

# Systeme ohne

Offene Netzwerke bringen mehr Flexibilität bei niedrigeren Kosten. Gleichzeitig kommen immer mehr Anwendungen aus dem Netz.

**Einen tiefgreifenden Kulturwandel beobachtet Claus Haiden, T-Systems, bei den Unternehmensnetzwerken:**

„Die geschlossenen Netzwerke mit ihren schmalen Brücken in andere Netze, die Philosophie, Sicherheitslücken durch weitgehende Abschottung vorzubeugen, das ist passé.“ Die Unternehmen seien nicht mehr bereit, für Standorte mit weniger kritischen Systemen teure Infrastruktur anzuschaffen. „Die Netze öffnen sich. Hochkritische Anwendungen wie etwa eine zentrale Produktionssteuerung betrifft das nicht, aber ein Vertriebsstandort wird immer öfter einfach über eine angemietete Internetverbindung eingebunden.“

Aber auch hier gelten Unternehmensstandards. Die offenen Netze müssen also geschützt und gemanagt werden. „In einer Kooperation mit Akamai veredeln wir die angemieteten Internetzugänge – wir bieten Service Levels an, wir sorgen für die Sicherheit und wir geben eine Übertragungsgarantie.“

**Netz-Alliance.**

Nicht nur der Kostendruck macht offene Netzwerke attraktiv, sie bringen auch mehr Flexibilität. Und für diese Flexibilität steht auch die Next Generation Enterprise Network Alliance (NGENA). T-Systems hat sich mit drei Partnern – die südkoreanische Telekom, Centurylink

**Offenheit in alle Richtungen ist die Zukunft moderner Firmennetze.**



FOTOLIA

**„Die geschlossenen Netzwerke mit ihren schmalen Brücken in andere Netze, die Philosophie, Sicherheitslücken durch weitgehende Abschottung vorzubeugen, das ist passé.“**

**Claus Haiden, T-Systems**

(Nordamerika) und Reliance (Indien) – zu einem Konsortium zusammengeschlossen. „NGENA ist ein globaler Netzwerkprovider für global agierende Unternehmen.“ Heute ist ein weltumspannendes Unternehmensnetzwerk noch ein Flickwerk aus Subverträgen. Entsprechend lange dauert die Einrichtung, eine Preisauskunft vorab wäre unseriös und die Service Levels sind nicht transparent. 2017 will die Netzallianz weltweite End-to-End-Verbindungen anbieten.

1999

bmwfw

XR

Cmk.

17 Jahre economyaustria.at

atma

SOFORT

A Klarna Group Company

ecaustria.at

EINER DER FÜHRENDENDEN ANBIETER FÜR DIE DIGITALE WIRTSCHAFT

FUJITSU

T-Systems

economy

VTO

kapsch &gt;&gt;&gt;

websms|

INDUSTRIE  
MAGAZIN

2016

Klarna  
Simplifying Buying

wirecard

WirtschaftsBlatt

# Grenzen

## In Bewegung.

Mehr Flexibilität erwarten sich Unternehmenskunden heute auch von ihrer Telefonanlage. „Klassische Telefonanlagen sind vor allem für Unternehmen interessant, die wissen, was ihnen die Zukunft bringt“, meint Markus Buchner, Geschäftsführer des Telefoniedienstleisters atms. Das Interesse für Telefonanlagen aus der Cloud steigt, laut Buchner, zumal nun auch die Kinderkrankheiten beseitigt sind. „Es handelt sich dabei um Organisationen, die ständig in Bewegung sind, deren Mitarbeiterstand saisonal oder projektbezogen fluktuiert oder die im Zuge ihrer Expansion mit der baldigen Anbindung weiterer Standorte rechnen.“

Auch kleine Unternehmen interessieren sich für Festnetzlösungen. Bei verteilten Standorten zum Beispiel geht es auch um die Kosten, dazu kommen mögliche zusätzliche Dienstleistungen wie Callcenter oder ein Assistenzservice – aber letztlich signalisiert eine Festnetznummer Größe und damit eine gewisse Seriosität: „Eine Homepage mit einer Handynummer – es mag ein ungerechtes Vorurteil sein, aber das riecht nach einem unternehmerischen Leichtgewicht.“ In den Markt kommt gerade Bewegung hinein: „In fünf, spätestens zehn Jahren wird die Telefonie aus der Cloud für kleine und mittlere Unternehmen die Norm sein.“

## Handbuch ade!

Die immer leistungsfähigeren Netzwerke liefern die Grundlage für viele Anwendungen, die unter dem Begriff der Digi-

## „Wir bewegen uns weg vom klassischen Handbuch und von der Bedienungsanleitung hin zum Einsatz von Smartphones, Tablets und Datenbrillen.“

**Jochen Borenich**, Kapsch BusinessCom

talisierung zusammengefasst werden. Ein besonders für die Industrie relevanter Themenkomplex sind digitale Assistenzsysteme. „Wir bewegen uns weg vom klassischen Handbuch und von der Bedienungsanleitung hin zum Einsatz von Smartphones, Tablets und Datenbrillen“, erklärt Jochen Borenich, Vorstand bei Kapsch BusinessCom.

Mobile digitale Assistenzsysteme liefern punktgenaue Informationen. Sie wissen, wo der Mitarbeiter steht und welcher Fehlercode den Störfall verursacht hat. Dank einer Datenbrille hat der Arbeiter beide Hände frei und die digitale Information wird als Zusatzinformation in die reale Welt eingespeist. Streikt eine Maschine, sieht der Servicetechniker so Schritt für Schritt, was zu tun ist. Das kann die Fehlersuche verkürzen und damit Standzeiten erheblich reduzieren. Das gilt besonders in Fällen, in denen der Spezialist für eine Maschine erst anreisen müsste. Obwohl Datenbanken in dieser digitalisierten Wartungswelt eine große Rolle spielen werden, können sie das Know-how der Mitarbeiter nicht

ersetzen, vielmehr unterstützen sie ihn in seiner Arbeit.

Mit Anteilen an der evolaris next level hat Kapsch nun zusätzliche Digitalisierungskompetenz erworben. Die Grazer Forschungseinrichtung konzentriert sich auf die Entwicklung von digitalen Assistenzsystemen, die Anwender mit Mensch-Maschine-Interfaces unterstützen.

## Anpassungsschwierigkeiten.

Der Prozess der Digitalisierung verläuft nicht überall reibungslos. Die teils erheblichen Schwierigkeiten, die mit dem an sich zukunftssträchtigen Thema verbunden sind, zeigt eine Fujitsu-Studie am Beispiel des Einzelhandels. Den meisten Händlern fehle eine klare Digitalisierungsstrategie. Der Kunde will frei entscheiden, wann er welchen Vertriebskanal nutzt. „Dem steht derzeit vor allem eine fehlende digitale Strategie im Weg“, sagt Richard Clarke, Fujitsu. Fujitsu legt den Fokus darauf, Einzelhändler bei der Omnichannel-Transformation zu unterstützen. Dazu gehört neben einem guten Auftreten in der digitalen Welt vor allem die durchgängige Digitalisierung der Geschäftsprozesse.

Fujitsu betreibt im deutschen Augsburg ein Entwicklungs- und Research-Zentrum und bietet ein Portfolio, das von Endgeräten über Rechenzentrumslösungen, Managed- und Maintenance-Services sowie Cloud-Lösungen bis hin zum klassischen Outsourcing reicht.

„Durch ständige, auch interne Weiterentwicklung und Transformation soll die Befähigung weiter verbessert werden, Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und diese optimal zu adressieren“, erklärt der neue Österreich-Chef bei Fujitsu, Wilhelm Petersmann. „Zukünftig wird der Fokus noch stärker auf dem Services- und Solutions-Bereich liegen.“  
*Christian Stemberger*

1999

bmwifw

XR

Cmk.

17 Jahre **economyaustria.at**

atms

SOFORT  
A Klarna Group Company

eaaustria.at

FUJITSU

T-Systems

VTO

economy

kapsch &gt;&gt;&gt;

websms|

INDUSTRIE  
MAGAZIN

2016

Klarna  
Simplifying Buying

wirecard

WirtschaftsBlatt