

INTELLIGENT NETWORKS



APA/dpa/Marcus Führer

Die Intelligenz der Netzwerke

Service Provider stehen heute vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Aggressiver Wettbewerb erfordert andauernde Kostenoptimierung bzw. neue, hochwertigere Services, um die Umsätze stabil zu halten. Hinzu kommt, dass sogenannte „Over the Top Player“ im Internet heute einen immer größeren Teil der Wertschöpfung für sich beanspruchen, ohne sich im gleichen Maße an den Investitionen in die Infrastruktur zu beteiligen.

Hochwertige Services. Ein High Leverage Network ermöglicht Service Providern, hochwertige IP-basierte Services mit neuen Business-Modellen in kürzerer Zeit auf den Markt zu bringen bzw. den „Over the Top Playern“ offe-

ne Schnittstellen anzubieten. Wichtige Merkmale eines High Leverage Networks sind:

- Hohe Bandbreiten – Inhalte und Applikationen benötigen immer mehr Bandbreite, die unabhängig von der Art des Zugangs (PC oder Mobiltelefon) zur Verfügung stehen muss.
- Intelligenz – Der anhaltende Trend zu mehr Bandbreite erfordert jene Intelligenz im Netzwerk, die nötige Bandbreite mit entsprechender Qualität (QoS) dort zur Verfügung zu stellen, wo sie benötigt wird.
- Offene standardisierte Schnittstellen – Bereitgestellte Funktionalitäten des Netzes können von Entwicklern schneller in ihre Anwendungen integriert werden und

wirken als Nährboden für Innovationen.

- Security & Privacy – Größtmöglicher Schutz der Assets und Property Rights sowie sämtlicher Informationen über das Nutzerprofil und dessen Kontext.
- Nachhaltigkeit – Maximierung der Effizienz bei sinkenden Kosten und einer dramatischen Reduktion des ökologischen Footprints.



Gerald Orovits,
Alcatel-Lucent
Austria

Orovits, 37, ist zuständig für Solution & Marketing Applications bei Alcatel-Lucent.

DOMINO-EFFEKT Kanadisches Kommunikations-Unternehmen ist nach Übernahme von Ericsson-Sparte zurückhaltend Aastra ist bei Akquisitionen vorsichtiger geworden

Die Krise macht auch vor der IT nicht Halt: Aastra, ein auf Unified Communications spezialisiertes kanadisches Unternehmen, hatte im ersten Quartal 2010 einen Umsatz von 171,9 Millionen Dollar im Vergleich zu 219,3 Millionen Dollar im Vorjahresquartal. Ein Grund dafür ist der starke kanadische Dollar – doch auch bereinigt um diesen Faktor bleibt ein Nachlassen des Umsatzes um 13,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeit-

raum. „Die Entwicklung unseres Geschäfts hinkt der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung immer ein wenig nach“, erläutert Tony Shen, CEO von Aastra, dem WirtschaftsBlatt. Vereinfacht ausgedrückt: Weniger Arbeitsplätze bedeuten auch einen geringeren Bedarf an Telefonanschlüssen – und die Verantwortlichen in den Unternehmen sind derzeit vorsichtig in Sachen Investitionen. Das trifft das börsennotierte



Aastra-CEO Tony Shen hat seit 2000 global zugekauft

Unternehmen. „Wir hoffen jedes Quartal, dass sich die Gesamtsituation verbessert.“

Auf Einkaufstour

Entsprechend vorsichtig ist Aastra derzeit in Sachen Akquisitionen. Seit 2000 war das Unternehmen regelmäßig durch Zukäufe gewachsen; zuletzt hatte man 2008 Ericsson Enterprise Communications weltweit übernommen. „Wir haben seitdem nicht aufgehört uns umzusehen, aber derzeit

passiert nichts“, sagt Shen. Nun ist unser Ziel, das Bestehende richtig in das Gesamtkonzept zu integrieren.“ Der Ericsson-Zukauf stärkt vor allem die globale Präsenz, die Business-Kanäle und die Mobility-Sparte von Aastra, sagt Shen. (stm)

Redaktion: Robert Prazak
Fragen, Reaktionen und Anregungen bitte per E-Mail an:

robert.prazak@wirtschaftsblatt.at

POWERED BY EC-AUSTRIA
IT-Praxis

Die Wolke ist derzeit der Hit im Netzgeschäft

Einige Manager haben jetzt ihren Kopf relativ häufig in den Wolken. Denn Cloud Computing gilt als aktueller Hit in Sachen intelligente Netze: Unternehmen erhalten dabei Services und Software von externen Profis, diese liefern mittels der „Wolke“ das Internet. So stellt beispielsweise T-Systems Dienste über eine eigene „Private Cloud“ für Philips bereit. Die Auslagerung gehört zur Strategie des Konzerns, seine Informationstechnologie zu modernisieren und das Konto zu schonen.

letztlich gesteigerten Handlungsspielraum. „So können wir Ressourcen dynamisch abrufen und zahlen bloß die verbrauchten Rechen- und Speicherkapazitäten. Das ermöglicht mehr Flexibilität bei geringeren finanziellen Belastungen“, sagt Maarten de Vries, Chief Information Officer von Philips.

Monitoring. Von IBM wiederum kommt ein neuer Cloud-Service, mit dem Firmen Abläufe in ihrem Rechenzentrum überwachen sowie Ausfälle schon frühzeitig verhindern

können. Dieses Monitoring realisiert die Kontrolle von bis zu 500 Komponenten wie Betriebssysteme, virtualisierte Server oder Software-Anwendungen gegen monatliche Gebühr. Auch in diesem Zusammenhang spielen budgetäre Aspekte eine Hauptrolle: „Der Vorteil liegt in der Risikoreduktion durch Vermeidung fester Kosten. Der Nutzer wird von Kauf, Lizenzierung und Betrieb befreit. Er zahlt, was er benötigt“, erklärt Bernhard Bizjak, IT Architekt der IBM Software Group Österreich.

Mehr Spielraum. T-Systems hat dazu die Infrastruktur der Rechenzentren des niederländischen Riesen übernommen. Alle Leistungen für den Betrieb werden nun bedarfsgerecht aus dem Netzwerk über internationale Standorte bezogen. Für die Chefetage des Unternehmens bedeutet das

„Der Nutzer wird von Kauf, Lizenzierung und Betrieb befreit“

Bernhard Bizjak
IBM Österreich

Auch für Kleine. Solche positiven Effekte sind aber keineswegs nur für große Konzerne mit entsprechend dicker Brieftasche reserviert. Selbst kleinste Start-ups beziehen auf dem Weg aus der Wolke ihre IT, ohne dass gleich ein massives Budget-Unwetter über sie hereinbricht.



Aussichten heiter bis **wolkig**: Die IT-Branche ist sich über die Chancen und Gefahren von Cloud Computing noch nicht ganz einig

1999 **11 Jahre economyaustria.at** 2010

Die Seite IT-Business erscheint mit finanzieller Unterstützung durch die Plattform economyaustria.at. Die inhaltliche Verantwortung liegt beim WirtschaftsBlatt.
Info unter: <http://economyaustria.at>