

# Lotus: lavorare in modo più intelligente

IBM

Software Group



**Un caloroso benvenuto al podcast sulle novità nel campo del portfolio Lotus di IBM. Questa volta Christian Achermann ha il piacere di intervistare Tanja Seetzen, Lotus Software Sales.**

**Christian Achermann:** “Tanja, ci potresti fare una breve introduzione parlandoci di te e della tua attività presso IBM”?

**Tanja Seetzen:** “Mi chiamo Tanja Seetzen, lavoro da quasi un anno per IBM nel campo Lotus Sales e mi occupo dei clienti di aziende di piccole e medie dimensioni”.

**Christian Achermann:** “Oggi la gestione dei costi, nonché il miglioramento dell’efficienza e della produttività stanno al centro della strategia di un’azienda. Con quali nuovi prodotti IBM Lotus Suite si possono raggiungere questi obiettivi”?

**Tanja Seetzen:** “Ci sono diversi modi per poter approfittare di questi vantaggi. Con il concetto di *smarter work* ci si riferisce per esempio a un metodo di lavoro incentrato sulla collaborazione. È il caso dei team di progetto che creano un archivio centralizzato o che si scambiano i tool preferiti, come blog e wiki. Questa soluzione consente inoltre di accorciare i passaggi, realizzando una conferenza via web e comunicando in tempo reale. Le possibilità di collaborazione sono notevoli e di conseguenza si può aumentare l’efficienza e la produttività, diminuendo al tempo stesso i costi”.

**Christian Achermann:** “Che vantaggi offre ai clienti un upgrade alle nuove versioni IBM Lotus Notes e Domino”?

**Tanja Seetzen:** “Anche in questo caso il fattore costi gioca un ruolo determinante. I clienti possono risparmiare sulle spese di storage. In più si aumenta la produttività perché le nuove versioni sono molto più stabili. E così si può migliorare anche la collaborazione di cui si è già parlato prima. Ad esempio si possono configurare diversi widget. I servizi web vengono integrati in Lotus Notes e così tutti noi possiamo disporre di ciò che ci serve. Anche i clienti che prima utilizzavano Outlook si troveranno perfettamente a loro agio con questo nuovo sistema”.

**Christian Achermann:** “Oggi la collaborazione è sempre più importante. Che contributo può dare IBM Lotus Life alle aziende”?

**Tanja Seetzen:** “Lotus Life è davvero un’offerta eccezionale. Possiamo offrire ai clienti la nostra collaborazione senza che si debbano assolutamente preoccupare delle risorse o del personale necessari per rimettere di nuovo in piedi tutto il sistema. Offriamo una soluzione di web service. Il cliente la compra e la utilizza per se stesso e per i propri clienti. Lo scambio e la collaborazione sono possibili non solo all’interno, ma anche all’esterno dell’azienda. Così facendo ci sono diversi mezzi e modi per realizzare la collaborazione, così come avviene del resto anche per gli altri prodotti Lotus Suite”.

**Christian Achermann:** “Quest’anno al Lotusphere di Orlando IBM ha presentato il nuovo *Sametime Unified Telephony*. Quali altri benefici si possono attendere le aziende da questo prodotto”?

**Tanja Seetzen:** “Si possono aspettare un servizio di questo tipo. Spesso in azienda ognuno di noi ha anche tre numeri su cui può essere contattato: un telefono cellulare, uno fisso e un altro ancora. Quando voglio raggiungere una persona, ma non so su che numero la posso trovare, la persona in questione può dire su quale telefono desidera essere contattata. Così non devo neanche pensare a quale numero sia meglio scegliere per primo, utilizzo semplicemente quello che è indicato dal sistema. Quando chiamo un collega il sistema sceglie, in base all’orario, quale numero contattare. In questo modo è molto più semplice scoprire come e se la persona è raggiungibile in quel preciso istante. E così risulta anche molto più semplice iniziare spontaneamente una conferenza telefonica alla quale partecipano diverse persone. Grazie al nostro software *Sametime Unified Telephony* permette inoltre di collegare diversi sistemi di telefonia e può anche essere utilizzato da qualsiasi desktop. Per le aziende ciò significa che non è nemmeno necessario sostituire il loro hardware. Possono ancora continuare a utilizzare quello esistente, persino quando i clienti utilizzano la telefonia IP e desiderano ampliare la loro posizione. Con questo servizio si possono riunire i diversi ambienti di telefonia e le corrispondenti licenze. In questo campo le nostre divisioni offrono consulenze specifiche sull’implementazione del progetto. In questo modo si può risparmiare sui costi di applicazione del sistema”.

**Christian Achermann:** “Essere raggiungibili, ovunque e comunque: il fattore principale non solo per collaborare in modo efficiente ed efficace a livello interno, ma anche per i rapporti con i clienti e con i partner commerciali esterni. È questo l’obiettivo finale delle aziende al giorno d’oggi. In che modo la soluzione di portale IBM può essere utile in tal senso”?

**Tanja Seetzen:** “La nostra soluzione di portale funge da *middleware* tra i diversi servizi necessari per permettere una collaborazione efficiente ed efficace tra i partner commerciali e i clienti. I diversi sistemi esistenti, SAP e non solo, vengono riuniti all’interno del portale. In questo modo ad esempio per pianificare una nuova immissione nella rete Internet o Intranet si possono ridefinire i campi e i ruoli, semplificando così il processo di raggruppamento dei servizi. Tra l’altro conosciamo questo principio già dal settore del personale. I diversi servizi vengono offerti all’interno dell’azienda e sono utilizzati congiuntamente. L’apertura di un portale per i clienti è un altro esempio: ai clienti si devono offrire diversi servizi, come l’esecuzione degli ordini o altre prestazioni, che si possono integrare nella nostra soluzione di portale in modo semplice e veloce”.

**Christian Achermann:** “Ecco Tanja, questa era la mia ultima domanda, siamo ormai giunti al termine della nostra intervista e ti ringraziamo molto per le interessanti informazioni che ci hai fornito”.