt kauft, schont es die Bilanz und die Eigenkapitalquote. Es kann zudem von günstigeren Preisen profitieren, wenn es auf einen großen Dienstleister setzt, der seine Größenvorteile, etwa im Einkauf, weitergibt.

PROFESSOR DR. BIRGIT FELDEN
zu den Herausforderungen
2010 und den
Chancen der Krise.

Außerdem bekommen Sie mit dem Leasing stets die neuesten Geräte und Programme, ohne selbst groß investieren zu müssen. Eine solche moderne Kommunikationsinfrastruktur schafft dann die Voraussetzung, um Prozesse zu verbessern.

Wie denn zum Beispiel?

PROF. BIRGIT FELDEN: Wenn ein Unternehmen seine Standorte vernetzt, können alle Mitarbeiter immer auf dieselben Daten zugreifen. Das beschleunigt und entschlackt die Abläufe, etwa bei der Produktentwicklung oder bei der Beschaffung. Ein anderes Beispiel sind Lösungen für den Vertrieb wie ein professionelles Kundenbeziehungsmanagement oder eine Homepage mit einem Onlinevertriebskanal. Das halte ich für besonders wichtig, weil ich überzeugt bin, dass viele Mittelständler durch den Auf- oder Ausbau ihres Vertriebs noch enormes Potenzial heben können.

Worauf sollen Unternehmen achten, die Dienstleister mit solchen Lösungen beauftragen?

PROF. BIRGIT FELDEN: Jedes mittelständische Unternehmen ist anders, sodass bloße Standards nicht ausreichen. Gleichzeitig wären maßgeschneiderte Lösungen zu teuer. Unternehmen sollten also einen Anbieter finden, der seine Leistungen

als Module anbietet, aus denen sie sich dann die richtigen herauspicken. Außerdem sollten Verträge nicht zu langfristig geschlossen werden, um die notwendige Flexibilität je nach Geschäftsentwicklung zu erhalten. Unternehmen müssen zudem nicht nur eine etwaige Anfangsinvestition, sondern auch die Folgekosten bedenken. Genauso aber auch den Folgenutzen – also den Return on Invest.

Zum Abschluss: Ihr CeBIT-Tipp?

PROF. BIRGIT FELDEN: Ich würde mir auf jeden Fall anschauen, wie sich mobile Endgeräte wie Netbooks oder Laptops direkt ans Unternehmensnetz und die betrieblichen Prozesse anbinden lassen. Nahtloses Arbeiten überall – das wird künftig immer wichtiger. ■

MIT LEIDENSCHAFT FÜR DEN MITTELSTAND

Prof. Dr. Birgit Felden ist Vorstandssprecherin der von ihr mitgegründeten TMS Unternehmensberatung AG in Köln, die mittelständische Unterneh-



© Professor Birgit Felden

men rund um die Themen Nachfolge, Wachstum und Krise berät. Seit 2006 hat sie zugleich einen Lehrstuhl für Management KMU und Unternehmensnachfolge an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin inne. Dort ist sie heute Direktorin des 2008 gegründeten Instituts für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen (EMF-Institut).

Auf der Überholspur

MODERNE IT-LÖSUNGEN erleichtern bei der Greiwing logistics for you GmbH die Verständigung mit Kunden, Partnern und Kollegen.



© Deutsche Telekom

In den Büroräumen der münsterländischen Greiwing logistics for you GmbH herrscht konzentrierte Betriebsamkeit. „Nach fast jedem Kontakt mit Kunden oder Lieferanten startet bei uns eine sensible Prozesskette“, erläutert Geschäftsführer Klaus Beckonert die Arbeitsprozesse in der Zentrale des Logistikers: „Aufträge müssen eingegeben, Waren bestellt und Leistungen disponiert werden – gegebenenfalls müssen Datensätze des Kunden aktualisiert und dritte Personen informiert werden.“

Ob zur Lagerung hochwertiger Schüttgüter oder für internationale Transporte: Bei dem Spezialisten für Silologistik unterstützt eine neue „Kommunikationszentrale für das Vernetzte Arbeiten“ die Mitarbeiter bei ihren Aufgaben. Für diese moderne Lösung hatte sich Greiwing entschieden, als sich seine alte Telekommunikationsanlage nicht mehr

„**UNSERE ERREICH-
BARKEIT UND UNSE-
REN SERVICE HABEN
WIR DURCH EINE
ZENTRALE KOMMUNI-
KATIONSOBERFLÄCHE
DEUTLICH VERBES-
SERT.**“ **Geschäftsführer
Klaus Beckonert**

im benötigten Umfang ausbauen ließ. „Unser Ziel war die intelligente Vernetzung der im Unternehmen vorhandenen IT-Komponenten, um Synergieeffekte für mehr Produktivität zu nutzen“, so Geschäftsführer Beckonert.

Standardprozesse beschleunigen

Daher installierte das Unternehmen in seiner Zentrale im nordrhein-westfälischen Greven eine Kommunikationsanlage der Deutschen Telekom und vernetzte sie mit seinen fünf Standorten über sichere VPN- (Virtual Private Network)-Leitungen: Diese Technologie schützt die zu übertragenden Daten durch eine Verschlüsselung.

Obwohl der Kontakt mit internationalen Kunden und Partnern meist per Fax abläuft, haben Papierberge und ratternde Faxgeräte mit der neuen Lösung ausgedient: Fax erhalten die Greiwing-Mitarbeiter heute einfach als E-Mail-Anhänge über Outlook. So können die Disponenten einen Auftrag sofort bearbeiten, Kapazitäten überprüfen und gleich antworten. „Mit dieser Funktion versenden unsere Mitarbeiter Faxe schnell und direkt aus vielen Programmen heraus, beispielsweise aus Outlook oder dem System zur Fahrt- und Lagerdisposition“, verdeutlicht IT-Leiter Marcus Oberfeld.

Ein Netz für Sprache und Daten

Durch eine Zusammenführung von Telefon- und Datennetz steuern die Greiwing-Mitarbeiter über die zentrale PC-Oberfläche auch sämtliche Telefonfunktionen. „Die Möglichkeit, Telefon- und Datennetzwerk intelligent miteinander zu verknüpfen, war ein wichtiges Argument für diese Lösung“, so Marcus Oberfeld. Das Wählen von Rufnummern ist heute aus jeder IT-Anwendung heraus möglich, Rückfragen oder Konferenzen sind einfach per Mausklick initiiert. Bedienkomfort und Sprachqualität entsprechen dabei dem Standard von ISDN-Anlagen. Zwischen den Standorten telefonieren die Beschäftigten mit dieser Technik einfach über das Firmennetzwerk und damit sogar kostenlos.

Welcher Kollege wo erreichbar ist, zeigt das integrierte Präsenzmanagementsystem: Jeder Mitarbeiter sieht, wer frei oder beschäftigt ist oder gerade Pause macht. „Wartezeiten haben sich deutlich verringert“, stellt Oberfeld fest. „Die Kunden verlieren keine Zeit mehr mit mehreren

Komfort

- Eine bedienerfreundliche Oberfläche beispielsweise für E-Mail, Telefon, Fax, Anrufbeantworter zur Verfügung stellen.
- Alle Kommunikationsdienste auf einer Plattform und mit einer Anwendung bedienen.

Effizienz

- Teamarbeit durch Transparenz und vereinfachte Erreichbarkeit verbessern.
- Präsenzinformationen für besseren Überblick und unkomplizierte Kommunikation nutzen.

Flexibilität

- Unabhängig von Ort, Zeit und Endgerät arbeiten.
- Mobile Arbeitsplätze an das Firmennetz anbinden.
- Jederzeit auf Informationen, Ressourcen und Anwendungen zugreifen.

Greiwing-Mitarbeiter profitieren dreifach

Anrufversuchen, sondern gelangen schnell zum gewünschten Ansprechpartner.“ Hinterlässt ein Kunde oder Kollege dennoch einmal eine Mailboxnachricht, landet diese nicht auf einem Anrufbeantworter. Sprachnachrichten stellt die „Kommunikationszentrale für das Vernetzte Arbeiten“ gleich der richtigen Person als E-Mail-Anhang zu.

Durch die Einbindung von BlackBerry-Smartphones in die neue Struktur verbesserte sich auch die Erreichbarkeit der Führungskräfte. Über die mobilen Geräte empfangen sie nicht nur unterwegs ihre E-Mail- und Voiceboxnachrichten. Sie sehen auch, welcher Kollege im Außendienst erreichbar ist oder telefoniert. „Die BlackBerry-Geräte verfügen über den vollen Funktionsumfang eines stationären PCs – so kann ein Außendienstmitarbeiter über sie beispielsweise auch ein Fax versenden“, erläutert IT-Leiter Oberfeld.

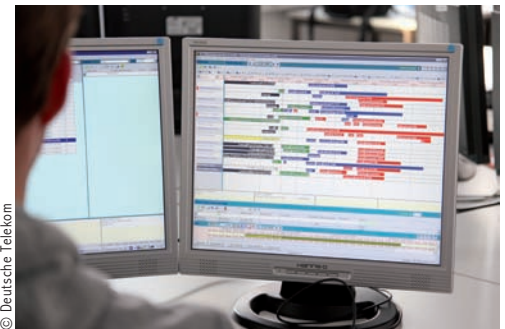
Freie Fahrt für Informationen

Die zentrale PC-Oberfläche bündelt nicht nur die Kommunikationskanäle, sondern gibt auch direkten Zugriff auf die im Unternehmen vorhandenen Daten. Um Kunden den bestmöglichen Service zu bieten, können Greiwing-Mitarbeiter beispielsweise während eines Kundengesprächs direkt auf das Warenwirtschaftssystem oder auf das System zur Fahrt- und Lagerdisposition zugreifen.

Dass allen Kollegen die gleichen zentral gespeicherten Daten zur Verfügung stehen, bringt Greiwing deutliche Vorteile bei den täglichen Prozessen: Mitarbeiter brauchen Änderungen an den Stammdaten nur noch an einer Stelle vorzunehmen. „Ob im Speditionssystem, im Programm zum Kundenbeziehungsmanagement oder in Outlook: Ändert ein Mitarbeiter einen Kontakt, dann stehen die neuen Daten sofort allen zur Verfügung – auch in den Niederlassungen“, so

Marcus Oberfeld. Auch die Outlook-Adressbücher und wahlweise sogar externe Datenquellen lassen sich an die zentrale Kommunikationsoberfläche anschließen.

Die komplexe Hochsilo- und Lagerlogistik sowie die Koordination der über 200 Lkws sind bei Greiwing heute einfacher und effektiver denn je. „Unsere Erreichbarkeit und unseren Service haben wir durch diese Lösung deutlich verbessert“, stellt Geschäftsführer Klaus Beckonert zufrieden fest. „Heute arbeiten wir bei geringeren Kosten produktiver.“ ■



© Deutsche Telekom

Ein Präsenzmanagementsystem zeigt, welcher Kollege wo erreichbar ist

© Greiwing logistics for you GmbH

Vernetzt Arbeiten für mehr Produktivität

Die Kunden aus dem Mittelstand wettbewerbsfähiger und produktiver machen – das ist das Ziel von **DIRK BACKOFEN**. Im Interview erläutert der Leiter Marketing Geschäftskunden, Deutsche Telekom, wie er das erreichen will.

Auch 2010 steht der Mittelstand vor großen Herausforderungen. Es gilt, weiter Kosten zu senken und gleichzeitig wettbewerbsfähiger zu werden. Können moderne Kommunikationstechnologien hier helfen?

DIRK BACKOFEN: Ja, richtig eingesetzt können sie einen Weg aus der Zwickmühle weisen. Denn Sparen auf Kosten der Wettbewerbsfähigkeit ist kurzsichtig. Ich bin aber überzeugt, dass gerade mittelständische Unternehmen noch großes Potenzial haben, produktiver zu arbeiten und gleichzeitig ihre Kunden besser zu bedienen. Die Basis dafür ist heute das Vernetzte Arbeiten.

Wir sind doch sowieso schon alle vernetzt – was verstehen Sie also darunter?

DIRK BACKOFEN: Vernetztes Arbeiten bedeutet zunächst einmal, dass alle Ihre gewohnten Arbeitsmittel miteinander verbunden sind. Und das bringt enorme Vorteile: Die Integration beispielsweise von Festnetz und Mobilfunk sorgt dafür, dass Ihre Kunden Sie stets unter derselben Nummer erreichen und Anfragen nicht ins Leere laufen. Sie können aber auch noch einen Schritt weiter gehen und alle Kommunikationskanäle von einer Oberfläche wie zum Beispiel Kalen-



„
WIR HABEN LÖSUNGEN,
MIT DENEN SICH DIE
IT-AUSGABEN UM BIS
ZU 30 PROZENT SENKEN
LASSEN.“

der- oder E-Mail-Software aus bedienen. Dann haben Sie eine – so wie wir das nennen – Kommunikationszentrale für das Vernetzte Arbeiten.

Was nützt das konkret im Alltag?

DIRK BACKOFEN: Sie bleiben immer in Kontakt zu Kollegen, Partnern und Kunden. Lästiges Wählen verschiedener Telefonnummern mit separaten Mailboxen entfällt, weil Sie sofort sehen, ob Ihr Ansprechpartner gerade am besten per Mail oder am Handy zu erreichen ist. Das ist möglich, weil Kalenderfunktion und Telefonanlage verzahnt sind. Sie

können auch aus dem Onlineadressbuch direkt ein Fax senden oder ein Telefonat, ein Webmeeting und sogar eine Videokonferenz starten. So verbessern sich die Prozesse und der Kundenservice im Unternehmen.

Firmen stehen heute auch unter starkem Kostendruck. Sind Ihre Angebote da nicht zu teuer?

DIRK BACKOFEN: Wir haben Modelle, die Unternehmen bei den Kosten sogar erheblich entlasten. So können Firmen etwa ihre IT-Ausgaben um bis zu 30 Prozent senken, wenn sie Ausstattung und Service

für ihre PC-Arbeitsplätze zum monatlichen Festpreis mieten, anstatt alles selbst zu kaufen. Oder sie gehen noch einen Schritt weiter und beziehen ihre Software gleich übers Netz direkt aus dem Rechenzentrum ihres Dienstleisters – als „Software as a Service“ also. So zahlt das Unternehmen nur, was es auch tatsächlich verbraucht.

Was tun Sie als Deutsche Telekom, um den Mittelstand optimal zu bedienen?

DIRK BACKOFEN: Wir haben unsere Leistungen für den Mittelstand – von der kleinen Firma bis zum größeren Unternehmen – unter einem Dach gebündelt. Damit können wir wirklich alles aus einer Hand bieten: IT, Festnetz und Mobilfunk. Auf der einen Seite ist das notwendig, weil die Technologien immer weiter zusammenwachsen. Auf der anderen Seite ist das für unsere Kunden gut, weil sie nur noch einen Ansprechpartner für alles haben. Gleichzeitig haben wir unser Portfolio modular aufgebaut. Das trägt der Tatsache Rechnung, dass der Mittelstand ja sehr heterogen ist – groß oder sehr klein, nur ein Standort oder sehr viele, national oder international aufgestellt. Jedes Unternehmen kann heute aus diesen Modulen die genau zu ihm passende Lösung bauen.

Wo geht Ihrer Ansicht nach die Reise hin – wie kann der Mittelstand IT und Telekommunikation künftig nutzen?

DIRK BACKOFEN: Die beiden großen Trends, die ich hier in Ansätzen auch schon skizziert habe, bleiben für mich auch künftig Virtualisierung und Vernetzung. Und das hat ja auch miteinander zu tun. Ich bin sicher, dass wir immer mehr Services übers Internet beziehen werden – ob das eben im privaten Bereich die Musik oder der Film ist oder in der Firma die Software. Gleichzeitig ist die Zeit der Insellösungen passé. Endgeräte oder Funktionalitäten wie Kalender- und E-Mail- oder Unternehmenssoftware wachsen zusammen. So können wir künftig vernetzt arbeiten – und das heißt für mich: bequemer, schneller, effizienter und teamorientierter. ■



CEBIT-HIGHLIGHTS AUF EINEN BLICK

2. – 6. März 2010

„Connected Worlds – vernetzte Welten“ ist das Motto der diesjährigen CeBIT vom 2. bis 6. März in Hannover. Passend dazu präsentiert die Deutsche Telekom an ihrem Stand Lösungen zum „Vernetzten Leben und Arbeiten“.

Mit einer **KOMMUNIKATIONSZENTRALE FÜR DAS VERNETZTE ARBEITEN** integrieren und optimieren Unternehmen ihre gesamte interne und externe Kommunikation: Nutzer steuern bisher noch getrennte Kanäle wie Telefonie, E-Mail und Fax nun über eine einheitliche Benutzeroberfläche. Durch die Einbindung von zentralen Anwendungen für Kundenbeziehungsmanagement oder Warenwirtschaft erhalten Mitarbeiter per Mausclick Zugriff auf Kundendaten und Projekthistorien.

Mit dem **BUSINESS BUNDLE ADVANCE** gestalten Firmen ihre Kommunikation so flexibel wie ihr Geschäft: Nach dem Baukastenprinzip können sie Tarife und Flatrates für Internet und Festnetz mit Mobilfunktarifen optimal kombinieren. Und mit der kostenlosen „Intern-Flatrate“ telefonieren sie im Inland sogar gratis vom Firmenanschluss zu allen Mobilfunkanschlüssen des „Business Bundle Advance“-Pakets.

Unternehmen greifen mit **VPN BUSINESS** von jedem Standort auf firmeninterne Daten und Anwendungen zu. Auch mobile Mitarbeiter lassen sich problemlos einbinden. Daten werden stets sicher verschlüsselt und wie durch einen abgeschotteten Tunnel über das Internet ausgetauscht. Geschäftskunden wählen nach dem Baukastenprinzip einfach die für sie passenden Module zur Zentral- und Filialanbindung aus.

Nicht nur im Kino, sondern jetzt auch auf der CeBIT lässt 3D das Zuschauen zum echten Erlebnis werden: Am Telekom-Stand erfahren Geschäftskunden in einer **3D-SHOW**, wie Vernetztes Arbeiten in der Praxis aussieht.

Sie finden die Deutsche Telekom in Halle 4, Stand D26. Erfahren Sie mehr vor Ort und vereinbaren Sie kostenlos einen Termin mit einem Berater für Geschäftskunden unter 0800 33 01682.

Software übers Netz

Kauft ein Unternehmen seine Hard- und Software selbst und betreibt die Systeme in Eigenregie, kostet das Zeit und Geld. Die Alternative: **SOFTWARE ALS SERVICE.**



© Deutsche Telekom

Ständige Erreichbarkeit ist gerade für mittelständische Betriebe ein absolutes Muss. Wer auf die sich ändernde Auftragslage rasch reagieren und Kundenanfragen schnell beantworten kann, hat im Wettbewerb die Nase vorn. Viele Firmen setzen heute daher auf Software als Service (Software as a Service, SaaS) – und senken dabei auch noch Kosten. Das Prinzip: Im eigenen Unternehmen befinden sich lediglich Arbeitsplatzrechner mit Betriebssystem, Browser und Internetzugang. Alle Programme wie Office-Anwendungen, Microsoft Exchange, Warenwirtschafts- oder Kundenverwaltungsprogramme lassen sich übers Netz direkt aus den hochsicheren Rechenzentren eines Dienstleisters beziehen.

Kostengünstiger als der Eigenbetrieb

Es spielt dabei keine Rolle, wie viele Nutzer auf die Software zugreifen oder ob das Programm nur beim Jahresabschluss zum Einsatz kommt. Anwendungen und die Anzahl der Arbeitsplatzlizenzen lassen sich

problemlos kurzfristig buchen und auch wieder abbestellen. Verschlechtert sich unerwartet die Auftragslage, kündigt der Unternehmer einfach die nicht mehr benötigten Programme oder die überzähligen Lizenzen. So entstehen nur Kosten für solche Applikationen, die das Unternehmen tatsächlich gerade benötigt – und zwar pro Mitarbeiter und Monat.

Zudem entfallen viele sonst übliche Investitionen in eigene Soft- und Hardware. Mit Arbeitsplatzrechnern und Internetzugang lassen sich alle relevanten Businessanwendungen ausführen – ganz ohne weitere Vorbereitungen. Installation, Wartung und Pflege übernimmt der Dienstleister. So kann sich das Unternehmen ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Wie lokal installiert

Bei der Mietsoftwarelösung der Deutschen Telekom – IT-SoftwareService – etwa melden sich Nutzer passwortgeschützt an und greifen dann über ihre Internetanbindung auf die gewohnten Programme und Dateien zu. Der Dienstleister gewährleistet die volle Funktionsfähigkeit aller

8 X DATENSICHERHEIT AUS DEM RECHEN- ZENTRUM

- 1 Server im Hochsicherheitsrechenzentrum in Deutschland, Überspannungs-, Einbruch- und Brandschutz gewährleisten maximale Datensicherheit
- 2 Dieselaggregate und Hochleistungsakkus übernehmen bei Stromausfall den Dienst
- 3 Serverraumklimatisierung verhindert Ausfälle durch Überhitzung
- 4 Redundant ausgelegte Leitungen und parallele Systeme schützen die Anbindung ans Internet und sichern die ständige Verfügbarkeit der Kundendaten
- 5 Die vom Onlinebanking bekannte SSL(Secure Socket Layer)-Verschlüsselung sichert die Datenverbindung
- 6 Tagesaktuelle Sicherheitsvorkehrungen wie Firewall, Spam- und Virenschutz schützen die Systeme, regelmäßige Sicherheitskopien die Unternehmensdaten
- 7 Rund um die Uhr verfügbares Servicepersonal
- 8 Frei wählbare Service Level bis hin zum 365/7/24-Support

Programme wie bei einer lokalen Installation und sorgt gleichzeitig für die nötigen Aktualisierungen. Dazu gehören beispielsweise Sicherheitsupdates oder Softwareaktualisierungen.

Mobil auf Daten zugreifen

Von diesem Softwaremietmodell profitieren Mitarbeiter vor allem

unterwegs. Denn Daten und Programme sind überall verfügbar. Bei Außenterminen lässt sich per Laptop oder Smartphone sowohl auf die Anwendungen wie auch auf die persönlichen Daten jederzeit und problemlos zugreifen. Mithilfe von Hosted Exchange stellen Mitarbeiter beispielsweise Termine bequem von unterwegs ein.

Der Clou: Ändert sich kurzfristig ein Termin, gelangt dieser für alle sichtbar ins System. Ein E-Mail-Push-Dienst ermöglicht es, mobil unverzüglich auf neue E-Mails zuzugreifen.

Denn sofort nach Eintreffen der elektronischen Post gelangt die Nachricht quasi in Echtzeit auf das mobile Endgerät – das sonst übliche langwierige Abrufen entfällt.

INTERVIEW

Sichere Software zur Miete

Ein Gespräch mit **STEVE JANATA**
Senior Advisor
Experton Group

Software über das Internet zu beziehen hat viele Vorteile. Aber ist das sogenannte „Software as a Service“-Modell (SaaS) auch sicher?



© Experton Group

STEVE JANATA: Ja. Es ist sogar meist sicherer, die Software von einem professionellen Dienstleister übers Netz zu beziehen, als alles selbst im eigenen Haus

zu haben. Viele kleine und mittelständische Firmen haben weder ein eigenes Rechenzentrum noch eine eigene professionelle IT-Sicherheit. Es fehlen Kapazitäten, Personal und Know-how, um wirklich Sicherheit zu gewährleisten, denn im Gegensatz zu einem Dienstleister liegt hier nicht ihr Kerngeschäft – und in Sachen Sicherheit ist ein professioneller SaaS-Anbieter stets auf dem neuesten Stand.

Wie sorgen SaaS-Anbieter für die nötige Sicherheit?

STEVE JANATA: Wirksame Firewalls, Intrusion Prevention Software sowie aktueller Viren- und Spamschutz sind wichtige Sicherheitsmechanismen, die professionelle Dienstleister bereitstellen. Außerdem ist die Verbindung zwischen lokalem PC und Server im Rechenzentrum des Dienstleisters verschlüsselt. Verfahren wie die vom Onlinebanking bekannte SSL-Verschlüsselung helfen, die Systeme zu schützen. Sie garantieren die Vertraulichkeit der Daten und erlauben nur berechtigten Empfängern den Datenzugriff. Zudem sollte der Anbieter die Daten gespiegelt speichern – und zwar möglichst in zwei örtlich getrennten Rechenzentren. Selbst wenn – im schlimmsten Fall – ein Gebäude abbrennt, übernimmt der Server im zweiten Rechenzentrum nahtlos den Betrieb. Das Unternehmen merkt davon nichts. Im Rechenzentrum selbst schützen Hochsicherheitsserver, Überspannungs- und Einbruchschutz sowie regelmäßige Back-ups die Unternehmensdaten zusätzlich.

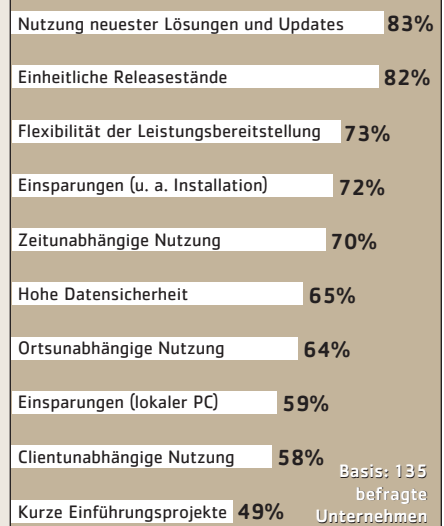
Für Unternehmen welcher Größe und Branche ist eine SaaS-Lösung interessant?

STEVE JANATA: Vor allem für Firmen, die mit standardisierten Anwendungen arbeiten – also etwa mit Outlook oder Anwendungen zur Zusammenarbeit im Unternehmen oder zum Kundenbeziehungsmanagement. Unternehmensgröße und Branche spielen dagegen kaum eine Rolle. Die Frage lautet aber schon lange nicht mehr, ob ein Unternehmen auf SaaS setzen soll. Entscheidend ist vielmehr die Frage, welcher Dienstleister infrage kommt.

Und welche Faktoren sind bei der Wahl des Anbieters Ihrer Meinung nach von Bedeutung?

STEVE JANATA: Unternehmen sollten zum einen darauf achten, wo das Rechenzentrum steht und wo sich der Gerichtsstand des Dienstleisters befindet. Im besten Fall in Deutschland, zumindest aber innerhalb der EU. So gibt es im Fall einer Rechtsstreitigkeit kein böses Erwachen. Zum anderen empfiehlt es sich, auf die Dienste eines größeren und erfahrenen Anbieters zurückzugreifen, der das nötige Know-how mitbringt und die nötigen Sicherheitsstandards gewährleistet. Das stellt sicher, dass der Anbieter auch im nächsten Jahr am Markt vertreten ist. Außerdem ist es von Vorteil, wenn der Dienstleister über ein lokales Service- und Support-Team verfügt, das bei Implementierung und Betrieb schnell reagieren kann.

Was sind die Stärken von ITaaS/SaaS?



Quelle: Experton Group, 2009



Lebensecht und hautnah – virtuelles Konferenzerlebnis

© Deutsche Telekom

VIDEOKONFERENZSERVICES der neuesten Generation steigern in Unternehmen die Produktivität, optimieren Entscheidungsprozesse – und senken dabei auch noch die Reisekosten.

Der Maschinenbauer hat ein Treffen mit seinem Team angesetzt: Ingenieure und Zulieferer in München sowie Mitarbeiter in Flensburg, die gerade an einem Projekt arbeiten. Manchmal müssen eben alle an einem Tisch sitzen – zumindest virtuell. Denn eine Reise von Flensburg nach München und zurück für ein zweistündiges Meeting ist sehr aufwendig. Geschäftsreisen kosten Zeit, Geld und belasten dazu die CO₂-Bilanz eines Unternehmens. Dass die Kollegen aus Norddeutschland trotzdem mit am Konferenztisch sitzen, ist eine technische Meisterleistung und gelingt mithilfe des neuen, innovativen Videokonferenzdienstes TelePresence.

Konferenz mit 1-Raum-Gefühl

„Mit dem TelePresence-Dienst ermöglichen wir wirklich einen Quantensprung bei Videokonferenzen.“

„Auf der Basis unseres geplanten Komplettpakets – also Dienst, Netz, Endgeräte, Sicherheit, Abrechnung und Installation – sind Besprechungen über mehrere Standorte hinweg tatsächliche Echtzeitkonferenzen. Sie vermitteln das Gefühl, dass sich alle Teilnehmer in einem einzigen Raum befinden“, sagt Ingo Marten, Leiter Marketing Key Accounts, Deutsche Telekom. Die Vorteile liegen auf der Hand: schnellere Entscheidungs-

wege, produktiveres Arbeiten und geringere Kosten für Flüge, Bahn und Übernachtungen. Damit leistet das Angebot zudem einen wichtigen Beitrag zur CO₂-Reduzierung.

Bild, Ton und Beleuchtung im Einklang

Für die besondere Konferenzatmosphäre sorgen hochauflösende 65-Zoll-Plasmabildschirme sowie

TELEPRESENCE-DIENST IM ÜBERBLICK

- Paketangebot: Videokonferenzsystem, IP(Internet Protocol)-Anschluss, Buchungssystem und Firewalls
- Nahtlose Integration in die bestehende Firmeninfrastruktur
- Planung, Umsetzung und Service aus einer Hand
- Skalierbare Systeme für bis zu 18 Teilnehmer je TelePresence-System
- Darstellung auf 65-Zoll-Plasmabildschirmen für lebensechte Bilder
- Mietmodell: monatlicher Festpreis zum Beispiel in Hotels, keine Investition in Hardware

ZAHLEN UND FAKTEN CO₂-AUSSTOSS GESCHÄFTSREISEN

■ Bahnfahrer reisen durchschnittlich mit rund 75 Gramm CO₂ pro Person und gefahrenem Kilometer (Pkm), Autofahrer verursachen pro Pkm fast doppelt so viel CO₂. Eine Flugreise ist gegenüber der Bahnfahrt fünfmal klimaschädlicher.

(Quelle: Verband Deutsches Reisemanagement, VDR)

■ Wenn 20 Prozent der Geschäftsreisen in den 25 EU-Ländern beispielsweise durch Videokonferenzen ersetzt würden, ließen sich rund 22,35 Millionen Tonnen CO₂ jährlich einsparen.

(Quelle: The European Telecommunications Network Operators' Association ETNO)

HD-Videokameras, die alle Teilnehmer im Raum erfassen und die Bilder übertragen. Hinzu kommen hochwertige Mikrofone und Lautsprecher für einen optimalen Klang. Selbst Präsentationen lassen sich in die virtuelle Konferenz einbinden. Dazu ist ein Beamer mit der Anlage verbunden, der die Präsentation auf einer integrierten Leinwand darstellt. Damit das Datenvolumen optimal zwischen den Standorten übertragen wird und die Bilder ruckelfrei bei den Teilnehmern ankommen, ist eine spezielle Netztechnologie – Ethernet Connect – mit hohen Bandbreiten erforderlich. Sie ermöglicht den Datenaustausch zwischen allen in einem lokalen Netz (LAN) angeschlossenen Geräten.

Konferenz mit bis zu 48 Standorten

„Mit dem TelePresence-Dienst bieten wir ein Rundumsorglos-Paket: Wir konzipieren für unsere Kunden eine maßgeschneiderte TelePresence-Lösung und bauen sie schlüsselfertig auf – Netzleistung, Software und Sicherheit inklusive. Das ist ein ganz zentraler Punkt, weil Projektierung und Umsetzung umfassendes Know-how erfordern“, so Ingo Marten weiter. Ein kleines System mit einem Bildschirm lässt sich ohne großen Aufwand nahtlos in kleinere Büroräume integrieren. Wer sich für ein größeres System entscheidet, muss die Raumgestaltung entsprechend konzipieren. Dazu gehört unter anderem ein halbrunder Tisch, der sich virtuell auf den Bildschirmen bei den Teilnehmern am anderen Standort fortsetzt. Die bis zu 18 Personen, die pro Standort teilnehmen können, haben so das Gefühl, mit ihren Kollegen oder Geschäftspartnern an einem Tisch zu sitzen. Mit dem

TelePresence-Service lassen sich für eine Konferenz bis zu 48 Standorte zusammenschalten. Zum Komplettpaket gehören außerdem ein IP(Internet Protocol)-Telefon für den Verbindungsaufbau, ein Steuerungssystem sowie Firewalls für mehr Sicherheit.

Mieten statt kaufen

Gerade für viele kleine Firmen, die nur ab und zu Bedarf an Videokonferenzen haben, lohnt sich eine eigene TelePresence-Lösung häufig nicht. Damit künftig trotzdem möglichst viele Geschäftskunden von einer virtuellen Konferenz profitieren, baut die Deutsche Telekom einen Deutschland- TelePresence-Dienst auf, den alle Kunden nutzen können. Dazu gehört unter anderem die Installation der Systeme in Hotels – Unternehmen können die entsprechenden Räume dann flexibel nach Bedarf beim jeweiligen Hotel mieten. ■

INTERVIEW

Carsten K. Rath,
CEO & Gründer der Lifestyle
Hospitality & Entertainment Group,
die die Kameha Hotels & Resorts
betreibt.



© Kameha Grand Bonn

DIE DEUTSCHE TELEKOM will nach und nach Hotels in Deutschland mit TelePresence ausstatten – so wie schon das Kameha Grand Bonn.

Herr Rath, Sie setzen bei Ihrem Angebot für Geschäftskunden auch auf zwei TelePresence-Systeme. Wie wichtig ist es für Hotels heutzutage, solche Lösungen anzubieten?

RATH: Geschäftskunden wollen ein Hotel längst nicht mehr nur zum Übernachten nutzen, sondern auch als Geschäftsraum, in dem sie ihre Kunden empfangen. Der Aspekt der technischen Innovationen ist bis heute ein aussagekräftiges Kriterium für die Grandhotellerie – neueste Technik heißt auch moderner Standard und zeitgemäßer Service für den Gast. Mit den TelePresence-Systemen erfüllt das Kameha Grand Bonn als modernes Grandhotel genau dieses Kriterium. Übrigens: Aus der Historie heraus sind Grandhotels schon immer nicht nur traditionell gewesen, sondern vor allem innovativ. Das Hotel Adlon in Berlin war zum Beispiel das erste Haus, das fließend warmes Wasser hatte und so zum Anziehungspunkt wurde.

An wen genau richten Sie sich mit diesem Angebot?

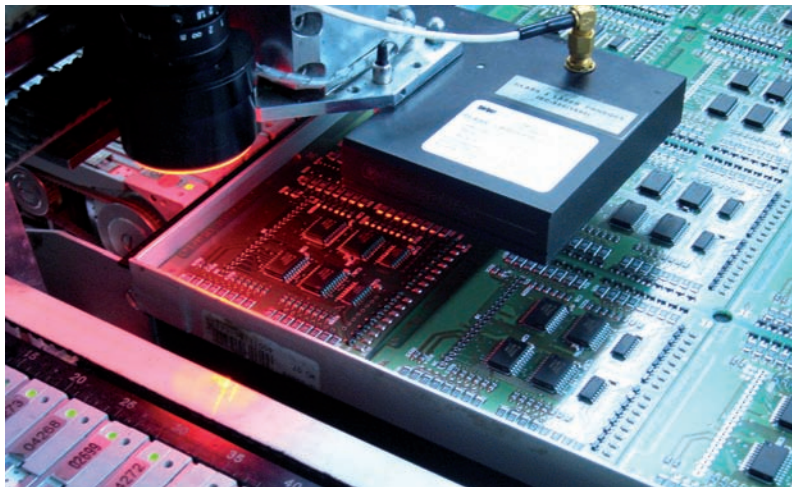
RATH: Zu unserer Zielgruppe gehören Geschäftskunden und Unternehmen, die Wert darauf legen, mit ihren Kunden auf höchstem Niveau zu kommunizieren. Bei Tagungen und Konferenzen wollen sie auf technisch neuestem Stand sein.

Wo liegt für Ihre Gäste der zentrale Nutzen von TelePresence?

RATH: Mit der Deutschen Telekom haben wir uns einen kompetenten Partner ins Haus geholt, der innovative Technologie erlebbar macht. Die TelePresence-Systeme vermitteln ein Erlebnis lebensechter, persönlicher Begegnung. So haben Geschäftskunden die Möglichkeit, ungestört, zeitgleich und weltweit zu agieren sowie zu kommunizieren. Dazu brauchen sie keine Investition in eigene TelePresence-Hardware, sondern können die Systeme bei uns auf Mietbasis ganz nach individuellem Bedarf nutzen. ■

Arbeitsplätze plus Service

HARD- UND SOFTWARE inklusive Rundumservice vom ITK-Dienstleister verbessern die Anbindung von Filialen und sparen zugleich Ausgaben für die IT.



Die Kurgäste des Jodsole- und Moorheilbads in Bad Schwartau bei Lübeck ahnen nicht, dass in diesem idyllischen Städtchen hochmoderne elektronische Baugruppen gefertigt werden – beispielsweise zur Leistungssteuerung von Lasern. Das Unternehmen indutronic bestückt Leiterplatten und liefert Kabelkonfektionen sowie elektronische Baugruppen an Maschinenbauunternehmen in der ganzen Welt. Mit großem Erfolg: indutronic

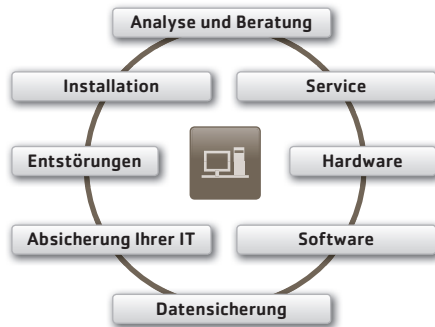
wächst und hat bereits seit 2001 auch eine Niederlassung in Taucha bei Leipzig. Um die Produktionsplanung und -steuerung an beiden Standorten optimal aufeinander abzustimmen, entschied sich indutronic für ein neues und einheitliches Warenwirtschaftssystem. Dazu war es zunächst nötig, die Standorte mittels moderner IT-Lösungen zu vernetzen: „Für ein neues System zur Optimierung unserer Produktion fehlte uns komplett die Basis – eine umfassende Erneuerung unserer gesamten IT war unausweichlich“, erklärt Geschäftsführer Kai Klodt.

Die Einführung der neuen Infrastruktur gelang an einem Wochenende, ohne laufende Produktionsprozesse zu stören. Um die regelmäßige Wartung der Hardware sowie um Softwareupdates muss sich indutronic heute nicht mehr selbst kümmern. Sogar die automatisierte Datensicherung ist im Dienstleistungspaket enthalten. Für alle Fragen, Wünsche und Probleme ist ein spezieller Desktop Services Plus-Helpdesk rund um die Uhr telefonisch erreichbar: IT-Experten unterstützen die indutronic-Mitarbeiter entweder per Fernzugriff oder vor Ort spätestens bis zum nächsten Arbeitstag.

Standortübergreifende Zusammenarbeit

Eine sichere VPN (Virtual Private Network)-Leitung verbindet heute beide Niederlassungen – vergleichbar mit einem Tunnel durch das Internet. Eine redundante Zweitleitung sorgt für Ausfallsicherheit. Die Beschäftigten beider Standorte arbeiten damit zusammen, als säßen die Kollegen im Büro nebeneinander: Alle Daten zu Kunden, Partnern und zur Produktion sind sicher zentral gespeichert und für jeden Mitarbeiter zugänglich.

Die neue Lösung finanziert indutronic über Leasingraten – das hält Kapital fürs Kerngeschäft frei. Die monatlichen Kosten orientieren sich dabei an der Zahl der tatsächlich genutzten Arbeitsplätze – deren Anzahl lässt sich schnell und einfach den Unternehmensbedürfnissen anpassen. „Das ist transparent und auch für kleine Unternehmen ohne Bauchschmerzen realisierbar“, sagt Geschäftsführer Kai Klodt. ■



Quelle: Deutsche Telekom

Desktop Services Plus bietet Rundumservice für IT-Arbeitsplätze

Alles aus einer Hand

Da das Unternehmen die Neuerungen ohne eigene IT-Abteilung umsetzen wollte, entschied es sich für „Desktop Services Plus“. In dieser Komplettlösung der Deutschen Telekom sind nicht nur Server, PCs, Notebooks und Drucker enthalten. Der IT- und TK-Dienstleister stellt zugleich auch die nötige Software und umfassende Services zur Verfügung.

indutronic GmbH

Ob Kabelkonfektionierung oder Leiterplattenbestückung: Als Anbieter von Electronic Engineering and Manufacturing Services (E2MS) leistet die indutronic GmbH seit mehr als elf Jahren für Kunden den kompletten Service zur Entwicklung und Fertigung von hochwertigen Investitionsgütern für den Maschinenbau.

Doppelt hält besser

DIE HAUSBANK

MÜNCHEN setzt auf die Virtualisierung ihrer Serverlandschaft und ist gegen IT-Ausfälle gefeit.

Eine jahrelang gewachsene IT-Infrastruktur mit vielen parallelen Systemen führt nicht nur zu weniger Leistungsfähigkeit und mehr Aufwand bei Wartung und Pflege. Sie belastet außerdem auch das IT-Budget. Diese Erfahrung machte die Hausbank München eG, Bank für Haus- und Grundbesitz. „Durch die in die Jahre gekommene IT-Infrastruktur und die rasant wachsende Datenmenge stießen unsere Systeme langsam an ihre Grenzen. Speicherkapazität und Datensicherung ließen sich nicht mehr beliebig erweitern“, beschreibt Gerd Liebsch, verantwortlicher IT-Leiter der Hausbank München, die Situation.

Um Sicherheit, Speichermöglichkeit und Wirtschaftlichkeiten zu erhöhen, stellte die traditionsreiche Bank die IT-Infrastruktur ganz neu auf. Dabei setzte das Unternehmen bei der Serverhardware auf Virtualisierung. Dadurch benötigt die Bank nur noch einen Bruchteil der bisher installierten Server: Lediglich ein Zehntel der bisherigen Systeme steht heute in den Räumen des hauseigenen Rechenzentrums der Bank. Rechenkapazitäten, Speicher und Applikationen wie E-Mail oder Datenbanken liegen nicht mehr wie in der Vergangenheit auf eigenen Servern, sondern in den Rechenzentren des Dienstleisters Deutsche Telekom. Die Kunden beziehen ihre Leistungen dann ganz nach Bedarf über gesicherte Internetverbindungen. Benötigt die Bank beispielsweise am Monatsende eine spezielle Abrechnungssoftware, so stellt die Lösung die dafür benötigte Leistung flexibel für den entsprechenden Zeitraum zur Verfügung. Speicherplatz lässt sich besser ausschöpfen.



Ausfallsicherheit ohne Leistungsbeeinträchtigung

Doch damit nicht genug: Um den hohen Anforderungen an Sicherheit Rechnung zu tragen und IT-Ausfälle zu vermeiden, werden Daten und Anwendungen in zwei örtlich voneinander getrennten Rechenzentren gespeichert. „Die vier aktiven Server in dem externen Rechenzentrum der Deutschen Telekom und die gespiegelten Systeme in unserem hauseigenen Rechenzentrum verfügen permanent über die gleichen Daten. Sie existieren quasi doppelt, aber klar voneinander abgegrenzt“, sagt Gerd Liebsch. Fallen die Systeme eines Rechenzentrums aus, übernimmt das andere nahtlos den Betrieb. Die Beschäftigten merken davon nichts und arbeiten ungehindert weiter. Während des Betriebs werden die Daten zwischen den Rechenzentren über schnelle Glasfaserverbindungen nahezu in Echtzeit synchronisiert. Das vermeidet Datenverluste. Die neue Lösung hat aber nicht nur die Leistungsfähigkeit und Sicherheit verbessert, sondern auch Kosten gesenkt. Denn es liegt auf der Hand: Weniger Server bei der Bank bedeuten auch geringere Stromkosten und geringeren Aufwand für Wartung und Pflege. ■



FRANZ ZEIDA, Vorstandssprecher der Hausbank München eG, verantwortlich für das IT-Ressort: „Unser 1908 gegründetes Finanzinstitut mit Sitz in München ist auf Immobilienbesitz und Immobilienwirtschaft spezialisiert. Über die klassischen Bankleistungen hinaus vermarkten wir seit Jahrzehnten bundesweit speziell für Immobilienunternehmen und -eigentümer von uns entwickelte IT-Lösungen wie Verwalter- und Kautionservice. Unbedingte Voraussetzung ist es deshalb, dass wir uns auf unsere IT-Infrastruktur absolut verlassen können.“

Das Büro für unterwegs

SMARTPHONES erobern die Geschäftswelt – BlackBerry baut führende Stellung aus.



© Deutsche Telekom

Unterwegs e-mailen, Termine koordinieren, SAP-Anwendungen nutzen – für viele Geschäftsleute und Außendienstmitarbeiter geht ohne Smartphone heute gar nichts mehr. Allein für Anwendungen auf den handlichen Geräten werden Nutzer einer aktuellen Studie des Marktforschungsunternehmens Gartner zufolge in diesem Jahr weltweit 6,2 Milliarden US-Dollar ausgeben. Das wären knapp 60 Prozent mehr als 2009. Vor allem in der Geschäftswelt setzen sich Smartphones immer mehr durch. Das spürt auch das Unternehmen RIM, Hersteller der BlackBerrys. Die

Kanadier setzten im dritten Quartal 2009 10,1 Millionen Geräte ab und übertrafen damit die Rekordmarke von 8,3 Millionen aus dem Vorjahr. „BlackBerry wird seine Stellung im Markt für Geschäftskunden im Jahr 2010 ausbauen“, schätzt Ian Fogg, IT-Experte beim internationalen Marktforschungsunternehmen Forrester.

SAP-Anbindung für unterwegs

BlackBerrys sind die Pioniergeräte bei der Übermittlung von E-Mails. Der sogenannte Push Service sorgt dafür, dass Anwender diese nicht

abrufen müssen. Der E-Mail-Server leitet sie automatisch an das Endgerät weiter – auch mit Anhängen. Mit BlackBerrys lassen sich zudem Daten aus dem Unternehmensintranet abrufen. Das Smartphone gleicht Kontakte, Aufgaben und Notizen automatisch mit dem Firmenserver ab. Wer unterwegs einen Kontakt benötigt, der noch nicht im BlackBerry-Adressbuch gespeichert ist, erhält ihn vom Firmenadressbuch. So wird das Endgerät immer mehr zum Büro für unterwegs.

Mittlerweile können Mitarbeiter im Außendienst selbst SAP-Anwendungen per BlackBerry nutzen. Beispielsweise tragen sie ihre Bestellungen direkt in das System ein, fragen den Auftragsstatus eines Kunden vor Ort ab und bearbeiten Kundenaufträge. Wie viel Zeit sie für einen Kunden aufgewendet haben, das können sie direkt mit der BlackBerry-Zeiterfassung ermitteln.

Mit der neuen T-Mobile NaviGate 3.0-Version wird der BlackBerry sogar zum Navigationsgerät. NaviGate informiert dabei online über aktuelle Verkehrsinformationen auf der Route. Die Kosten für diese moderne Navigationslösung liegen pro Tag inklusive der Datenübertragung bei 99 Cent. Sie fallen nur an Tagen an, an denen Verkehrsteilnehmer den BlackBerry tatsächlich als Navigationsgerät einsetzen – Anschaffungskosten für ein Navigationsgerät alter Machart gibt es nicht. Die nötige Software lädt man aus dem Internet.

Diese und andere Anwendungen stellen die großzügig ausgelegten

und leicht zu bedienenden Endgeräte übersichtlich dar. Das Modell Bold 9700 etwa verfügt unter anderem über ein hochauflösendes großes Display, über erweiterbaren Speicher und über ein Trackpad. Damit lässt sich genauso leicht durch das Menü navigieren, wie es Anwender von ihrem Touchpad beim Notebook gewöhnt sind.

T-Mobile bietet unverbindlichen Test an

Wegen der vielfältigen Anwendungen rüsten mittelständische Unternehmen oft gleich mehrere Mitarbeiter mit BlackBerrys aus – so wie die Immobiliengesellschaft Stadt- und Wohnbau GmbH Schweinfurt (SWG). Für viele Arbeiten setzt die SWG Hausverwalter und Handwerker ein. Die erfassen ihre Leistungen und Arbeitszeiten sowie die Ergebnisse von Kontrollen jetzt mit dem BlackBerry und übermitteln die Daten an das Firmennetz. Die Mitarbeiter bearbeiten zum Beispiel Prüflisten auf dem Endgerät per Tastendruck und senden sie mobil an die Datenbank. Bislang war dafür Papier nötig. Zur Ausstattung für Firmen gehören neben den BlackBerry-Endgeräten ein Mobilfunkvertrag mit BlackBerry-Option und ein Server, der die E-Mails weiterleitet. Anfallende Kosten amortisieren sich in der Regel schnell: „Die zahlreichen Möglichkeiten des BlackBerry steigern die Produktivität eines Unternehmens deutlich, weil Mitarbeiter zum Beispiel Wartezeiten am Flughafen oder in der Bahn in Arbeitszeit umwandeln“, sagt Ole Lohmann, bei T-Mobile verantwortlich für die BlackBerry-Vermarktung. T-Mobile bietet dauerhaft eine Reihe attraktiver Tarifmodelle für BlackBerrys und zudem bis Ende März ein unverbindliches Testpaket an. Damit kann ein Unternehmen drei BlackBerrys samt Server 60 Tage lang unverbindlich nutzen. ■

MOBILE MULTITALENTE

Sie machen aus Smartphones mobile Alleskönner. Applikationen – oder kurz „Apps“ – sind Programme, die den Geschäftsalltag erheblich erleichtern können: Beispielsweise indem sie BlackBerry, iPhone und Co. fest in die Firmenprozesse einbinden. Diese fünf innovativen Anwendungen können Besucher auf der CeBIT 2010 selbst ausprobieren:



SICHERHEIT VOR DIEBSTAHL UND VIREN Rundumschutz für Smartphones gibt die Applikation „F-Secure“. Würmer, Viren und Phishingprogramme haben gegen diese Software keine Chance. Sogar gegen Diebstahl sind BlackBerry und Co. geschützt: Mittels SMS kann der Besitzer sein Gerät von außen sperren oder alle darauf vorhandenen Daten für immer löschen.



NAVIGATION NACH WUNSCH BlackBerrys, iPhones und andere Smartphones mit integriertem GPS-Empfänger verwandelt der „NAVIGON MobileNavigator“ in vollwertige Navigationsgeräte. Das Navi für die Tasche weist nicht nur dem Autofahrer den Weg zum nächsten Geschäftstermin – auch Radfahrer und Fußgänger finden mit der ausgezeichneten Software schnell und einfach die optimale Strecke.



MOBILITY FOR SAP Mit der Anwendung der ISEC7 Group greifen BlackBerry-Nutzer unterwegs auf das SAP® Warenwirtschafts-, Workflow- und CRM-System zu. Die von SAP® zertifizierte Software ermöglicht es Mitarbeitern beispielsweise, eine Übersicht über einen Kunden zu erhalten, die Kundendaten zu aktualisieren, Freigaben zu erteilen – etwa von Angeboten, Bestellungen oder Urlaubsanträgen – und Aufträge zu erfassen oder einen Auftragsstatus abzufragen.



ZETTELWIRTSCHAFT, ADE 2Bmobil überträgt Aufträge per Web auf das Smartphone. Die elektronische Material- und Zeiterfassung mit Bild und Unterschrift wird an die Zentrale zurückübermittelt und dort weiterverarbeitet. Handwerker können damit vor Ort Rechnungen ausstellen und mit Bezahlterminal kassieren.



UNTERNEHMEN IM TASCHENFORMAT Mit dem „ebf connector“ arbeiten iPhone-Nutzer unterwegs so gut wie im Unternehmen. Ob Kundendaten, Unternehmensdaten oder Terminverwaltung: Die übersichtliche und leicht zu bedienende Benutzeroberfläche verschafft Zugriff auf gleich mehrere Firmenanwendungen.

Mit unseren Lösungen können Sie von überall arbeiten. Müssen Sie aber nicht.

Mit Lösungen der Telekom für vernetztes Arbeiten haben Sie die Chance, immer und überall auf Kundenanfragen zu reagieren – aus Ihrem Büro, von zu Hause oder von unterwegs. Wir schenken Ihnen damit ein Stück Freiheit und Sie Ihren Kunden das Gefühl, immer für sie da zu sein. www.telekom.de/gk-center

Besuchen Sie
uns auf der
CeBIT: Halle 4,
Stand D26.

Erleben, was verbindet.

