



communicate!

1/2011

Virtualisierung:

Nicht alles ist, wie es scheint.

inhalt!



- 2 Editorial von Peter Kulmbrein**
Lollipop und Virtualisierung.
- 3 Wokurka und die Virtualisierung:**
Der abgeschlossene Kurzroman.
Was ist eigentlich ... Virtualisierung?
Der Versuch einer fachlichen Erklärung.
- 5 Stephan Leiter, CIO der Karl-Franzens-Universität Graz, im Interview:**
„Virtualisierung ist nicht nur ein Thema, sondern eine Notwendigkeit.“
- 8 Was ist eigentlich ... Vorratsdatenspeicherung?**
Oder wie wir generalstabsmäßig verdächtigt werden.
Privatnutzung, Datenklau und Wirtschaftsspionage.
Was dürfen Chefs verbieten?
Buchtipps
Gemeinsam einsam.
- 9 Peter Kulmbrein und Christian Köhler, Managementteam von Televis, im Interview:**
„Wir wollen unseren Marktanteil verdoppeln.“
- 14 Getrost virtualisiert.**
Televis agiert über die Grenzen hinaus und betreut den Virtualisierungscluster der Trost SE in Nyrany.
- 15 Haben wollen!**
Gadgets und Apps für den Arbeitsalltag.
Was ist eigentlich ... E-Bill?
Wir antworten: Adieu, Papierrechnung!
- 17 Gestatten, wir sind Standort Klagenfurt!**
Neues aus dem Unternehmen.
- 18 Gewinnen!**
Gewinnfrage beantworten und auf die Forstthofalm fahren.

Impressum:

communicate!

DAS KUNDENMAGAZIN VON TELEVIS

Herausgeber, Medieninhaber und Verleger: Televis Telekommunikation und Service GmbH, 1120 Wien, Altmannsdorfer Straße 76, Tel.: 05/08787 0, Fax: 05/08787 8500, E-Mail: office@televis.at, Homepage: www.televis.at, FN 330634b ATU65104335

Konzept, Redaktion: atello verlag gmbh, 1230 Wien, Tenschertstraße 3, E-Mail: verlag@atello.at, Homepage: www.atello-verlag.at

Druck: Friedrich VDV, Vereinigte Druckereien- und Verlags-GmbH & CO KG, Zamenhofstraße 43-45, 4020 Linz, E-Mail: office@friedrichvdv.com, Homepage: www.friedrichvdv.com

Nachdruck von Texten, Bildern, Zitaten und Anzeigen, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Medieninhabers. Für Satz- und Druckfehler wird keine Haftung übernommen. Coverfoto: Stephan Mcsweeny

Wenn Sie auch weiterhin kein „communicate!“ versäumen möchten, können Sie jetzt kostenlos ein Abonnement per E-Mail an marketing@televis.at bestellen. Über Feedback zu unseren Artikeln freuen wir uns immer. Schreiben Sie uns, was Sie von unserem Kundenmagazin halten – oder in Zukunft noch alles erwarten: marketing@televis.at

editorial!



Was ein Lollipop mit Virtualisierung zu tun hat? Lassen Sie mich überlegen. Im Grunde gar nichts. Nur, dass auf den ersten Blick nicht alles so ist, wie es scheint. Verwirrung gestiftet? Auch der Begriff der Virtualisierung tut es. Als mögliches Synonym taucht „scheinbar“ auf. Aber zur fachlichen Abgrenzung lesen Sie lieber die nachfolgenden Seiten. Jedenfalls nehmen wir das neue Modewort der IT unter die Lupe und machen es zum Schwerpunkt der ersten Ausgabe unseres Kundenmagazins – mit dem wir Ihnen ab sofort quartalsweise spannende Informationen liefern möchten. Nicht nur zu unserem Unternehmen und unseren Projekten, sondern vor allem zu den Entwicklungen im Telekommunikationsmarkt: Welche neuen Trends auf Sie zukommen, was Experten zu diesen sagen und wie Unternehmenschefs darüber denken.

Aber zurück zur Virtualisierung. Wenn Sie sich in letzter Zeit gefragt haben, ob Sie einen neuen Computer für Ihr Büro anschaffen müssen, dann sollten Sie sich heutzutage auch gleich die Frage stellen, ob Sie überhaupt noch ein Büro brauchen. Von virtueller Realität, virtuellen Arbeitsgruppen und sogar ganzen Organisationen ist die Rede. Wir entgleiten zunehmend in ein grenzenloses Zeitalter und müssen uns an ein neues Arbeiten gewöhnen oder auch von alten Gewohnheiten verabschieden. Nun, noch haben wir einen realen Arbeitsplatz, aber unsere Arbeit ist schon längst an keinen fixen Standort mehr gebunden. Alles ist ineinander fließend, IT und Telekommunikation miteinander verschmelzend, und der Privat- und Arbeitsbereich nicht mehr klar voneinander zu trennen. Zukünftig sprechen wir nur noch von einem mobilen Endgerät, das alle Funktionen in sich vereint. Grenzenlose Möglichkeiten also.

Überhaupt erscheinen Grenzen heute eher unzeitgemäß, ja fast schon störend. Globalisierung, Digitalisierung, das Vorschreiten sozialer Netzwerke, Virtualisierung, Volatilisierung. Ein riesiger Pool an Begriffen, die eines miteinander verbindet: Sie stellen uns vor neue Herausforderungen. Gefordert sind Sie als Unternehmen und wir als Ihr Kommunikationsdienstleister. Aber wir haben schon längst vorgezeigt, dass wir Grenzen versetzen können. Sei es durch die kontinuierliche Ausweitung unseres Lösungsportfolios, um mit Ihnen gemeinsam die anstehenden Technologiewechsel zu bewältigen, oder durch die Eröffnung österreichweiter Niederlassungen, um Ihnen regionale Nähe und eine verlässliche Servicequalität zu garantieren.

Televis ist Ende 2009 auf den Markt gekommen. Wenn wir zurückblicken und seitdem unsere Entwicklung bewerten, sind wir stolz. Wir haben uns größtmäßig verdreifacht und sind zu einem ernstzunehmenden Player am österreichischen Telekommunikationsmarkt geworden. Und wir haben vor, noch stärker zu werden und in den nächsten drei Jahren unseren Marktanteil von derzeit einstelligem Prozentbereich auf 15 Prozent zu erhöhen. Ohne dabei unsere Kunden aus dem Blick zu verlieren oder unsere Flexibilität einzubüßen.

Wir freuen uns, mit Ihnen gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft bewältigen zu können und wünschen Ihnen viel Lesevergnügen mit unserem neuen Kundenmagazin.



Mag. Peter Kulmbrein
Geschäftsführer



Wokurka und die Virtualisierung:

Der abgeschlossene Kurzroman.

Kommerzialrat Roderich Wokurka nahm lustlos einen Schluck aus der Designertasse. Tetsche Competitive Research hatten ihren exzellenten Ruf wohl nicht auf ihrer Kaffeekultur begründet. Er seufzte. Berater! „Ausgangslage unserer invasiven Recherche,“ begann Jack Tetsche, „war die verbesserungswürdige Kostenstruktur Ihrer IT-Abteilung, die ...“ – „... mich arm frisst,“ unterbrach Wokurka schroff. „Reden wir Deutsch.“

Tetsche blieb ungerührt. „Nächste Folie. Hier sehen Sie unseren Researcher in Ihrer IT-Abteilung.“ – „Ich sehe gar nichts.“ – „Er ist als Philodendron getarnt. Die nächste Folie zeigt eine A3-Kopie von einem, äh ...“ – „Hintern?“ – „Ja. Und als sie sich auf den Scanner gesetzt hat, trug sie Agent Provocateur, wie Sie sehen. Es handelt sich um ...“ – „Ich hab' sie erkannt. Weiter.“ Jack Tetsche hob kurz die rechte Augenbraue. „Weiters haben wir 16 private E-Mails und zwei Exkurse auf, äh, nicht dienstrelevante Internetadressen festgestellt. Aber spannender ist die nächste Folie: Hier werden Ihrem Unternehmen tausende Euro entzogen.“

Der in Ehren ergraute Speditionsunternehmer beugte sich vor und musterte das unscharfe Foto seines klimatisierten Serverraumes. „Wo? Ich sehe nur Server.“ – „Genau acht Stück, ja.“ – „Und?“ – „Um sechs zu viel.“ Wokurka lief lila an: „Herr! Sie werden mir nicht sagen, wie viele Server meine Spedition ...“ – „Natürlich nicht. Ihre direkte Konkurrenz hat sogar zwei mehr. Aber trotzdem nur zwei physikalische Server.“

„Physi ...?“ – „Ein physikalisch vorhandener Server kostet unabhängig von seiner Auslastung bares Geld. Wartung, Updates, 400 Watt Strom, die Abschreibung für Anlagevermögen. Und ausgelastet ist er auch in Spitzenzeiten zu bestenfalls 15 Prozent.“ – „Und?“ – „Ihr Mitbewerber hat seine Server virtualisiert und deckt seinen kompletten Bedarf mit zwei Geräten.“

Wokurka schnaubte. „Ich muss also meinen IT-Leiter feuern.“ – „Äh, nein. Sein Virtualisierungskonzept liegt längst auf Ihrem Schreibtisch.“ – „Was? Wo?“ – „Links. Unter der Dezemberrnummer der Spediteurszeitung mit Ihrem Interview über Kostenoptimierung. Noch einen Kaffee?“

Was ist eigentlich ... Virtualisierung?

Der Versuch einer vereinfachten Erklärung.

„Nicht echt“, „nicht in Wirklichkeit vorhanden“ oder nur „scheinbar“. Das sind die im Duden angeführten Synonyme für virtuell. Halten wir fest: Virtuell ist etwas, das nicht physisch, aber trotzdem in seiner Funktionalität vorhanden ist. Wer daraus schließt, dass das Gegenteil von „virtuell“ nicht „real“, sondern „physisch“ ist, hat erstens passable Chancen, bei Armin Assinger die Million abzuräumen. Und versteht es zweitens, dass „virtualisierte“ Server, Desktops und Speichereinheiten nicht physisch vorhanden sein müssen, um blendend zu funktionieren. Dennoch ist in der Informatik eine eindeutige Definition des Virtualisierungsbegriffes schwierig, da er in vielen unterschiedlichen Anwendungsfällen jeweils anders ausgelegt wird. Einigen wir uns darauf, Virtualisierung sehr offen als Methode zu bezeichnen, die es erlaubt, Ressourcen zusammenzufassen oder aufzuteilen. Der Virtualisierungstrend ist jedenfalls nicht aufzuhalten. „Die Lawine rollt“, sind sich die IT-Experten einig. Überhaupt

haben sie es mit den Naturphänomenen. Auch von Wolken sprechen sie gerne, „Cloud Computing“ soll ebenfalls einiges grundlegend verändern. Darunter kann ein Pool aus hochskalierbarer und verwalteter On-Demand-IT-Infrastruktur und On-Demand-Software, die Services über das Internet oder innerhalb eines Unternehmensnetzwerkes zur Verfügung stellen, verstanden werden. Leistungsfähige Infrastrukturen und Systeme werden durch die Wolke für Unternehmen und Organisationen jeder Größe verfügbar. Flexibilität, Verlässlichkeit, Skalierbarkeit und der Aufbau aufeinander abgestimmter Geschäftsprozesse sind die großen Herausforderungen der Gegenwart. Virtualisierung soll die Lösung aller Ressourcenknappheiten und Kostenexplosionen sein. Große Unternehmen und Behörden haben bereits umfangreiche Potenziale realisiert, die durch Virtualisierung ermöglicht werden. Die mittelständische Wirtschaft und kleinere Organisationen folgen langsam.

Was ist Virtualisierung wirklich? Virtualisierung ist eine Abstraktion bestimmter Systeme von ihrer physischen Implementierung. Ressourcen werden nicht dediziert, sondern gemeinsam genutzt. Die Bereitstellung wird flexibler und die Ausnutzung der Kapazitäten optimiert. Virtualisierung bringt technische und wirtschaftliche Vorteile, dennoch sollten Unternehmen nicht allzu hohe Erwartungen in die Ressourceneinsparung setzen. Denn neue Technologien bieten Nutzern neue Möglichkeiten und steigern den Bedarf, was letztlich die Einsparungen wieder ausgleicht.

Generell spricht man von drei unterschiedlichen Arten der Virtualisierung: Servervirtualisierung, Desktopvirtualisierung und Storagevirtualisierung. Von allen Konzepten steht die Servervirtualisierung als Aufteilung einzelner physischer Server in mehrere logische Systeme derzeit stark im Fokus. Denn der Bedarf an Rechenleistung und Speicherkapazität typischer IT-Anwendungen bleibt heutzutage hinter der verfügbaren Leistungsfähigkeit moderner Serversysteme zurück, die dadurch tragisch unterbeschäftigt sind und oft nur noch zu zehn bis 15 Prozent ausgelastet werden. Durch Servervirtualisierung werden mehrere Ablaufumgebungen gleichzeitig auf den physischen Servern betrieben, um flexibler bei der Ressourcenverteilung zu werden, die Auslastung zu erhöhen und die Kosten für Hardware-Investitionen, Softwarelizenzen und Wartung zu optimieren. Und nicht umsonst spricht man in Zusammenhang mit Servervirtualisierung auch von Green-IT, denn durch Verringerung der Hardware wird eine Senkung der Strom- und Kühlungskosten erzielt.

Die zweite Art der Virtualisierung ist die Desktopvirtualisierung, die mehreren Benutzern gleichzeitig und unabhängig voneinander die Ausführung von Anwendungsprogrammen auf einem entfernten Computer (Host) erlaubt. Jeder Anwender arbeitet in einer eigenen virtuellen Systemumgebung, die sich für ihn wie ein lokaler Computer verhält. Neben der Möglichkeit, die Hosts an einem zentralen Standort zu betreiben, sie aber weltweit erreichbar zu machen, steht die vereinfachte Administration im Vordergrund. Ein Administrator kann durch Vererbung Software-Installationen und Wartungsaktivitäten stark reduzieren. Die Hardware am Arbeitsplatz kann vereinfacht werden und ist beliebig ersetzbar.

Bei der Storagevirtualisierung wird die Nutzung der Speicherkapazität von der tatsächlichen Hardware entkoppelt. Der Speicherplatz wird nicht mehr pro Festplatte oder pro Speichereinheit aufgeteilt, die Nutzer sind nicht an die physischen Grenzen eines vorhandenen Speicherplatzes gebunden und der Administrator kann durch die Aufteilung des vorhandenen physischen Speicherangebotes den Auslastungsgrad optimieren.

Virtualisierung hin oder her – wo geht die Reise nun hin? Virtualisierung ändert die Anforderungen an die IT der Unternehmen und hat einen maßgeblichen Einfluss auf deren Strukturen. Virtualisierung und die Entkopplung der Hardware, Betriebssysteme und Anwendungen voneinander ist ebenso die Grundlage für Cloud-Computing. Die neuen Begrifflichkeiten sind keineswegs nur momentane Erfindungen der IT-Hexenküche, sondern unaufhaltbare Entwicklungen der IT-Realität. Alles hat erst jetzt begonnen.

Buchtipp

Virtualisierung und Cloud Computing: Konzepte, Technologiestudie, Marktübersicht
Christoph Meinel; Christian Willems; Sebastian Roschke; Maxim Schnjakin. Universitätsverlag Potsdam, 2011

Der Technische Bericht Nr. 44 des Hasso-Plattner-Instituts für Softwaresystemtechnik an der Universität Potsdam gibt auf 66 Seiten einen vertiefenden Überblick zur Thema Virtualisierung und Cloud Computing. Spannend für Wissbegierige.

Online als pdf zum Download unter:
http://opus.kobv.de/ubp/frontdoor.php?source_opus=4970

In Printform erschienen im Universitätsverlag Potsdam unter der ISBN 978-3-86956-113-4



„Virtualisierung ist nicht nur ein Thema,

Stephan Leiter, CIO der Karl-Franzens-Universität in Graz, im Interview: Über Virtualisierung, seine Erfahrungen in der Umsetzung und warum die Ressourceneinsparung meistens überschätzt wird.

Die Telekommunikationsbranche ist eine sehr schnellelebige Branche, die einem permanenten Wandel unterzogen ist. Wohin entwickeln sich die Technologien?

Einer der Haupttrends geht in Richtung „Mobile Devices“, mit denen man immer und überall erreichbar ist, auf persönliche Daten zugreifen und Entscheidungen rascher treffen kann. Im Telekommunikationsbereich sprechen wir beispielsweise schon von „Unified Communications“.

Die Technologien ermöglichen dem Einzelnen eine permanente Erreichbarkeit und enorme Flexibilität. Fluch oder Segen?

Das muss jeder für sich beurteilen (*lacht*). Generell sehen wir ein Zusammenwachsen voranschreiten und irgendwann haben wir nur mehr ein Device, in dem sämtliche Kommunikationskanäle integriert sind. Ich glaube, dass man dadurch effizienter arbeiten kann.

Sehen Sie auch Trends, deren Umsetzung unrealistisch scheint?

Die Grenzen sind immer nur technologisch bedingt. Aber auch die werden sich vielleicht irgendwann auflösen. Eventuell bekommen wir in einigen Jahren einen Computer ins Gehirn eingebaut und es könnte dann möglich sein, dass wir nur an eine Person denken und der Kontakt automatisch hergestellt wird (*lacht*). Ich weiß nicht, wie weit sich unsere Welt entwickeln wird, aber ich traue der Gesellschaft einiges zu.

Zurzeit ist Virtualisierung ein Megatrend ...

Die Anforderungen an die IT sind enorm und exponentiell gewachsen. Die Infrastruktur ist teuer geworden und Unternehmen müssen sich fragen, wie man ressourceneffizienter einen Nutzen erzielen kann. Allerdings mussten die Technologien erst mitziehen und das Know-how in den einzelnen Unternehmen angepasst werden. Eigentlich wird Virtualisierung schon sehr lange unter Fachleuten diskutiert, jetzt kommt die Phase, in der die „Early Adapters“ die Implementierung hinter sich gebracht haben und das Thema auf die breite Masse ausgerollt werden kann.

Was fassen Sie unter dem Begriff Virtualisierung zusammen?

Im Wort steckt schon alles drinnen. Es geht nicht mehr um die physische, sondern virtuelle Abbildung der Systeme. Ich muss nicht mehr für jeden Software-Server einen dedizierten physischen Server zur Verfügung stellen, sondern kann diesen virtuell integrieren. Damit ist einerseits eine bessere Nutzung der vorhandenen Ressourcen verbunden, man wird also effizienter, flexibler und reaktionsschneller. Andererseits erreicht man eine bessere Managebarkeit der Applikationen und Server.

sondern eine Notwendigkeit.“

Gibt es Fehlinterpretationen hinsichtlich der Verwendung des Begriffes?

Vielleicht wird der Begriff eingeschränkt verstanden, weil man nur an die Virtualisierung der Serverlandschaft denkt. Aber man muss weiterdenken, das Virtualisierungsthema wird immer breiter bis hin zu Storage- und Applikationsvirtualisierung.

Glauben Sie, dass Unternehmen in Zukunft an diesem Thema vorbeikommen können?

Nein, die Zukunft ist Virtualisierung. Vor allem in größeren Unternehmen. Wenn man beschränkte Ressourcen und nur begrenztes Kapital zur Verfügung hat, dann muss Virtualisierung nicht nur ein Thema, sondern eine Notwendigkeit sein.

Wo sehen Sie die Risiken der Technologie?

Ein Risiko ist vielleicht, dass sich Unternehmen zu viel von der Ressourceneinsparung erwarten und sich enorme Kostenvorteile erhoffen, die allerdings nicht so eintreten. Ein anderes Risiko sehe ich in der Ausfallsicherheit. Wenn früher ein einzelner physischer Server ausgefallen ist, dann sind die anderen noch immer gelaufen. Fällt heute ein physischer Server aus, dann sind davon auch alle virtuellen Server betroffen, die darauf laufen. Somit dürfen Unternehmen die Ausfallsicherheit nicht vernachlässigen.

„Unternehmen erwarten sich zu viel von der Ressourceneinsparung.“

Stephan Leiter

Wieso überschätzen Unternehmen die Ressourceneinsparung?

Wenn man alte Technologien anwendet, kostet es mehr, ein neues Service anzubieten, und es dauert länger in der Umsetzung. Wenn man Virtualisierung anbietet, gelangen die Kunden viel schneller und einfacher zu ihren Services und dadurch steigt aber automatisch der Bedarf, der die Kosteneinsparung wieder ausgleicht.

Wie viele Unternehmen in Österreich nutzen bereits Virtualisierung?

Virtualisierung kommt von den großen Unternehmen, die ihre Infrastrukturkosten eindämmen müssen. Für kleinste Unternehmen macht sie derzeit eigentlich keinen Sinn, aber prinzipiell kann Virtualisierung überall angewendet werden. Die erzielbaren Skaleneffekte sind natürlich umso größer, je größer das Unternehmen ist.

Was sind die Erfolgsfaktoren in einem Virtualisierungsprojekt?

Wenn man auf Virtualisierung setzt, dann sollte man die Ziele Flexibilisierung und schnellere Bereitstellung der Services verfolgen. Wenn man diese Ziele nicht erreicht, hat man Probleme, das Thema zu argumentieren.

Welche Virtualisierungssysteme sind derzeit am Markt verfügbar?

Es gibt eine Vielzahl am Markt verfügbarer Systeme. Und es werden immer mehr, weil jeder auf den Zug aufspringen will.

Was halten Sie von nicht-kommerziellen Virtualisierungssystemen?

Ich glaube, dass gratis zur Verfügung gestellte Systeme für Privatpersonen vielleicht interessant sind, sich aber bei Unternehmen nur schwer durchsetzen werden.

Zahlen und Fakten

Die Karl-Franzens-Universität Graz wurde 1585 gegründet und bietet über 100 Studien an 74 Instituten an. Insgesamt werden 3.500 MitarbeiterInnen, davon 2.500 WissenschaftlerInnen, beschäftigt sowie 28.500 Studierende betreut. Das Jahresbudget beträgt 170 Millionen Euro. Seit 2009 wird auf Virtualisierung der Systeme gesetzt und kontinuierlich am Ausbau gearbeitet. Servervirtualisierung ist bereits integriert und im Bereich der Desktopvirtualisierung werden Pilotprojekte gestartet. Die Kommunikationslandschaft der Karl-Franzens-Universität wird von Televis betreut.

Welche Rolle spielt Virtualisierung an der Karl-Franzens-Universität Graz?

Wir haben bereits vor drei Jahren mit Virtualisierung begonnen. Meine Strategie ist, auf der Technologieschiene weiterzufahren.

Wie hat sich bei Ihnen die Virtualisierung auf die Verfügbarkeit der vorhandenen Systeme ausgewirkt?

Wir konzipieren unsere physischen Server ausfallsicher und stellen erst obenauf die virtuelle Umgebung bereit. Aus diesem Grund hat sich für die Verfügbarkeit relativ wenig bis gar nichts geändert. Ausfallsicherheit ist und bleibt für uns ein wichtiges Thema.

Was sind die nächsten Schritte im Bereich der Virtualisierung?

Jetzt haben wir die Servervirtualisierung integriert, danach kommt Desktopvirtualisierung und Storagevirtualisierung.

Innerhalb welcher Zeit sollen die Projekte realisiert werden?

Im Bereich der Desktopvirtualisierung gibt es den „Thin Client“ schon länger, aber wenn man nicht nur an einzelne Anwendungen denkt, sondern an komplette Desktops, dann wird das erst jetzt spruchreif. Wir denken bereits intensiv über Pilotprojekte nach. Storagevirtualisierung wird erst in den nächsten Jahren zu einem Thema werden.

„Der Markt für 'Cloud Computing' steckt noch in den Kinderschuhen.“

Stephan Leiter

Mag. Stephan Leiter (42) ist seit November 2009 Chief Information Officer der Karl-Franzens-Universität in Graz und verantwortlich für die gesamte Kommunikations- und Informationsinfrastruktur. Er studierte Betriebswirtschaftslehre, war bereits von 1995 bis Anfang 1997 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Personal-, Informations- und Organisationsmanagement der Universität tätig. Für einige Jahre wechselte er in die Privatwirtschaft, wo er als Senior Consultant und ab 2000 als Geschäftsführer eines SAP Consulting Unternehmens beschäftigt war.

Wie schwer oder leicht ist es, das Thema Virtualisierung innerhalb Ihres Instituts an die Nutzer zu kommunizieren?

Es ist relativ einfach beim Vorstand zu argumentieren, weil wir Einsparungspotenziale erzielen, auch wenn sie durch den Bedarf ausgeglichen werden. Aber prinzipiell benötigen wir weniger Hardwareinfrastruktur und somit sinken die Hardware- und Infrastrukturkosten. Bei den MitarbeiterInnen ist verständlicherweise zuerst ein Umdenken erforderlich, sie müssen mit der Technologie vertraut gemacht und das Know-how muss aufgebaut werden.

Wohin führt Virtualisierung und was kommt danach?

Auf Basis der Virtualisierung wird das Thema „Cloud Computing“ der nächste große Megatrend. Wir möchten von überall auf der Welt jederzeit auf unsere Daten zugreifen können, egal von welcher Plattform aus. Es werden „Cloud Services“ kommen, die von „Private Clouds“ bis hin zu „Public Clouds“ und kommerziellen „Cloud Services“ angeboten werden.

Wie bewerten Sie den vorhandenen Markt für diese Systeme?

Der Markt für „Cloud Computing“ steckt noch in den Kinderschuhen. Natürlich gibt es schon Clouds, aber bis sich die Technologie im großen Stil durchsetzt, wird es noch ein wenig dauern.

Was ist eigentlich ... Vorratsdatenspeicherung?

Oder wie wir generalstabsmäßig verdächtigt werden.

Vorratsdatenspeicherung ist der neue Aufreger. Unter diesem harmlos klingenden Begriff versteckt sich die nicht mehr so harmlose, weil anlasslose Speicherung von Kommunikationsdaten (IP-Adressen, Telefon-, Handystandort- und Maildaten) aller ÖsterreicherInnen für sechs Monate. Ein großer Schritt in Richtung Sicherheit soll es sein, immerhin erwarten sich die EU und der nationale Gesetzgeber relevante Aufschlüsse über internationale Terrornetzwerke. Wie bitte? Kritiker sehen in dem Vorhaben eine massive Gefahr für Privatsphäre und Meinungsfreiheit. Und Datenschützer sind überhaupt außer Rand und Band. Noch brauchen wir uns nicht verfolgt zu fühlen. Vor 2012 wird die Vorratsdatenspeicherung jedenfalls nicht passieren. Das Telekommunikations-, das Sicherheitspolizeigesetz und auch die Strafprozessordnung müssen erst novelliert werden. Nach der Kundmachung der Gesetzesänderungen haben Telekombetreiber neun Monate Zeit, um technische Anpassungen vorzunehmen. Ein enormer Aufwand, der hier betrieben werden muss. Die Kosten sollen laut Schätzung der ISPA zwischen 15 und 20 Mio. Euro für die Erstinvestition und rund drei Mio. Euro jährlich für den Betrieb betragen. Ob all das in Relation zum erzielbaren Nutzen steht? Noch dazu sollen die Telekombetreiber 20 Prozent der Kosten übernehmen. In diesem Punkt wird noch diskutiert, die ISPA fordert, dass der Staat die Kosten zur Gänze trägt. Wer zukünftig zahlen wird, ist also noch fraglich. Die Kunden sollten es jedenfalls nicht sein.

Privatnutzung, Datenklau und Wirtschaftsspionage Was dürfen Chefs verbieten?

Nach den Ergebnissen einer Online-Umfrage des Online-Jobportals karriere.at erledigt ein Großteil der Arbeitnehmer (55%) E-Banking, das Checken privater E-Mails oder Lesen der aktuellen Facebook-Botschaften gerne während ihrer Arbeitszeit. Knapp jeder vierte (23%) sagt sogar: „Das mache ich immer im Büro.“ 32% geben an, es „nur manchmal“ zu tun. Anscheinend sind die österreichischen Arbeitgeber sehr tolerant. Immerhin duldet fast die Hälfte von ihnen, dass ihre Angestellten am Arbeitsplatz private Dinge verrichten – solange sie auch ihre Arbeit erledigen. Wirklich streng sind nur 22% aller Arbeitgeber, die ihren Schäfchen striktes Verbot erteilen. Der Arbeitgeber kann die private Nutzung seiner Kommunikationseinrichtungen auch generell untersagen. Doch generelle Verbote halten die Arbeitnehmer nur selten von der Nutzung der beliebten Social Networks und Free-Mail-Anbieter ab. Effektiver sind schon klar definierte Regeln, wie mit dem Thema umgegangen wird. Nicht immer werden Verbote aber ausgesprochen, um das Vertrödeln der Arbeitszeit im Internet zu unterbinden oder die firmeneigenen Netzwerke von unnötiger Datenbelastung freizuhalten, sondern vor allem aus Angst vor Datenklau und Wirtschaftsspionage. Laut einer Studie des deutschen Sicherheitsdienstleisters Clearswift nennen 56% der Arbeitgeber Sicherheitsbedenken als wichtigstes Motiv für Sperrung von Facebook & Co. Im „Social Media Report 2010“ des Fraunhofer Instituts nannten 76% der Befragten Datensicherheit als größte Hürde für eine stärkere Nutzung der Social Networks. Trotz aller lauenden Gefahren raten Sicherheitsexperten von Sperrungen ab, effektiver wäre stattdessen eine Sensibilisierung für das Thema und das Einstellen von Social-Media-Beauftragten, die Richtlinien für den richtigen Umgang mit Social Media erarbeiten.

Buchtipps

Gemeinsam einsam
Wie Facebook, Google & Co.
unser Leben verändern

Carsten Görig
Orell Füssli Verlag
Zürich 2011
ISBN 978-3-280-05422-2



Sie vereinfachen uns das Leben. Sie bringen uns in Sekundenschnelle wichtige Informationen, verbinden uns mit Freunden auf der ganzen Welt oder geben uns eine Plattform zur Selbstdarstellung. Sie machen Privates öffentlich und verdienen damit Milliarden. Wer steckt hinter Google, Facebook, Twitter, Apple & Co. und welche Risiken gehen wir ein, wenn wir unsere intimsten Daten gewinnorientierten Internet-Diensten anvertrauen?

„Wir wollen unseren Marktanteil in den nächsten drei Jahren verdoppeln!“

Peter Kulmbrein und Christian Köhler sind das Managementteam von Televis und sprechen im Interview über die aussichtsreiche Zukunft eines rasant gewachsenen Telekommunikationsanbieters.

Televis wurde als Abspaltung von Avaya Österreich im September 2009 gegründet und hat seitdem eine rasche Expansion vor allem durch Zukäufe vorangetrieben. Setzen Sie auch weiterhin auf anorganisches Wachstum?

Peter Kulmbrein: Der Markt, in dem wir uns bewegen, ist grundsätzlich gesättigt und ein Wachstum aus organischer Kraft nur schwer zu erzielen. Wir haben für uns deshalb den Weg gewählt, hauptsächlich durch Zukäufe anorganisch zu wachsen. Für 2011 geht es uns aber auch um eine Konsolidierung. Wir wollen die Partnerlandschaft von Avaya festigen und ein starker Partner im österreichischen Telekommunikationsmarkt werden. Somit wird sich der Expansionskurs etwas verlangsamen, was nicht heißen soll, dass wir einen Zukauf generell ausschließen. Wenn sich am Markt eine gute Gelegenheit bietet, dann greifen wir zu (*lacht*).

„In Zukunft nutzt der Kunde für seine Kommunikation eine Oberfläche, die alle Funktionalitäten vereint.“

Peter Kulmbrein

Wer sind potenzielle Übernahmekandidaten und welche Voraussetzungen müssen sie mitbringen, um in Ihr Portfolio zu passen?

Peter Kulmbrein: Erstens müssen sie zu unserer Kernkompetenz passen und zweitens Wachstum ermöglichen, ohne dass wir im Hintergrund personelle Ressourcen aufbauen müssen. Nur so können wir klassisch „Economies of Scale“ nutzen. Die Unternehmen müssen somit in einem Wartungs- und Servicegeschäft tätig sein und bestehende Vertragsbeziehungen vorweisen können. Selbstverständlich schauen wir uns auch nach besonders innovativen Unternehmen um, mit denen wir unsere technischen Kompetenzen erweitern könnten.

Sie haben 10.000 Kunden von Avaya Österreich übernommen und in weiterer Folge einige kleinere Telekommunikationsanbieter gekauft. Wie bewältigen Sie die Integrationsprozesse, an denen andere Unternehmen oft scheitern?

Peter Kulmbrein: Unternehmen scheitern deshalb so oft, weil sie sich zu intensiv mit der Integration beschäftigen und die übernommenen Kunden vernachlässigen. Wir richten den Fokus in allererster Linie auf den Kunden, der selbstverständlich zuerst skeptisch ist, wenn er von seinem bisherigen Anbieter verkauft wird. Wir

Mag. Peter Kulmbrein (33)

Flexibel, wenn es um sich verändernde Marktbedingungen geht, kommunikativ und präzise. So beschreibt sich der kaufmännische Geschäftsführer von Televis mit eigenen Worten. Finanzen, Marketing und Vertriebsthemen gehören zu den täglichen Aufgaben des gebürtigen Kärntners, der in einem berufsbegleitenden Studium an der Alpen Adria Universität Angewandte Betriebswirtschaft absolvierte. Peter Kulmbrein war nach seiner Ausbildung im IT-Bereich unter anderem als Produktmanager bei Business Software tätig, bis er 2007 zum Head of Marketing and Sales bei Xpirio (1012.at), einem Schwesterunternehmen von Televis, berufen wurde, um den österreichweiten Vertrieb und das Marketing aufzubauen. Ab Ende 2008 war er aktiv an den Verhandlungen zum Kauf des österreichischen Integral-Geschäftes von Avaya International beteiligt, die Mitte 2009 erfolgreich abgeschlossen wurden. Er wechselte in die Geschäftsführung von Televis, sorgte für die reibungslose Integration von rund 10.000 Avaya Kunden und 45 MitarbeiterInnen und trieb den Aufbau der operativen Geschäftsfelder des stark expandierenden Unternehmens voran.



gehen aktiv auf ihn zu, unterstützen ihn und versuchen, ihm gleich von Beginn an eine positive Visitenkarte von Televis zu vermitteln. Damit nehmen wir dem Prozess den größten Druck, nämlich den Druck des Marktes.

Christian Köhler: Auch bei den übernommenen MitarbeiterInnen haben wir bisher positive Erfahrungen gemacht, weil wir sie schnell in die bestehenden Strukturen einbinden, einschulen und auch neue Entwicklungsperspektiven anbieten. Natürlich spielt in diesen Integrationsprozessen immer die Größe des übernommenen Unternehmens eine Rolle, weshalb wir darauf achten, dass es vom Verhältnis gut zu uns passt. Wir versuchen auch nicht systematisch unser Konzept darüber zu stülpen sondern bewusst zu lernen und eventuell das eine oder andere zu nutzen, was in dem übernommenen Unternehmen gut funktioniert.

Was ist immer die größte Herausforderung bei einer Übernahme?

Christian Köhler: Eindeutig die Bestandsdatenübernahme. Die Kundendaten bei uns rechtzeitig zu implementieren, bis der Kunde dann das erste Mal anruft, war immer die größte Herausforderung.

„Im Kern geht es nicht darum, Kundenerwartungen zu erfüllen, sondern zu übertreffen!“

Peter Kulmbrein

Televis ist Teil einer österreichischen Unternehmensgruppe, die alle Bereiche im Telekommunikations- und IT-Segment abdeckt. Welche Interessen verfolgen die Eigentümer mit der Marke?

Peter Kulmbrein: Televis ist einer der stärksten Player der Ess Group und soll als Marke in den nächsten zwölf Monaten noch stärker positioniert und österreichweit etabliert werden. Was die Eigentümer- und Kapitalstruktur betrifft, stehen wir auf stabilen Beinen und sind großteils eigenkapitalfinanziert. Das gibt uns große wirtschaftliche Stabilität.

Die gesamte Unternehmensgruppe wurde Ende letzten Jahres kapitalmäßig durch den Mittelstandsfonds der AWS gestärkt. Was waren die Beweggründe?

Peter Kulmbrein: Der Mittelstandsfonds der AWS stellt uns eigenkapitalähnliche Mittel zur Verfügung. Dieses Kapital gibt uns Sicherheit und hilft uns bei notwendigen Akquisitionen, der Positionierung des Unternehmens am Markt und der strategischen Grundausrichtung. Die wirtschaftlichen Interessen der AWS liegen dabei im Wachstum und in der Stabilität. Deshalb haben wir uns auch gegen einen Investor entschieden, der meistens seinen Fokus auf Rendite legt. Dieser gravierende Unterschied ermöglicht uns in dieser Phase eine andere Flexibilität.

Wie profitabel ist die Televis?

Peter Kulmbrein: Hochprofitabel. Wir haben letztes Jahr einen Umsatz von knapp neun Millionen Euro erzielt und peilen heuer zehn Millionen Euro an. Obwohl es für uns schon ein Erfolg ist, wenn wir den Umsatz des Vorjahres halten können. Denn die Preisstruktur ist gravierenden Änderungen unterworfen, wir haben zwar Kundenwachstum, aber letztendlich sinkende Umsatzzahlen. Was die Umsatzrentabilität betrifft, liegen wir bei über 20 Prozent, der Branchendurchschnitt bewegt sich hingegen bei 15 bis 18 Prozent.



Christian Köhler (39)

Er behält immer den Überblick, geht ruhig und gelassen an Problemfelder heran und steht hinter seinen MitarbeiterInnen. Die besten Voraussetzungen für die technische Geschäftsführung eines Telekommunikationsanbieters, der sich seinen Kunden und der Servicequalität verschrieben hat. Christian Köhler besuchte die HTL für Informatik, absolvierte eine Ausbildung zum Elektromechaniker und arbeitete bis 1998 an Software- und Hardware-Entwicklungsprojekten bei Logotronic. Danach war er für zehn Jahre bei der etel Austria AG in verantwortungsvollen Positionen, zuletzt als Head of Network Operations, tätig, bis er schließlich 2008 zu Xpirio (1012.at) wechselte und dort den Netzbetrieb der 1012.at aufbaute. Seit 2010 verantwortet der zweifache Vater den technischen Bereich von Televis und bildet mit Peter Kulmbrein ein starkes Managementteam.

Wo möchten Sie sich mittelfristig marktanteilmäßig positionieren?

Peter Kulmbrein: Der Markt unterliegt derzeit einem Wechsel der Technologien und der Telekommunikations- und Infrastrukturbereich bietet sehr viel Potenzial. Wir sind gut aufgestellt, um dieses entsprechend abzufangen. Wir haben uns ganz klar zum Ziel gesetzt, unseren Marktanteil von derzeit unter zehn Prozent in den nächsten drei Jahren fast zu verdoppeln.

In welchem Segment sind Sie am stärksten positioniert?

Peter Kulmbrein: Wir haben derzeit 12.000 Kunden und verfolgen weniger die Branchen- als die Größenfokussierung. Unser Fokus ist klar der KMU-Bereich, wir streben auch nicht die Preisführerschaft an, sondern die Servicepositionierung.

Wie wollen Sie die Verdoppelung des Marktanteils bewältigen?

Peter Kulmbrein: Unsere Kernstärke ist unsere Größe und die vorhandenen Strukturen. Wir können mit weniger MitarbeiterInnen, die hochmotiviert und gut ausgebildet sind, eine deutlich größere Menge an Kunden bewältigen. Wir haben auch einen anderen Anspruch an Servicequalität und agieren durch die regionale Nähe zu Kunden viel flexibler als unser Mitbewerb.

Woran soll der Kunde denken, wenn er an Televis denkt?

Peter Kulmbrein: Primär soll er ein positives Serviceerlebnis im Kopf haben. Das schafft Bindung zum Unternehmen. Das Problem ist nur, dass der Kunde ein Service benötigt, wenn er eine Störung hat, was er grundsätzlich negativ empfindet. Unsere Herausforderung liegt also darin, das negative Ereignis in ein positives umwandeln, indem wir in der Problemlösung besser sind als unsere Mitbewerber.



Wie schwierig ist es, den Kunden zufriedenzustellen?

Peter Kulmbrein: Im Kern geht es darum, die Kundenerwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen. Schwierig ist, dass die Kundenerwartungen ganz verschieden sind. Und grundsätzlich hätte der Kunde immer gerne mehr als das, was wirtschaftlich machbar und technologisch sinnvoll ist.

Christian Köhler: Vor allem muss man die Servicequalität täglich beweisen und nicht nur in irgendwelche Marketingbroschüren schreiben (*lacht*).

Peter Kulmbrein: Mit der Übernahme von Avaya Österreich haben wir sicherlich eine Bürde auf uns genommen. Viele Kunden waren negativ eingestellt, weil ihnen das Service vorher schon viele andere versprochen haben, aber die Versprechen nie erfüllt wurden. Uns ist nichts anderes übrig geblieben, als zu beweisen, dass es bei uns anders läuft.

Die Telekommunikationsbranche unterliegt einem permanenten Technologie-wechsel. Wie bewältigen Sie das?

Peter Kulmbrein: Wir haben einen Produktlebenszyklus von, realistisch betrachtet, sechs Monaten. Das ist sowohl eine Herausforderung als auch ein großer Vorteil für ein flexibles Unternehmen wie uns, weil wir es schneller als unsere Mitbewerber schaffen, Know-How zwischen 50 Leuten aufzuteilen und nach unten durchzubringen, als das vergleichsweise bei einem 500 oder 700 Mitarbeiter großen Unternehmen der Fall ist.

Wie aufnahmebereit sind Kunden für neue Technologien? Bereits vor zehn Jahren wurde Festnetz für tot erklärt, VoIP als Zukunft angepriesen. Heute gibt es ein Wachstum im Festnetzbereich und VoIP ist noch immer keine perfekte Alternative.

Christian Köhler: Der Nachteil an VoIP ist, dass damit sehr viel Schindluder betrieben wurde und dass der Begriff sehr breit gestreut ist. Das kann sowohl die Verbindung zum Carrier als auch die interne Kommunikation sein. Es steht auch immer nur unter dem Schlagwort „günstig“. Es ist effizienter und erleichtert viele Prozesse, aber es ist nicht primär günstiger. Und es soll nicht einfach ein Ersatz für Telefongespräche sein, sondern einen Mehrwert durch zusätzliche Services produzieren.

Peter Kulmbrein: Wir gehen nicht zum Kunden und wollen ihm stets die neueste Technologie unterjubeln. Wir schauen zuerst, welche Funktionen er wirklich braucht und entscheiden dann, was für ihn sinnvoll ist. Es geht somit nicht um die neueste Lösung, sondern um die beste. Kunden sollten nicht blind jedem Trend folgen!

Wie wird in Unternehmen die Kommunikation in der Zukunft aussehen? Was sind die großen Trends, die auf uns zurollen?

Christian Köhler: Die Kommunikation wird ganz klar paketorientiert sein, sprich VoIP-basierend und nicht mehr traditionell über Kabel. Sie wird sehr stark in die IT integriert werden und im Vordergrund steht die gemeinsame Nutzung und Bedienung. Generell also integrierter und flexibler.

Zahlen und Daten

Gegründet: 01.10.2009

Mitarbeiter: 47

Jahresumsatz 2010: ca. 9 Mio. Euro

Standorte: Wien, Graz, Klagenfurt, Salzburg, Ansfelden, Innsbruck

Eigentümer: Ess Group (Ess Beteiligungs GmbH), eine auf Telekomdienstleistungen spezialisierte Holding mit Sitz in Klagenfurt, die mit ihren Tochtergesellschaften (1012, Televis, Xpirio) insgesamt 180 Mitarbeiter beschäftigt und einen Umsatz von über 45 Mio. Euro erwirtschaftet.

Links:

www.televis.at

www.essgroup.at

Dafür umso komplexer?

Peter Kulmbrein: Für uns wird es komplexer, für den Kunden nur einfacher (*lacht*). In Zukunft nutzt er für seine Kommunikation nur ein System, das alle Funktionalitäten vereint.

Getrost virtualisiert.



Trost SE ist kein kleiner Fisch im Automotive-Bereich. Vielmehr der führende KFZ-Teilegroßhändler Europas mit Sitz in Stuttgart und einem konsolidierten Umsatz von 770 Mio. Euro und 4.000 MitarbeiterInnen. Entstanden aus der Fusion der Trost- und KSM-Gruppe. Schon bei der Erfindung des Automobils war Trost dabei. Der Urgroßvater des heutigen Geschäftsführers arbeitete als Motorenkonstrukteur bei Gottlieb Daimler. 1904 gründete er den ersten Teilegroßhandel Deutschlands und legte den Grundstein für den heute international tätigen Konzern. Als erster Full-Service-Händler bot Trost seinen Partnern technische, organisatorische und kommunikative Dienstleistungen an, die weit über den bloßen Teileverkauf hinausreichten. Im April 2008 wurde die Meteor-Gruppe übernommen und das Vertriebsnetz auf die Wachstumsmärkte in Zentral- und Osteuropa ausgeweitet, ein Jahr später wurde mit der KSM-Gruppe, einem 1921 gegründeten Unternehmen im KFZ-Teilehandel, fusioniert. Die so neu entstandene Gesellschaft bündelt nun die Ressourcen beider Unternehmen und die unterschiedlichen Schwerpunkte der Produkt- und Dienstleistungsangebote ergeben eine ideale Voraussetzung für Synergien.

Erster zu sein, vorwärts zu denken und innovative Serviceansätze umzusetzen, erfordert eine rasche Anpassungsfähigkeit an veränderte Bedingungen. Trost SE verfolgt aber auch im Einsatz neuer IT-Technologien eine klare Vorwärtsstrategie. „Wir arbeiten permanent an Verbesserungen der internen Abläufe für unsere Kunden“, sagt Michael Köhler, der als Teamleiter für die System- und Netzwerkadministration der österreichischen Niederlassung verantwortlich ist. Keine leichte Aufgabe, wenn man die Unternehmensgröße, die komplexen, länderübergreifenden Liefer- und Kundenstrukturen und die zentralisierte IT-Struktur bedenkt. „Es geht um den Kunden, dadurch werden technische Projekte sowohl vom Vorstand als auch von jedem einzelnen Mitarbeiter mitgetragen und umgesetzt“, so Köhler.

So ist für Trost SE auch Virtualisierung längst keine Zukunftsmusik mehr, sondern gelebte Realität. Im neu errichteten Zentrallager in Nyrany, CZ, das mit einer Grundfläche von 25.000 m² Österreich und Süddeutschland beliefert, wird auf eine komplette Virtualisierung der Systeme, sowohl im Bereich der Server als auch der Clients, gesetzt. „In dieser Projektgröße muss man neben den Kompetenzen auch den Budgetaspekt beachten. Beides hat Televis erfüllt und somit den Projektzuschlag erhalten“, sagt Köhler und lobt gleichzeitig die „konstruktive und zufriedenstellende Zusammenarbeit mit dem dynamischen Unternehmen.“ Für die Realisierung des Projekts wurden von der Ausschreibungsphase bis zur Inbetriebnahme acht Monate veranschlagt. Konkret wurde eine virtuelle Client- und Serverlösung mit Storage geliefert und zum Einsatz gebracht, zudem sorgt Televis für den laufenden Betrieb des Systems und ist im Falle von Störungen mit einem Serviceteam in Nyrany vor Ort. Mit Televis lässt es sich somit getrost virtualisieren.

Televis agiert über die Grenzen hinaus und betreut den Virtualisierungscluster im neu errichteten Zentrallager der Trost SE in Nyrany.

Zahlen und Fakten

Gegründet: 1904, seit 2009 fusioniert mit KSM-Gruppe

Mitarbeiter weltweit: 4.000

Standorte: 200 in acht europäischen Ländern

Jahresumsatz: ca. 770 Mio. Euro

Eigentümer: 60% Familie Trost, 40% Joachim Herz Stiftung



Haben wollen!

Funktionelle Gadgets, brauchbare Arbeitsfreunde, lustige Apps ... Televis präsentiert technische Helferlein, die den Arbeitsalltag erleichtern, Freude bereiten und die Arbeitskollegen hoffentlich auch beeindrucken.



Haben Sie schon gehört?

Das Premium Headset Plantronics EncorePro ist ein Kleingewicht mit großem Format und viel Stil. Es schaut nicht nur gut aus, sondern bietet mit lediglich 43,5 Gramm (monaural) bzw. 61,5 Gramm (binaural) optimalen Tragekomfort und überzeugt mit ausgeklügelten Funktionen. Das Wideband-Frequenzspektrum sorgt für einen klaren, natürlichen Klang und gewährleistet beste Sprachübertragung. Der dreh- und ausziehbare Mikrofonarm verspricht optimale Positionierung für ausgezeichnete Sprachverständlichkeit und die „Noise Cancelling“-Funktion reduziert lästige Hintergrundgeräusche. Außerdem ist das Headset besonders kontaktfreudig und kann dank einfach austauschbarer Ohrkissen auch im hektischen Schichtbetrieb eines Callcenters ohne Probleme bestehen. Weiters lässt es sich nicht von Um- oder Aufrüstung der Telefonanlage abschrecken und kann auch für VoIP genutzt werden.

www.plantronics.at

Für immer und ewig vereint!

Die strikte Trennung der unterschiedlichen Kommunikationskanäle ist Vergangenheit. Die Branchenneuheit Avaya Flare Experience hebt die Zusammenarbeit im Unternehmen auf eine neue Stufe und bietet basierend auf dem Betriebssystem Android eine Vielzahl an Funktionen. Über eine berührungssensitive „touch and swipe“-Benutzeroberfläche greift der Anwender direkt an seinem Arbeitsplatz auf Sprach- und Videoanwendungen sowie auf Social Media-, Präsenz- und Instant-Messaging-Programme zu. Die „Drag-and-Drop“-Lösung vereinfacht Sprach- und Videotelefonie sowie -konferenzen, darüber hinaus kann man auch Sprachnachrichten und E-Mails abrufen, ohne die laufende Sitzung zu unterbrechen. Die virtuelle Rotationskartei gibt einen Überblick über alle wichtigen Verzeichnisse, einschließlich privater Kontakte und Social-Media-Plattformen. Das Gerät zeichnet sich durch einen 11.6-Zoll-HD-Touchscreen sowie eine HD-Kamera für eine Auflösung von 720 Pixel aus. Zwei eingebaute Mikrofone garantieren eine Sprachübertragung in HD-Qualität. Dank SIP und WLAN lässt sich das Gerät mobil auf dem gesamten Unternehmensgelände einsetzen und über eine USB-Schnittstelle können wahlweise eine Tastatur, ein Hörer oder ein 3G/4G-Modem sowie ein externes Speichermedium angeschlossen werden. Folgeversionen werden den Fernzugriff über VPN-Verbindungen und den Zugang zu Mobilfunknetzen der vierten Generation unterstützen. Avaya hat bei der Entwicklung von Flare Experience die Kommunikationsbedürfnisse der Endanwender in den Mittelpunkt gerückt und eine Lösung geschaffen, die gleichzeitig geringere Betriebskosten und weniger Administrationsaufwand bedeutet. Was braucht man also noch mehr, um produktiv arbeiten zu können und schnell mit seinen Arbeitskollegen in Kontakt zu treten?

www.avaya.com

Auf die Mäuse, fertig, los!



„That's easy. Delightful. Fluid. And incredible!“ So lautet der Slogan für das neue Mausmodell von Microsoft, liebevoll „Touch-Mouse“ genannt. Sie verfügt über neun Gesten, die interaktiv mit Windows 7 zusammenarbeiten und sie kann Gesten von zwei bis drei Fingern gleichzeitig bewältigen. Man kann beispielsweise mit einem Finger scrollen und gleichzeitig können zwei Finger zum Maximieren oder Minimieren von Fenstern dienen. Also keineswegs ein unscheinbares Mäuschen. Zum Einsatz kommt die BlueTrack-Technologie, die auf fast allen Untergründen eine gute Abtastung verspricht. Die „Touch-Mouse“ ist ab Juni 2011 im Handel erhältlich.

www.microsoft.com



Greifen Sie nur zu!

Für alle, die sich auch unterwegs mit ihrem PC verständigen wollen, sei die TeamViewer App empfohlen. Der Anwender kann einfach und schnell auf seinen eigenen PC samt Dokumenten zugreifen, ihn aus der Ferne steuern, neustarten oder spontan bei Computerproblemen helfen. Die App gibt es für iPhone und iPad und sie verfügt über viele verschiedene Funktionen, wie zum Beispiel die komfortable Steuerung über Multi-Touch-Finger-Gesten, eine vollständige Tastatur inklusive der Windows-Taste, eine integrierte Partnerliste und höchsten Sicherheitsstandard. Ein problemloser Betrieb hinter Firewalls und Proxyservern wird ermöglicht. Für private Zwecke ist die Nutzung der TeamViewer App kostenlos.

www.teamviewer.com

Was ist eigentlich ... E-Bill?

Wir antworten:
Adieu, Papierrechnung!

Nehmen Sie nur mal Europa her. Stellen Sie sich 30 Milliarden Papierrechnungen vor, die jährlich versendet werden. Und denken Sie an die zwölf Milliarden Bäume, die für das Papier gerodet werden mussten. Bei einer Reduktion von nur einem Prozent der Papierrechnungen können 800.000 Bäume erhalten und enorme Papier-, Druck- und Portokosten eingespart werden. Weitere umweltbelastende Prozesse, wie der Transport, werden ebenfalls vermieden. Das sind alles Faktoren, die nicht nur dem Vorteil des Rechnungsversenders dienen, sondern auch der Freude des Rechnungsempfängers:

- Die physische Verteilung der Post in die gewünschten Abteilungen innerhalb des Unternehmens entfällt.
- Das manuelle Öffnen des Briefumschlags und das Versehen der Rechnung mit dem Eingangsstempel entfallen. Ein einfacher Klick und die elektronische Rechnung ist offen und bereit zur Weiterverarbeitung.
- Zeit und Kosten für eine händische Archivierung (Anm.: Auch bei elektronischer Rechnungslegung gelten sieben Jahre Aufbewahrungspflicht!) der erhaltenen Rechnung und der vorgesehene Raum können durch die elektronische Archivierung eingespart werden.
- Elektronische Rechnungen können bei Bedarf auch automatisch in die Buchhaltungssoftware des Rechnungsempfängers übernommen, verarbeitet und archiviert werden.

Televis möchte nicht nur der Umwelt etwas Gutes tun, sondern auch Ihnen Zeit und Kosten sparen. Daher werden wir mit 1. Juli 2011 unser System auf den elektronischen Rechnungsversand umstellen. Ab diesem Zeitpunkt werden Sie Ihre Televis Rechnungen per E-Mail erhalten. Selbstverständlich werden dabei alle gesetzlichen Voraussetzungen der elektronischen Rechnungslegung erfüllt. Für die Umsetzung dieses Vorhabens ersuchen wir um Ihre Unterstützung. **Wir benötigen Ihre aktuellen Kontaktdaten und E-Mail-Adresse. Bitte übermitteln Sie diese per Mail an ebill@televis.at Damit wir Ihre Daten korrekt zuordnen können, geben Sie bitte eine Kundennummer oder Vertragsnummer an. Wir bedanken uns bereits im Voraus für Ihre Mithilfe!**

Wann ist eine elektronische Rechnung „korrekt“? Welche Voraussetzungen müssen für einen Vorsteuerabzug gegeben sein? Und ab wann rechnet sich E-Billing auch für Ihr Unternehmen?

Eine Rechnung, die den Empfänger auch zum Vorsteuerabzug berechtigt, musste bis zur gesetzlichen Verankerung der elektronischen Rechnung (ab 2003) als Urkunde bzw. Schriftstück beim Empfänger persönlich, als Brief oder als Fax eingegangen sein. Aufgrund einer EU-Richtlinie, die die Mitgliedstaaten bis zum 1. Jänner 2004 in innerstaatliches Recht umzusetzen hatten, können Rechnungen auch auf elektronischem Weg übermittelt werden. Dabei müssen die Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes hinsichtlich der Rechnungsbestandteile eingehalten werden. Ebenso müssen die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhaltes sichergestellt werden. Diese sind gewährleistet, wenn die Rechnung mit einer digitalen Signatur versehen ist und auf einem Zertifikat eines Zertifizierungsanbieters im Sinne des Signaturgesetzes beruht. Nur wenn eine elektronisch übermittelte Rechnung eine gültige digitale Signatur aufweist, ist der Vorsteuerabzug möglich! Wenn auch Ihr Unternehmen einen Umstieg auf die elektronische Rechnungslegung überlegt, finden Sie auf www.e-rechnungen.at ein Online-Beratungstool der Wirtschaftskammer Österreich, das eine erste Schätzung abgibt, ob E-Billing für Sie Sinn macht und worauf Sie bei der Umstellung achten sollten.

Gestatten, wir sind Standort Klagenfurt!

Das **Televis Team** in Klagenfurt war bis vor kurzem noch die kleinste regionale Niederlassung, die nun mit der Übernahme der Telefon Huhs OEG auf vier Personen angewachsen ist. Als Standort wurde der Lakeside Science & Technology Park in Klagenfurt am Wörthersee gewählt.

Der Lakeside Park liegt verkehrsgünstig an der Südbahn A2, nur wenige hundert Meter vom allseits bekannten Wörthersee entfernt und nahe der Alpen-Adria-Universität. Der parkähnliche Campus mit Wasserlandschaft ist gleichermaßen Regenerations- wie Arbeitsraum. Die jeweils dreigeschossigen Gebäude aus Beton, Holz und Glas sind baubiologisch auf dem neuesten technischen Stand und beherbergen Unternehmen und Forschungsinstitute aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie. Eine perfekte Plattform für den Kärntner Standort von Televis.

Valentin Huhs (54) unterstützt Horst Kulmbrein seit Jahresbeginn im kaufmännischen Vertrieb. Er betreut hauptsächlich die neu gewonnenen Kunden durch die Übernahme der Telefon Huhs OEG.



Horst Kulmbrein (58) ist für den kaufmännischen Vertrieb in Kärnten zuständig. Seit über 40 Jahren ist er in der Telekommunikationsbranche tätig und mit Televis und deren Vorgängerfirmen quasi verheiratet. Mit seinem umfangreichen Wissen und jahrzehntelanger Erfahrung versucht er, alle Kundenwünsche rasch und unkompliziert zu erfüllen.



Wolfgang Malle (54) wurde von der Telefon Huhs OEG im Jänner 2011 übernommen und sorgt im technischen Support für kraftvolle Unterstützung. Seit Jahrzehnten in der Kommunikationswelt zu Hause, kann er den Kunden für jedes Problem die passende Lösung anbieten.



Klaus Schrittwieser (46) ist für den technischen Support von Integral- und IP-basierenden Anlagen verantwortlich. Er ist seit fast 20 Jahren in der Telekommunikationsbranche tätig und somit ein Spezialist für jeden Anwendungsfall.





Gewinnen!

Wie viele Rechnungen werden jährlich alleine in Europa verschickt?



Frage beantworten, (hoffentlich korrekte) Antwort mit Ihren Kontaktdaten bis 31. Mai 2011 per E-Mail an gewinnspiel@televis.at senden und einen Wochenendaufenthalt in Hotel Forsthofalm gewinnen.

Es war einmal eine Alm, die von der Familie Widauer bewirtet wurde. Als die Hütte zu klein wurde, musste ausgebaut werden. Aus der Alm wurde ein Restaurant, zum Restaurant kamen Gästezimmer dazu. Und 2008 brach mit der zweiten Generation eine neue Ära an und das erste Vollholzhotel im Salzburger Land unter dem Motto „Die sinnlichste Alm der Welt“ auf 1.050 Metern Höhe entstand. Zu 100 Prozent aus Holz, Stein, Glas und heimischen Materialien gefertigt, mit 70.000 Holzdübeln zusammengehalten und architektonisch in einer Gratwanderung zwischen Moderne und Tradition vollendet. Nicht umsonst werden die 21 Suiten der „Forsthofalm“ als „Klein-Eden“ und „Groß-Eden“ bezeichnet. In einem der Betten aufgewacht, erblickt man die atemberaubende Landschaft der Leoganger Steinberge. Dem Himmel noch ein Stückchen näher ist man spätestens auf dem Dach, das den SPA-Bereich beheimatet. Wer es doch lieber erdiger mag, wird sich am Bio-Teich mit Kneippbecken im Garten erfreuen. Und wer mit hausgemachten Beinwickeln, einer Kräuterstempelmassage oder verwöhnenden Badeessenzen aus dem Almgarten nichts anfangen kann, entflieht im Winter auf die vor der Tür gelegene Skipiste oder im Sommer zu einer Wandertour. Spätestens am Abend trifft man sich im urigen Almrestaurant oder der modernen Almlounge wieder.

Televis hat für Sie ein „sinnliches“ Paket zusammengestellt und verlost unter allen richtigen Einsendungen einen Gutschein für zwei Übernachtungen inklusive Halbpension und freien Zugangs zum einzigartigen SPANorama für zwei Personen. Die Halbpension inkludiert das Salzburger Bio-Frühstücksbuffet, Nachmittagskuchen und ein Vier-Gang-Auswahlmenü am Abend.

Der Gutschein kann von Juni bis November 2011 nach Terminvereinbarung eingelöst werden. Eine Barablöse ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der Televis und deren Angehörige sind vom Gewinnspiel ausgeschlossen. Die Gewinner werden schriftlich verständigt. Einsendeschluss: 31. Mai 2011

**Raiffeisenlandesbank
Niederösterreich-Wien**



Sie haben die Visionen.

Gemeinsam realisieren wir sie.

Wenn es um neue Projekte geht, ist nur eine Bank meine Bank: Raiffeisen. Für alle, die Großes vor haben und einen Partner suchen, der sich dafür verantwortlich fühlt, dass ihre Pläne auch Wirklichkeit werden. Nähere Info unter www.raiffeisenbank.at

**Beratung mit Mehr[Wert]. Höchste Qualität.
Was immer Sie unternehmen.**