



Alles aus einer Hand

Nur Telefonedienste? Das ist Vergangenheit. Jetzt gibt es Datenverkehr und Applikationen in einem Guss. Was die heimischen Provider den Unternehmen bieten. Welche Branchen mit Speziallösungen bedient werden.

Wenn man die technischen Entwicklungen und auch den Wandel im Marketing und dem Vertrieb der großen Telekommunikationsanbieter in Österreich mit einem Satz resümieren wollte, dann ist sicherlich folgender geeignet: Die Fusion von Festnetz und Mobilnetz hat stattgefunden. Allen voran der konsolidierte Mobilfunkmarkt mit den drei Playern A1, T-Mobile und Drei liefert Unternehmenskunden durch die Bank maßgeschneiderte Lösungen für Voice, Datenverkehr und Endgeräte-Management. »Network Unified Voice Service (NUVS)« ist bei A1 das All-in-one-Produkt, das Festnetz und Mobilfunk, Nebenstellen und Fax, mobile Endgeräte und Tischtelefone zu einem menschenwürdig administrierbaren Ganzen vereinheitlicht. Die »MyBusinessStation« bei T-Mobile ist ein zentrales Cockpit für Unternehmen in der Verwaltung von Geräten, Teilnehmern und Nebenstellen. Die VPN-Lösung liefert den Geschäftskunden eine optimale Übersicht über Traffic und Gebühren und unterstützt die

interne Kommunikation mit beispielsweise SMS-Verteilern. Auch Drei (vormals Orange) führt das vormalige umständliche und teure Administrieren von Nebenstellen zusammen und setzt auf die Ablöse der starren Festnetztelefonie. Die Produkte werden in diesen Monaten vereinheitlicht, aus der Orange-Ecke kommen eine mobile Festnetzlösung, Onlinefax, und eine mobile Nebenstellenanlage. Was die Services aller Provider vereint, ist die Kanalisierung der Dienste auf jeweils einen Ansprechpartner bei den Anbietern. Es gibt einen Kontakt, und eine Rechnung.



Marco Harfmann, A1: »Bieten Dinge, die wir selbst nutzen, nun auch unseren Kunden.«

Aus der Wolke, in die Branchen

Auch Clouddienste machen nicht vor den Telcos halt. »Wir haben begonnen, jene Dienste, die wir selbst im internen Betrieb nutzen, auch nach außen anzubieten«, beschreibt Marco Harfmann, Leiter Residential & Small Business Marketing bei A1. Auch wenn A1 per se noch nicht als Cloud-Anbieter am Markt wahrgenommen wird, der Provider will es definitiv werden. Mit einer Österreichwolke, die eine Datenhaltung in den eigenen Rechenzentren innerhalb der Landesgrenzen garantiert, spricht Harfmann nun Unternehmen jeder Größe an. Mit Sharepoint-Lösungen, Exchange und Microsoft Office, und auch Backup-



Eine Business-Lösung von Drei spielt via Mobilfunk zentral Videos von Parfumerstellern auf Displays in Marionnaud-Filialen ein.

diensten sollen alle jene erreicht werden, die nicht das Rad der IT neu erfinden wollen. Die eigenen Rechenzentren wie jenes im Wiener Arsenal haben bei Ausfallsicherheit und Securityfragen »Telco-grade«-Standard, betont Harfmann. Heimatverbunden, wie A1 nun einmal ist, betreibt der Provider in allen Landeshauptstädten Rechenzentren, was vor allem für eine redundante Datenhaltung wichtig ist. Der Geschäftsleiter spricht von »einigen hundert Kunden«, die bereits auf die A1-Cloud setzen. Das sei noch nicht viel, wie er im Gespräch mit dem Report bestätigt, das Potenzial ist allerdings groß.

Warum aber sollten Unternehmen überhaupt auf einen lokalen Rechenzentrumsanbieter setzen, der Services aufgrund der geringeren Skaleneffekte letztlich etwas teurer, als weltweit tätige Player anbieten muss? Harfmann: »Unsere Kunden haben immer noch einen Ansprechpartner vor Ort. Das ist gerade

für KMU wichtig. Die mentale Hürde, seine Daten an anonyme Onlinedienste auszulagern, ist hoch. Wir können eben nicht nur Leitungsinfrastruktur aus einer Hand bieten, sondern auch IT-Anwendungen.« Es sei ein Vorteil, den Provider gut zu kennen und unmittelbar erreichbare Ansprechpartner zu haben. A1 ist Harfmann zufolge der größte Desktop-Outsourcer hierzulande und auch bei Virtualisierungslösungen stark vertreten.



Dieter Poller, T-Mobile: »Haben starke Position bei Branchenlösungen am Markt.«

Schwerpunkt **KMU**

Den Fokus auf kleinere Unternehmen und den Mittelstand hat T-Mobile mit Sprachdiensten und auf unterschiedliche Branchen abgestimmten Datenservices. Das Geschäft in Österreich läuft für die Deutsche-Telekom-Tochter gut. »Wir haben dadurch auch eine starke Position innerhalb des Konzerns«, bekräftigt Dieter Poller, Senior Vice President Business-Marketing bei T-Mobile. Der Mobilfunker setzt mit insgesamt 20 Partnern voll auf Speziallösungen – von Logistik über Telematik bis für die Bauwirtschaft – und liefert standardisierte Produkte. Poller kennt den heimischen Markt gut. Gemeinsam mit einem Marktforscher wurden in den vergangenen Monaten alle Segmente gescreent, für die es sich lohnt, Lösungen anzubieten. Nun sollen auch

Lösungen aus der Wolke die Business-Palette verstärken, etwa Kundenservicemanagement (CRM), Backup aus der Cloud, oder IT-Security-Dienste. Als weiteres

„**Lösungen aus der Wolke verstärken den Bauchladen der Provider.**“

Standbein nennt der T-Mobile-Manager den Bereich Machine-to-machine-communication. »Während sich andere Anbieter eigene M2M-Töchter halten, ist M2M bei uns in allen Geschäftsbereichen integriert.« Mit den Maschinenlösungen spricht T-Mobile verschiedene Industrien an und liefert eine durchgehende Plattform dazu.

Auch Poller kennt bei Clouddiensten das »subjektive Sicherheitsgefühl« bei den Unternehmen, dass in Österreich gehostete Daten prinzipiell sicherer gespeichert wären. »Wenn ich ein Problem habe, wird mir auch gleich geholfen«, ist eines der Argumente für eine Partnerschaft mit lokalen Anbietern. T-Mobile bietet auch im Office-Bereich einen vollen Bauchladen. Mit Partnern wie Everbill wird der komplette Rechnungslauf bei KMU abgedeckt und serviert. Gemeinsam mit der Wiener IT-Firma Timewarp wiederum werden Hosted-Exchange- und BlackBerry-Dienste erbracht. Alle Partner sind von T-Mobile in Sicherheitsfragen gescreent worden. Die Kunden würden sich damit in schützende Hände begeben, betont Poller.

Innovatives **Portfolio**

Auch der Dritte im Bunde, Drei, wartet mit einer Reihe an M2M-Lösungen im Business-Shop auf: Die »3Spezialisten« – viele davon ehemalige Orange-Mitarbeiter – helfen Unternehmen, Lösung für individuelle Ansprüche zu erarbeiten. Auch

hier das Argument, die Dienste gleich über die eigene Mobilfunkinfrastruktur nahtlos anzubieten. Smart-Meter-Lösungen werden bereits in Zusammenarbeit mit heimischen Energieversorgern geliefert, bestätigt Unternehmenssprecher Tom Tesch. Er verweist auf ein weiteres Beispiel aus der M2M-Palette. Für Marionnaud werden flexibel Displays in den Filialen mit Content bespielt. Der Service ist von Drei selbst entwickelt worden, auf Basis von Tablets. Innovativ ist auch die »iCab«-Tabletlösung für die

Green Taxi Flotte. In Fahrzeugen eingebaute und abnehmbare iPads liefern den Fahrgästen während der Fahrt ortsbezogene Informationen. Während Privaten der Service Dropbox als Cloudspeicher angepriesen wird, spricht der Orange-Dienst »Data Space Basic« auch Firmen an. Dabei wird Speicherplatz bis zu 100 GB Größe geboten. Die Daten werden verschlüsselt in einem Rechenzentrum in Österreich gesichert. Die »Orange Cloud« wiederum bietet eine einfache Cloudlösung für KMU mit bis zu 1.000 GB Speicherplatz und weitere Features für die professionelle Administration des flexiblen Speichers.

Und die IT-Paletten der Telcos, die wachsen weiter. □

BI ist nur so intelligent wie die Köpfe dahinter.



■ Trivadis ist Ihr kompetenter Partner für Ihre Business-Intelligence-Lösung. Ein Ansprechpartner, alle Leistungen: IT-Beratung, Systemintegration, Solution-Engineering und IT-Services mit Fokussierung auf Oracle- und Microsoft-Technologien. www.trivadis.com | info@trivadis.com

ZÜRICH • BASEL • BERN • BRUGG • LAUSANNE
DÜSSELDORF • FRANKFURT A.M. • FREIBURG I.B.R.
HAMBURG • MÜNCHEN • STUTTGART • WIEN

trivadis
makes IT easier.