



HIMMLISCHES ARBEITEN

Von Karin Legat

Über die Cloud auf Office zugreifen? Mit Microsoft Office 365 kann nahezu überall zusammengearbeitet werden: E-Mails, Webkonferenzen, Dokumente und Kalender auf Abruf.

Der Informationsabgleich ist heute quasi in Echtzeit möglich. Dadurch erreichen wir eine eindeutige Zeiterparnis. Wir gehen von bis zu 20 % aus«, meint Architekt Markus Reisinger. Das ist nur eine von vielen positiven Kundenreaktionen auf die neue Office-Version von Microsoft. »Office 365 ist eine IT-Lösung als Abon-

nent-Dienst, die die vertraute Microsoft-Office-Umgebung mit einer Vielzahl unterschiedlicher Online-Dienste für die Unternehmenskommunikation und Zusammenarbeit verbindet«, beschreibt Katja Piwerka, Product Marketing Manager Office 365 bei Microsoft Österreich. Cloudlösungen werden sich laut Piwerka in zehn Jahren als Standardlösung etabliert

haben, vergleichbar mit elektrischer Energie, die die Mehrheit der Konsumenten über externe Energieanbieter bezieht und nicht selbst erzeugt. »Mit Office 365 besteht die Möglichkeit, die komplette Serverinfrastruktur, d.h. Exchange 2010, SharePoint 2010 und Lync 2010, vom Hersteller zu mieten«, erklärt Nahed Hatahet, Geschäftsführer der Hatahet productivity



Nahed Hatahet, Hatahet productivity solutions: »Mit Office 365 die komplette Serverinfrastruktur mieten.«



Katja Piwerka, Microsoft Österreich: »Schnelle Implementierungs- und Umsetzungsmöglichkeiten.«



Alexandra Moser, Microsoft Österreich: »Professionelle Lösung ohne komplizierte Infrastruktur.«

solutions und erster und mehrfach gold-zertifizierter Microsoft Partner in Österreich. Alle Mitarbeiter – ob Poweruser oder gelegentliche Mitarbeiter – können einfach und sicher auf dieselben Office-Tools und -Informationen zugreifen, sowohl per PC als auch per Telefon und Browser. »Viele unserer kleineren Kunden verwenden Office 365, um die Kommunikation im Team zu fördern und die interne Verwaltung zu verbessern. Kleinkunden wollen sich nicht mit komplizierten Servern beschäftigen und diese schon gar nicht selbst betreiben«, zeigt Hatahet auf. »Mitarbeiter, die unterwegs Informationen aus dem Firmennetz abrufen wollen, werden durch Office 365 massiv unterstützt. Mittlere und größere Unternehmen hingegen setzen sehr stark auf das Thema Koexistenz und wollen hybride Umgebungen schaffen, um bestehende Investitionen weiter nutzen zu können.« Zusätzlich zum Office-365-Angebot bietet sich eine Vielzahl an Lösungen und Diensten von etwa 16.000 Cloud-Partnern (office365.pinpoint.microsoft.com).

Business-Pakete

»Kunden haben unterschiedliche Anforderungen an ihre IT-Lösung. Dem treten wir mit individuellen IT-Lösungen gegenüber. Das kann eine reine Cloud-Lösung sein, die in unseren Rechenzentren oder in jenen unserer IT-Partner in Österreich gehostet wird, oder eine On-Premise-Lösung«, beschreibt Katja Piwerka das Angebot. Es gibt mehrere Lizenzierungsmöglichkeiten für Office 365. Für mittelständische und große Unternehmen (bis zu 10.000 Benutzer) eignen sich laut Piwerka die sogenannten E-Pakete. Der P-Plan

richtet sich an Einzelunternehmer und Kleinbetriebe mit bis zu 25 Mitarbeitern. Mit den Paketen K1 und K2 unterstützt Microsoft Mitarbeiter ohne festen Arbeitsplatz. Für sehr große Kunden besteht die Möglichkeit, Office 365 »dedicated« zu nutzen. Der Mietpreis orientiert sich am gewählten Funktionsumfang und beginnt bei 5,25 Euro pro Anwender und Monat.

Verfügbarkeit 99,9 %

Indem die IT mit dem Unternehmen mitwächst und nur jene Leistungen zu bezahlen sind, die auch benötigt werden, präsentiert sich Office 365 als flexible Softwarelösung. Kunden können sich für Einzelprodukte (Exchange Online, Exchange Online Archiving, SharePoint Online, Lync Online, Office Professional Plus) entscheiden oder für das Bundle (Office 365). Neben der Individualität legt Microsoft großen Wert auf Sicherheit und Verfügbarkeit. Piwerka: »Unsere global redundante Architektur gewährleistet eine integrierte Skalierbarkeit, damit für die Benutzer stets das richtige Technologieniveau bereitsteht, das an saisonale und zyklische Anforderungen angepasst werden kann. Office 365 ist auf Sicherheit, Verfügbarkeit

► VERANSTALTUNGSTIPP ◀

► Microsoft Roadshow (BIG DAY 2012).

Vortrag Nahed Hatahet (Hatahet), Leo Faltus (Microsoft Österreich). Unternehmensdaten über SharePoint, Exchange und Lync mit Office 365 und On-Premise Lösungen sicher, schnell und mobil bereitstellen.

24. 04. 2012, 10.30 bis 11.30, Congress Center Wien

► NEUHEITEN VON OFFICE 365 ◀

► Office Online

Flexibles Dienstangebot, bei dem Unternehmen nur für tatsächlich genutzte Dienste Lizizenzen zahlen müssen
Vollständige Office-Umgebung mit in Office 365 integrierten Diensten
Immer aktuelle Versionen der Office-Anwendungen und Office WebApps
Vertraute Office-Benutzeroberfläche

► Exchange Online

Voicemail mit Unified Messaging
Integriertes persönliches Archiv
Aufbewahrungsrichtlinien und gesetzliche Vorgaben
Exchange-Systemsteuerung
Frei/Besetzt-Anzeige
Standortübergreifende Verwaltung

► Sharepoint Online

My Sites zum Verwalten und Freigeben von Dokumenten
Offlinezugriff auf Dokumente
Verbesserte Team- und Projektwebsites
Dokumentenabhängige Berechtigungen
schützen sensible Inhalte
Sichere Freigabe von Dokumenten mit Extranet-Websites
Websiteübergreifende Suche

► Lync Online

Sofortnachrichten und Präsenzinformationen über Firewalls hinweg
GAL-/Fertigkeiten-Suche in SharePoint
Onlinebesprechung mit Freigabe des Arbeitsplatzes
Aktivitätsanzeige
Fotos der Kontaktpersonen
Kommunizieren durch Klicken auf Office-Visitenkarten
Windows Live-Integration

und Leistung ausgelegt und beinhaltet klare Service-Level-Agreements. Wir garantieren 99,9 % Verfügbarkeit der Dienste.« Dazu betreibt Microsoft weltweit an die 100 Rechenzentren.

Gemeinsam effektiv

Der Schwerpunkt von Office 365 liegt Fachleuten zufolge in den Serverprodukten Exchange, SharePoint und Lync sowie Office am Client und vor allem im Mehrwert der Kombination die- ▷

▷ ser Technologien. »Wer die Microsoft Business-Collaboration-Plattform kennt, weiß, dass die Produkte Exchange, SharePoint und Lync sowie Office am Client sich erst dann so richtig entfalten können, wenn diese gemeinsam eingesetzt werden«, zeigt Hatahet auf. Erst zusammen würden sich diese Produkte zu einem sinnvollen Kollaborationswerkzeug entfalten. Positiv sieht er auch die Entwicklung der Online-Services. »Diese ist meiner Meinung nach erst mit Office 365 so richtig gelungen. Die Vorgängerversion BPOS (Anm. Microsoft Business Productivity Online Standard Suite) war zu schwach und baute auf zu alten Produkttechnologien auf.« Dennoch gibt es Funktionalitäten, in denen sich Office 365 im Detail gegenüber den lokal installierten Versionen unterscheidet. »Kunden sollten daher viel Wert auf gute und persönliche Beratung legen, um wirklich alles aus den Systemen herausholen zu können. Wer auf Beratung komplett verzichtet, wird spätestens bei SharePoint aufgrund der zahlreichen Möglichkeiten den wertvollen Input von Beratern vermissen. Wer nur auf den Mailzugang setzt und gute Windows- und Office Kenntnisse hat, wird mit Office 365 auch im Alleingang sehr weit kommen«, so Hatahet. »Kleinunternehmer und Neugründer haben den Vorteil, dass meist keine großen Investitionen aus der Vergangenheit vorliegen, die integriert werden müssen. Hier gilt es, das Paket zu mieten und die Funktionen nach ihrem Angebot zu verwenden. Größere Unternehmen kommen um das Thema Koexistenz und Funktionalität nicht herum.«

Software für die Kleinen

»Offensichtlich treffen wir mit Office 365 den Nerv des Small Business. Freiberufler und KMU verfügen über den vollen Leistungsumfang professioneller Lösungen, ohne sich mit einer komplizierten Infrastruktur zu belasten«, erklärt Alexandra Moser, Leiterin Business Group Information Worker bei Microsoft Österreich. »Mit Office 365 entfallen lästige Serverinstallationen, die Software bietet schnelle Implementierungs- und Umsetzungsmöglichkeiten sowie eine Entlastung der IT durch die Auslagerung der Infrastruktur«, zeigt Produktmarketingmanagerin Katja Piwerka auf. »Unternehmen kön-

DIENST AM MENSCHEN

➤ **Aastra** hat im Oktober 2011 eine neue Plattform für Unified Communications & Collaboration (UCC) vorgestellt. Sie bietet für kleine und mittlere Unternehmen vor allem eines: den Dienst am Menschen.

Die neue »Aastra 400«-Familie liefert eine Kommunikationslösung für Betriebe, die neben der Telefonie auch Dienste wie E-Mail, Chatten, Video und Präsenzanzeigen in ihr Kommunikationssystem integrieren wollen – inklusive Mobilitätsfeatures. »Wir machen auch kleineren Betrieben mit der Aastra-400-Familie die Migration hin zu Voice-over-IP einfacher«, verkündete Frederic Boone, Leiter Zentral- und Südosteuropa Aastra, anlässlich einer Produktpäsentation.

Das Flaggschiff der neuen Produktfamilie ist die Aastra 470. Sie vereint in einem Gehäuse einen Telefon-Server, Media Gateways und einen integrierten Applikations-Server. Die Lösung für bis zu 400 Teilnehmer – in Netzwerkarchitekturen bis zu 600 Teilnehmern – erlaubt unter anderem die Integration von Kommunikationsdiensten wie Sprache, E-Mail, Chat, Video sowie die Unterstützung von Collaboration, Präsenz-Anzeigen und CTI (Computer Telephony Integration). Durch den bereits vorinstallierten Applikations-Server – einen Windows Server 2008 – wird die Konfiguration der einzelnen Dienste vereinfacht.



Über eine KNX-Schnittstelle kann das System auch in die Gebäudeautomatisierung integriert werden.

Die Aastra 415 und Aastra 430 sind für Unternehmen mit bis zu zwölf beziehungsweise 50 Mitarbeitern konzipiert. Auch diese kleinen Schwestern der 470er-Anlage verfügen über zahlreiche Features. Ein Beispiel ist Voicemail, also die Möglichkeit, sich Mailbox-Nachrichten per Mail schicken zu lassen. Beide Systeme sind modular aufgebaut und können dadurch leicht erweitert werden. Die komplette Aastra-400-Familie kann in einen 19"-Schrank eingebaut werden. Die Aastra 415 und Aastra 430 gibt es darüber hinaus auch als Wandversion. So können sowohl DECT-Telefone auf TDM- als auch auf SIP-Basis angeschlossen werden. Mobil sind auch neue Funktionen wie Lokalisierung, ein verbessertes Messaging und Alarming integrierbar – etwa ein »Man-Down«-Alarm, wenn ein Mitarbeiter stürzt und bewegungsunfähig ist.

nen den Fokus auf ihre Kernkompetenzen legen und müssen sich nicht mehr um den Betrieb ihrer IT Infrastruktur kümmern. Die IT wächst mit dem Unternehmen.«

365-Hype

Die Nachfrage nach der neuen Office-Version ist laut Microsoft sehr groß, speziell im SMB-Segment. »Durch Office 365 haben nun auch Kleinkunden Zugang zu IT-Lösungen, die bisher Großkunden vorbehalten waren«, so Piwerka. Großkunden wiederum möchten sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und die Ressourcen nicht für den Betrieb der Infrastruktur blockieren. Office 365 lässt sich dabei ein-

fach in die bestehende IT integrieren. Im Kleinkundenumfang verbreitet sich Office 365 laut Experten Hatahet nicht zuletzt durch das Phänomen Wirtschaftskrise sehr gut. »Für Unternehmen, die keine eigenen Server implementieren und sämtliche Dienste online beziehen, ist Office 365 prädestiniert. Im Mittel- und Großkundensegment gibt es zahlreiche Koexistenz-Szenarien, die wir realisieren.« Der Cloudzugang ist dabei einfach handzuhaben. Die einzige technische Voraussetzung ist eine Internetleitung, mit der die Verbindung zu Office 365 aufgebaut wird. Unternehmen mit mindestens Windows XP oder iOS 10.5 können schon mit Office 365 loslegen. □



Frederic Boone,
Aastra: »UCC ist damit
nicht nur großen
Unternehmen vorbe-
halten.«

»Sicherlich kein weiterer Kommunikationskanal«

Warum das Potenzial von Unified Communication in Österreichs Unternehmen bislang nur ansatzweise realisiert worden ist.

Von Thomas Schmutzter

Ende Jänner wurde wieder der eAward verliehen und ich durfte, so wie letztes Jahr, als Juror die vielen interessanten Beiträge bewerten und einen Gewinner auswählen und bei der Verleihung Highlights unserer »Unified Communication Trends 2012«-Studie vorstellen. Als ich mich ein paar Tage davor auf den Event vorbereitet habe, bin ich auf meine letzjährige Definition von Unified Communication gestoßen um wieder einmal festzustellen, warum UC so herausfordernd ist: weil es einfach verdammt schwierig ist, das Thema auf den Punkt zu bringen. Und vor allem so zu erklären, dass es dem Gegenüber nicht noch weitere Fragezeichen ins Gesicht zaubert.

Vielleicht ist das ein Mitgrund dafür, warum das Potenzial von Unified Communication in Österreichs Unternehmen bislang nur ansatzweise realisiert wurde. Sicher ist auf jeden Fall, dass UC kein Produkt ist, kein Tool und – Gott möge abhüten – kein weiterer Kommunikationskanal. Bitte verstehen Sie meine Reaktion bezüglich neuer Kommunikationskanäle nicht falsch.

Innovation, Kommunikation und neue Möglichkeiten sind die Essenz unserer Zeit und ein wesentlicher Bestandteil von Erfolg. Ich kenne nur einfach das Los leidgeprüfter, weil kommunikationsgebeutelter Kunden, deren Inbox täglich mehr als 100 Neuzugänge zu verzeichnen hat, deren Handy mehrmals am Tag geladen werden muss, weil die ständigen Gespräche den Akku fressen, die sich nebenbei über Skype mit Kollegen unterhalten und schließlich in einem ihrer unzähligen Meetings und Jour Fixes sitzen, die aufgrund von eingeführten Prozessen als unbedingt erforderlich eingeführt wurden.

Daher: UC ist kein weiterer Kommunikationskanal. Im Gegenteil, UC sollte ein Lösungsweg sein, um aus dem alltäglichen – und manchmal auch allnächtlichen

– Kommunikationschaos herauszukommen. UC strukturiert Kommunikation, UC schafft Effizienzgewinne, indem Kommunikation so eingesetzt wird, dass die weitergegebenen Informationen auch angenommen und verarbeitet werden können, UC verhindert, dass Kommunikation zum Selbstzweck wird.

Und UC verhindert, dass einzelne Personen und Gruppen Informationen horten und man unglaublich viel Zeit durch Telefone, E-Mails & Co verliert, um an diese Informationen zu kommen.

Haben wir die Zeit, uns zu überlegen, wie ich jemanden am besten erreiche? Ob ich nun die Festnetznummer oder am Handy anrufe, ob ich ein Mail schreibe oder skype? Nein, haben wir nicht. Wir wollen jemanden erreichen, wir benötigen Informationen – über welches Tool ich mit jemandem kommuniziere, muss, gelinde gesagt, sekundär sein. In unserer heutigen schnelllebigen Businesswelt haben wir einfach nicht die Zeit, zig Kommunikationskanäle zu öffnen, um dann beim vierten Versuch Glück zu haben und die betreffende Person zu erreichen.

Schon der Gedanke an diese Ineffizienz nervt. Und führt dazu, dass Sie einen Großteil des Tages mit Kommunizieren statt mit Ihrer tatsächlichen Aufgabe verbringen, dass Sie viele Stunden in Meetings sitzen und erst dann zu Ihrer wirklichen Arbeit kommen, wenn alle anderen nach Hause gegangen sind.

Nein, mit Unified Communications führen Sie sicher kein weiteres Produkt und auch keinen weiteren Kommunikationskanal in Ihr Unternehmen ein. Ganz im Gegenteil – UC bietet Ihnen die



»UC ist kein Produkt, kein Tool – und kein weiterer Kommunikationskanal.«

Möglichkeit, sich aus dieser Kommunikationsflut, aus der Meetingfalle, aus ineffizienten Gegebenheiten und Prozessen zu befreien.

Verlockend, finden jedenfalls immer mehr Unternehmen. Und haben das und viele weitere spannende Insights in der neuen Studie »Unified Communication Trend 2012«, durchgeführt von HMP, kundgetan. So kommt zum Beispiel klar heraus, dass UC immer mehr zum Chefthema wird – in bereits 47 % der Unternehmen zeichnet das Top-Management für die Einführung

von UC verantwortlich. Erwartet wird besonders eine Beschleunigung von Geschäftsprozessen – was meiner Meinung nach von einer gut eingesetzten Integration von UC zu Recht auch erwartet werden kann. Spannend auch, dass besonders in Bereichen wie Kundendienst, Vertrieb und Administration das Optimierungspotenzial, was Prozesse und Kommunikation angeht, von Unified Communications gehoben werden soll.

Aber dies ist nur ein kleiner Auszug der Erkenntnisse aus der HMP »Unified Communication Trend 2012«-Studie, die klar durch die steigende Teilnehmerzahl belegt, dass das Interesse an UC österreichweit gestiegen ist – aber auch, dass es das große Potenzial noch zu heben gilt.

Alle Details und Inhalte zur Studie finden Sie ab Ende Februar 2012 auf www.hmp-consulting.com/service. □

➤ Thomas Schmutzter ist Geschäftsführer der HMP Beratungs GmbH. Das Unternehmen ist auf Unternehmensberatung mit Fokus auf Kommunikation, Organisation, Prozesse und Technologie spezialisiert.