

Special Innovation

Christian Watzinger: „Für 2009 sehen wir als weltweit tätiges Telekommunikationsunternehmen eine klare Marktfokussierung auf effizienter Nutzung von Kommunikationstechnologie, Profitabilität und den dadurch zu erreichenden Wettbewerbsvorteil“, erklärt der Country-Manager Enterprise & IPS von Alcatel-Lucent Austria.

Wege aus der Wirtschaftskrise

Sonja Gerstl

economy: *Wirtschaftskrise, verhaltene Investitionsbereitschaft der Unternehmen, umfassende Sparmaßnahmen in allen Bereichen: Wie begegnet man bei Alcatel-Lucent diesen Herausforderungen?*

Christian Watzinger: Speziell in derartigen Situationen ist es für Unternehmen und deren Erfolg extrem wichtig, sich auf Kundenzufriedenheit und somit Kundenbindung zu konzentrieren. Rasch für den Kunden zu reagieren und effizient zu arbeiten als auch Investitions- und Betriebskosten im Auge zu behalten, werden zu wesentlichen Erfolgsfaktoren. Für Unternehmen, die agieren und antizyklisch investieren, wird dies ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil – die Kommunikationstechnologie von Alcatel-Lucent ermöglicht dies. Die Verlagerung von Investitionskosten in Betriebskostenmodelle wird hierbei eine wichtige Rolle übernehmen. Seit mehreren Jahren setzen wir als Hersteller und Marktführer im Telekommunikationsumfeld, neben den Technologiethemen – Virtualisierung, IP, SIP – als auch dem Umweltthema Green IT, auf derartige Managed Communication Services, um den Kunden maßgeschneiderte

Investitionsmodelle anbieten zu können. Auch angekündigte Konjunkturpakete im Rahmen von Infrastruktur werden hierbei die Kommunikationstechnologie fördern, welche einen wichtigen Bestandteil von Infrastruktur darstellt.

Welche Themen werden Kommunikationsunternehmen oder -dienstleister im Jahr 2009 beschäftigen?

Wenn wir den Gedanken folgen, dann braucht die Wirtschaft dynamische, erfolgreiche Unternehmen. Alcatel-Lucent's Angebot hierfür ist die „Dynamic Enterprise“, basierend auf vier Säulen – nämlich Netzwerk, People, Unternehmensprozesse und Knowledge – unter Einbeziehung von „Green IT“.

Welche Services oder Produkte werden Ihrer Meinung nach verstärkt nachgefragt werden?

Wir sehen eine klare Marktfokussierung auf effizienter Nutzung von Kommunikationstechnologie, Profitabilität und den dadurch zu erreichenden Wettbewerbsvorteil. 2009 erwarten wir Themen wie Managed Communication Services, Security-Lösungen, Infrastruktur, Netzwerk- und Applikationskonsolidierung sowie Consulting Services für die effiziente Nutzung neuer Technologien.



Nach einem wirtschaftlich schwierigen Jahr 2008 kündigt sich auch für 2009 kaum Entspannung an. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, zu agieren und antizyklisch zu investieren. Foto: Fotolia.com

Welche Innovationen will man 2009 präsentieren?

Unter dem Motto „The Dynamic Enterprise“ werden wir neue Innovationen und Entwicklungen bereits zu Beginn des

Jahres 2009 auf der IT'n'T unseren Kunden vorstellen. So etwa werden wir uns einer Reihe von neuen innovativen Technologiethemen, zum Beispiel aus den Alcatel-Lucent-Bell-

Labs, als auch Betriebs- und Investitionsthemen annehmen, um unseren Kunden auch 2009 Wettbewerbsvorteile zu ermöglichen und sicherzustellen.

www.alcatel-lucent.at

Christian Schober: „Jede neue Lösung muss die Business-Prozesse eines Unternehmens maßgeblich verbessern, sonst wird es keine Budgets dafür geben. Eindeutiger Nutzen und Einsparungsmöglichkeiten sind wesentliche Kaufentscheidungskriterien“, erklärt der Marketing- und Consulting-Leiter von Kapsch Business Com.

Fokussierung auf Ökonomie und Nutzen

economy: *Welche generellen Trends ortet man bei Kapsch Business Com für 2009?*

Christian Schober: Auch im kommenden Jahr spielt ein Trend, den wir schon seit einiger Zeit beobachten, eine große Rolle: Früher waren Informations- und Telekommunikationstechnologie, kurz IKT, abgesehen von ERP-Systemen sehr eigenständige, von den Unternehmensprozessen losgelöste Bereiche. Heute und in den nächsten Jahren noch stärker haben IKT-Lösungen hingegen die zentrale Aufgabe, die Strategie eines Unternehmens ganz konkret zu unterstützen.

Was bedeutet dies in wirtschaftlich kritischen Zeiten, wie das derzeit international der Fall ist?

Das ist relativ klar. Jede neue Lösung oder Applikation muss die Business-Prozesse eines Unternehmens maßgeblich verbessern, sonst wird es keine Budgets dafür geben. Das heißt: Ein eindeutiger Nutzen und konkrete Einsparungsmöglichkeiten sind Kaufentscheidungskriterien, die auch im kommenden Jahr eine große Rolle spielen werden.

Spüren Sie als Kapsch Business Com die Finanzkrise schon heute, und welche konkreten Maßnahmen setzen Sie?

Es wäre gelogen, zu behaupten, dass wir nichts spüren. Zunehmende Zurückhaltung und Verschiebung von Projekten erleben wir vor allem im kleineren und mittleren Kunden-

segment. Wir fokussieren deshalb im Jahr 2009 genau auf jene Lösungen, bei denen sich ein schneller Return on Investment einstellt, wie beispielsweise bei Servervirtualisierung und ebenso auf Finanzierungsalternativen. Kapsch hat mit einer eigenen Tochterfirma, der Kapsch Financial Services, die Möglichkeit, in diesem Fall wirklich sehr interessante Varianten anzubieten. Technologieleasing sei an dieser Stelle nur als ein Stichwort genannt.

Welche Themen werden Kapsch Business Com 2009 darüber hinaus beschäftigen?

Ebenfalls bedingt durch die Finanzkrise und den damit verbundenen Kostendruck in Unternehmen erwarten wir, dass Outtasking beziehungsweise

Outsourcing von IKT-Dienstleistungen in Form von Managed Services auch von jenen Unternehmen und IT-Abteilungen in ihre Überlegungen einbezogen wird, die sich bisher davon distanzieren. Managed Services erlauben die Auslagerung von Teilbereichen der IT-Abteilung an Spezialisten wie Kapsch. Für das Unternehmen bedeutet dies höhere Kostentransparenz und fix kalkulierbare monatliche Kosten bei gleichzeitig vertraglich abgesicherten Service-Levels für die zu erbringenden Dienstleistungen. Das sind Argumente, die insbesondere bei CFOs oft schlagend werden. In Summe sind wir als Kapsch mit unserem breiten Lösungsportfolio – hinter dem internationale Partner wie zum Beispiel Cisco, Microsoft, Nortel oder

Astra stecken – und vor allem mit unserem Dienstleistungsangebot auch in kritischen Zeiten sehr gut aufgestellt. sog

www.kapsch.net

Zur Person



Christian Schober ist Marketing- und Consulting-Leiter von Kapsch Business Com.

Foto: Kapsch BusinessCom