

Netzwerke: Siemens Communications setzt in den USA auf softwarebasiertes Kommunikationsmanagement – Mitarbeiter müssen für Unternehmen erreichbar bleiben

Das Überall-Unternehmen kommt

VDI nachrichten, San Jose, 21. 10. 05 –

Die Netzwerksparte Siemens Communications (Com) gilt immer noch als eines der Sorgenkinder des Münchner Global Players. Sparen und wachsen heißt es dort. Genau die gleichen Prämissen, die Andy Mattes, USA-Chef und Vorstandsmitglied von Siemens Com, bei seiner weltweit agierenden Kundschaft als Triebfeder für neue Investitionen ausmacht. Technologisch sieht er seinen Konzern gut gerüstet. Die USA ist dabei für Siemens Com als Wissensstandort und Markt ein wichtiges Schlüsselement.

Keine Minute vergeht, dann ist die Telefonkonferenz für drei Teilnehmer aufgesetzt und das Handy klingelt. Victor Chan, Mitarbeiter von Siemens Communications (Siemens Com) in San Jose, hat sie in Windeseile auf seinem Notebook eingerichtet. Aus seiner Bodylist fügt er die Nummer des Kollegen Rami Caspi hinzu, dann die Nummer meines Handys. Klick. Fertig ist die Telefonkonferenz.



Andy Mattes: „Deine Workforce ist permanent nicht greifbar.“

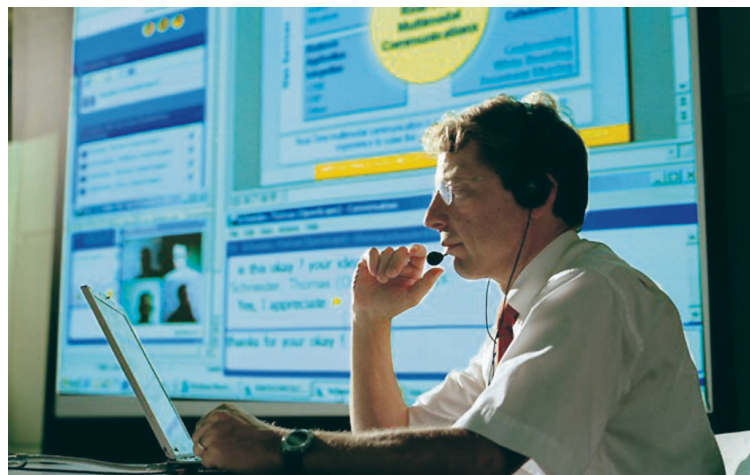
Chan ist bei Siemens Com in den USA Produktmanager für eine Software, die sich Openscape nennt. Die ist mehrfach vom Analystenhaus Frost & Sullivan ausgezeichnet. Siemens baut auf diese Technologie, weil sie der Kundschaft zwei Dinge bietet: Sie hilft sparen und macht Abläufe effizienter. Siemens Com spart selbst: „Wir haben allein beim Aufsetzen von Konferenzen schon 20 000 \$ eingespart, weil wir dank Openscape keine Gebühren mehr für entsprechende Webportale bezahlen müssen“, erklärt Dieter Hecker, Senior Vice President Product Management und Development bei Siemens Com USA für Unternehmenssysteme. Openscape hat einen eigenen Server und setzt von dort auf Telekommunikationshardware, wie einer Hipath 8000 von Siemens, auf. So ein Software-

system weiß genau, wer zurzeit wo ist und wie jede Person zu erreichen ist. Sie kann diese Funktionen auch in andere Software übertragen, zum Beispiel in eine Kundenbetreuungslösung von SAP.

Doch ist da die Vision eines „Big Brother“ nicht weit. Victor Chan beruhigt: „Wenn Sie jemand ungefragt in einem Kommunikationsprozess einbinden will, können Sie sich auch selbst wieder herauslösen. Sie werden informiert, wenn Sie jemand einbindet.“

„Presence“ und „permission“ heißen die Schlagworte, die Andy Mattes, CEO von Siemens Communications USA und Chef von Victor Chan und Rami Caspi, dabei wichtig sind. Anwesenheit und Erlaubnis. Triebfeder für den Einsatz von Softwaresystemen wie Openscape sind, vor allem in den USA, die Kosten für Gebäude und ineffiziente Arbeitsabläufe. „Deine Workforce ist permanent nicht greifbar“, erläutert er.

Andy Mattes leidet persönlich. „Ich sitze in Florida, ein Teil meiner Leute in San Jose. Das sind drei Zeitzonen und sechs Flugstunden.“ Und die Menschen könnten es sich vielfach gar nicht mehr erlauben, dort zu leben, wo die Firmen ihren Hauptsitz haben. „Das



Weltweit arbeitsfähig: Softwarelösungen werden helfen, dass in Zukunft Telekommunikationssysteme die Anwesenheit der Mitarbeiter managen werden. Ziel ist das mobile Unternehmen. Wer wo sitzt und arbeitet, ist dabei weitgehend egal. Die Software verwaltet die Erreichbarkeit und die Kommunikationsformen. Foto (2): Siemens

Unternehmen ist überall“, behauptet Mattes. Telearbeitsplätze seien eine Alternative.

Openscape kann Arbeitsprozesse für derart lokal verteilte Belegschaften optimieren. Ein Wachstumsmarkt: „Ich gehe davon aus, dass wir in den nächsten drei Jahren eine Menge an Innovationen erleben“, sagt Mattes. „Presence enabling“ wird mehr und mehr Bestandteil vieler Applikationen werden.“

Die USA sind wichtig für Siemens Communications: Openscape wurde nicht in Deutschland entwickelt, sondern in San Jose. Rami Caspi, Director Architecture, ist maßgeblich für die Software verantwortlich.

Ein anderer Zweig, Siemens Wireless Modules, einer der Pioniere im Bereich Machine-to-Machine-Kommunikation, sitzt in San Diego, Südkalifornien. „Das ist zwar ein kleines Geschäftsgebiet, aber mit das profitabelste, das wir weltweit haben“, sagt Mattes und fügt hinzu: „Machine-to-Machine ist

vermutlich der am schnellsten wachsende Markt der Zukunft.“

In den USA teilt sich die Kundschaft häufig in Carrier, die Telekommunikationsbetreiber, und Unternehmen. „70 % der Fortune-500-Unternehmen sind meine Kunden“, sagt Mattes. Je größer die Firmen, desto bekannter sei Siemens in den USA. „Der erste Global Account, den Siemens jemals hatte, war Coca-Cola“, sagt er und ergänzt: „Heute ist mein größte Kunde IBM.“ Hauptgrund dafür sei, dass Siemens die gleiche Applikation mit den gleichen Dienstleistungen überall auf der Welt anbieten könne.

„Was ich hier nicht habe, ist die Durchdringung im Markt für kleinere und mittlere Unternehmen, die Siemens Com in Europa hat.“ Den Mittelstand adressiert Siemens Com über indirekte Kanäle, wie den Carrier Verizon. „Seit neun Monaten haben wir das Agreement und das läuft ganz gut an.“

Als Mobilfunkanbieter ist Siemens in den USA mit Cingular im Geschäft, bei

den klassischen Carriern sind es SBC, Bell South und AT&T und im wachsenden Kabelbereich Cablecom. „Der Kabelmarkt hier in den USA ist hart. Die Kabelprovider sind heute die innovativsten und am schnellsten wachsenden Serviceprovider. Weil sie wirklich einen Triple-Play anbieten.“ Triple Play, das ist die Vereinigung der klassischen Sprachübertragung mit Datentransfer sowie Video und Fernsehen. IP-TV heißt das Schlagwort, Fernsehübertragung über Netzwerke, die auf Basis des Internetprotokolls (IP) arbeiten.

Doch jetzt komme der strategische Gegenspieler der Festnetzbetreiber, sagt Mattes. Die wollten jetzt auch in das IP-TV-Geschäft einsteigen, doch seien sie zeitlich hinterher. Mattes ist gerüstet: „Im Sommer haben wir deshalb eine IP-TV-Firma gekauft.“ Myrio liefert IP-Video-Software und -Dienstleistungen. Dann kann Mattes seinen Kunden auch hier etwas bieten.

STEPHAN W. EDER
www.siemens.com

IT-NEWS

The Cloud: Akquisitionen im deutschen Markt

The Cloud Networks Germany GmbH, München, die deutsche Tochter des größten europäischen Betreibers öffentlicher WLANs, hat Standorte und Mitarbeiter der Netcheckin GmbH, Landshut, übernommen. Verträge mit rund 40 Hotels wie dem Berliner Grand Hotel Esplanade, Autohöfen, Golfplätzen und Flughäfen werden in das Netz von The Cloud integriert. George Polk, CEO von The Cloud Networks Ltd., kündigte weitere Akquisitionen an. tkn/rb
www.thecloud.net

Kanada: RFID-Chips auf Lebensmitteln

In Kanada sollen RFID-Etiketten den Weg nachvollziehbar machen, auf dem Lebensmittel zum Verbraucher gelangt sind. Nach diversen Skandalen wollen die Verbraucher wissen, woher ihr Essen kommt und wer was damit gemacht hat, glaubt die kanadische Regierung. Die zuständige Behörde AAFC hat ein Rahmenwerk erarbeitet, um die Gesetzgebung der Provinzen und Territorien in diese Richtung zu lenken. Bis 2008 soll der Weg von 80 % aller Nahrungsprodukte kontrollierbar sein, berichtet Heise Online. hei/rb

Sicherheitsloch gestopft

Datenspeicherspezialist Veritas bietet für eine schwerwiegende Sicherheitslücke in Netbackup-Produkten einen Patch an. Angreifer könnten eine Schwachstelle im Java-Authentifizierungsdienst *bjjava-msvc* nutzen und so Zugang zu Backup-Servern erhalten. ver/swe
www.veritas.com
VDI nachrichten, Düsseldorf, 21. 10. 05 – elektronik@vdi-nachrichten.com