

Smarter arbeiten mit Lotus



Software Group



Herzlich willkommen zum Podcast über die Neuerungen im Bereich des IBM Lotus Portfolios. Im Gespräch ist Tanja Seetzen, Lotus Software Sales. Das Gespräch wird geführt von Christian Achermann.

Christian Achermann: „Tanja, kannst du einige Angaben zu deiner Person und deiner Tätigkeit bei der IBM machen?“

Tanja Seetzen: „Mein Name ist Tanja Seetzen, ich arbeite seit fast einem Jahr bei der IBM im Bereich Lotus Sales und habe mit Kunden aus kleinen und mittelständischen Unternehmen zu tun.“

Christian Achermann: „Kostenmanagement sowie die Steigerung der Effizienz und Produktivität stehen heute im Zentrum der Strategie eines Unternehmens. Mit welchen neuen Produkte aus der IBM Lotus Suite können diese Ziele verwirklicht werden?“

Tanja Seetzen: „Es gibt mehrere Wege, um diese Vorgaben umzusetzen. Mit dem Begriff Smarter Work beispielsweise wird eine kollaborative Arbeitsweise bezeichnet; z.B. in Projektteams arbeiten, eine zentrale Ablage schaffen und sich über beliebige Tools wie Blogs und Wikis austauschen. Zusätzlich können Reisewege entfallen, indem man Webkonferenzen aufsetzt und so kommuniziert. Die Möglichkeiten der Kollaboration sind sehr gross und dementsprechend können die Effizienz und Produktivität gesteigert und gleichzeitig die Kosten gesenkt werden.“

Christian Achermann: „Welchen Nutzen bietet ein Upgrade auf die neuen Versionen den IBM Lotus Notes- und Domino-Kunden?“

Tanja Seetzen: „Auch hier spielt der Kostenfaktor eine wichtige Rolle. Die Kunden können Storage-Kosten sparen. Zusätzlich wird die Produktivität gesteigert, da die neuen Versionen viel stabiler laufen. Auch die erwähnte Kollaboration wird verbessert. Beispielsweise lassen sich verschiedene Widgets erstellen. Die Webservices werden in Lotus Notes integriert, und so steht uns alles zur Verfügung, was wir brauchen. Auch Kunden, die vorher mit Outlook gearbeitet haben, werden sich in dieser Welt gut zurechtfinden.“

Christian Achermann: „Die Kollaboration wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Welche Unterstützung kann dabei IBM Lotus Life einem Unternehmen liefern?“

Tanja Seetzen: „Lotus Life stellt ein hervorragendes Angebot dar; wir können dem Kunden Kollaboration anbieten, ohne dass er sich darum zu sorgen braucht, ob er überhaupt über die notwendigen Ressourcen verfügt, um sie einzuführen, oder ob er das notwendige Personal zur Hand hat, um das ganze System neu aufzusetzen. Wir bieten die Lösung als Webservice an. Der Kunde kauft ihn und nutzt ihn für sich und für seine Kunden. Der Austausch und die Kollaboration sind nicht nur intern im Unternehmen, sondern auch extern möglich. Somit gibt es verschiedene Mittel und

Wege, die Kollaboration zu verwirklichen, wie dies auch bei den anderen Produkten aus der Lotus Suite der Fall ist.“

Christian Achermann: „An der IBM Lotussphere 2009 in Orlando wurde das neue Produkt IBM Sametime *Unified Telephony* vorgestellt. Welchen zusätzlichen Nutzen kann sich ein Unternehmen davon versprechen?“

Tanja Seetzen: „Man muss sich das wie folgt vorstellen: Häufig hat eine Person im Unternehmen bis zu drei Telefonnummern; bsp. eine Handynummer, eine weitere Nummer sowie die Nummer des Fixtelefons auf dem Bürotisch. Wenn ich diese Person erreichen möchte, aber nicht weiss, unter welcher Nummer ich sie anrufen soll, kann die betreffende Person angeben, unter welcher Nummer sie kontaktiert werden möchte. Ich brauche mir dann keine Gedanken mehr zu machen, welche Nummer ich zuerst wähle, sondern ich wähle einfach die, die im System zugeordnet ist. Ich wähle nur die Person an, und das System wählt dann das Gerät, auf dem die Person zur betreffenden Zeit erreichbar ist. Dadurch wird es wesentlich einfacher, herauszufinden, wie und ob diese Person zum betreffenden Zeitpunkt überhaupt erreichbar ist. Es ist auch sehr viel einfacher, spontan eine Telefonkonferenz zu starten, an der mehrere Personen teilnehmen. Zusätzlich vermag Sametime *Unified Telephony* dank unserer Software unterschiedliche Telefonsysteme zu vereinen, und kann auch vom jeweiligen Desktop aus betrieben werden. Das bedeutet für das Unternehmen, dass die bestehende Hardware nicht ausgetauscht werden muss. Sie kann weiterhin verwendet werden, selbst dann, wenn der Kunde IP Telephony betreiben und seinen Standort erweitern möchte. Die verschiedenen Telefonie-Umgebungen können mit diesem Service und der entsprechenden Lizenz zusammengeführt werden. Unsere Abteilungen bieten diesbezüglich zur Umsetzung der Vorhaben spezifische Beratungen an. So können beim Einsatz dieses Systems Kosten gespart werden.“

Christian Achermann: „Überall erreichbar sein und nicht nur intern, sondern auch mit Kunden und Geschäftspartnern effizient und effektiv zusammenzuarbeiten, sind Schlüsselziele von heutigen Unternehmen. Wie kann die Portallösung von IBM dabei helfen?“

Tanja Seetzen: „Unsere Portallösung fungiert als eine Art Middleware zwischen den verschiedenen erforderlichen Services, um eine effiziente und effektive Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und Kunden zu ermöglichen. Die verschiedenen bestehenden Systeme - auch SAP oder andere - werden im Portal zusammengelegt. Dadurch können beispielsweise bei der Neuplanung des Internet- oder Intranetauftritts die Bereiche und Rollen neu zugewiesen werden, was die Zusammenlegung der Dienste vereinfacht. Wir kennen das Prinzip unter anderem aus dem Personalwesen. Verschiedene Services werden unternehmensintern angeboten und gemeinsam genutzt. Die Eröffnung eines Kundenportals ist ein weiteres Beispiel: Dem Kunden sollen verschiedene Dienste angeboten - die Bestellabwicklung oder andere Services – die sich schnell und mühelos in unsere Portallösung integrieren lassen.“

Christian Achermann: „Vielen Dank für deine ausführlichen und interessanten Ausführungen“.



© Copyright IBM Corporation 2008 Alle Rechte vorbehalten

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfrage der Leistungen bestimmen sich ausschliesslich nach den jeweiligen Verträgen. Die vorliegende Veröffentlichung dient ausschliesslich der allgemeinen Information.