

NEWSLINE

Desktop-Virtualisierung

Sun Microsystems hat sein Virtual Desktop Infrastructure Solution Set erweitert, um den Einstieg in die Desktop Virtualisierung zu erleichtern. Der Nutzer hat die freie Wahl bei der Virtualisierungsplattform im Backend: VMware ESX oder den Virtualisierungs-Layer von Sun, die über einen integrierten, unabhängigen Remote Desktop Protocol (RDP)-Server verfügt. Dadurch werden virtuelle Desktops auf der Basis von Windows XP, Vista und 2000, OpenSolaris oder Linux, zum Beispiel Ubuntu, dargestellt. Während die Arbeitsabläufe völlig gleich bleiben, ist der Anwender nun nicht mehr an einen stationären PC gebunden.

Web 2.0 Potenzial

Den Schlüssel für erhebliche Kostensenkungen könnten Web-2.0-Lösungen liefern. Zu diesem Ergebnis kommt die jüngste Analyse der Unternehmensberatung Frost & Sullivan. Web 2.0 wird demzufolge sowohl im Web- als auch auf dem Audio-Web-Markt zum Wachstum beitragen. Während die beiden Märkte im Jahr 2008 in Europa gemeinsam noch 190 Millionen US-Dollar erwirtschaftet hatten, dürften sie bis Ende 2014 860 Millionen US-Dollar erreichen. Allerdings ist schwer einzuschätzen, wie groß der Markt tatsächlich ist, da man sich bisher noch nicht auf eine einheitliche Definition von Web 2.0 einigen konnte.

Trends im Ultrabreitband

Arthur D. Little hat sie in einer Studie analysiert und zusammengefasst. Die Kernergebnisse:

- Neue Medienservices treiben die Nachfrage nach Bandbreite
- Das Verbrauchsverhalten explodiert und führt zu einem gewaltigen Anstieg der Netzbelastungen
- Mobile Breitbandtechnologien verfügen nur über limitierte Kapazität und sind nicht kosteneffizient. Sie sind daher nur als komplementärer Service zur fixen Breitbandinfrastruktur zu sehen.

Markt-
porträt**IT mit Herz und Hirn**

Österreich ist grundsätzlich nicht arm an innovativen IT-Firmen. Aber selbst aus dieser Gruppe sticht Hatahet in mehrfacher Hinsicht heraus: Der Microsoft Goldpartner geht nicht nur mit Leib und Seele seinem Beruf nach, sondern fühlt auch eine Berufung: mach nur, was du kannst, aber auch da nicht alles für Geld.



*„Wir wollen den Leuten helfen, mit Microsoft Kohle zu sparen“,
Andrea Szivacsek & Nahed Hatahet*

Die Steigerung der Produktivität mit Hilfe von Tools und Werkzeugen ist jener Tätigkeitsbereich, dem sich die Firma Hatahet productivity solutions (www.hatahet.eu) widmet. Der Berater und Dienstleister benutzt dazu vornehmlich die Office und Sharepoint-Systeme von Microsoft, ist aber auch zertifizierter VMware Enterprise Partner. So kann etwa Nahed Hatahet, Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens, auf 20 verschiedene Zertifizierungen verweisen, Andrea Szivacsek, Mitbegründerin der Hatahet productivity solutions, bringt weitere Kompetenzen als Senior Consultant und Information Worker Specialist ein. Den Geschäftsalltag haben beide einander ergänzend aufgeteilt: Andrea Szivacsek ist für das Projektmanagement und die Oberflächengestaltung inklusive individueller Anpassungen zuständig. Nahed Hatahet ist für übergreifende Strategieberatung und Breitenconsulting verantwortlich, ein Bereich, der seiner Meinung nach im Haus Microsoft immer wichtiger wird. Das bedingt aber auch eine starke Involvierung in die Organisationsberatung, damit eine

Produktivitätssteigerung mit Hilfe schneller, schlanker und effizienter Prozesse erreicht werden kann. In 70 Prozent der Geschäftstätigkeit steht der Microsoft Office Sharepoint Server MOSS im Mittelpunkt des Geschehens.

Ehrliche Beratung

Dem Consulting kommt damit eine große Rolle im Geschäftsleben zu. „Wir sind sehr ehrlich im Consulting“, sagt Nahed Hatahet, wobei es das grundsätzliche Bestreben gebe, Know-how in ein Unternehmen zu bringen, was andererseits aber auch bedeute, dass Aufträge abgelehnt werden, wenn sie nicht schlüssig erscheinen. „Wenn wir glauben, dass ein Kunde z. B. MOSS nicht braucht, sagen wir es ihm und empfehlen ihm eine andere Lösung.“ Das stoße nicht immer sofort auf Verständnis, meint Hatahet, hinterlasse aber in

der Regel einen bleibenden positiven Eindruck. Es spricht sich herum, und führt im Endeffekt meist zu sehr langfristigen Kundenbeziehungen.

Wobei hier ein zusätzlicher Punkt ins Spiel kommt: „Wir verkaufen nur, was wir auch selber verwenden“, weist Hatahet auf ein weiteres Geschäftsprinzip hin. Damit lerne der Kunde schon während des Projekts, wie etwa Sharepoint arbeite, und werde sehr schnell selbständig. Auch bedürfe er auf diese Art nach Projektende kaum mehr irgendwelcher Schulungen. Hatahet kommt erst wieder ins Spiel, wenn z.B. neue Releases anstehen oder zusätzliche Funktionalitäten gewünscht werden. Diese ehrliche Art wird auch anderen Fachhandelspartnern gegenüber gelebt: „Wir sind sehr offen gegenüber anderen Partner und machen immer wieder gemeinsame Projekte, z.B. im Sharepoint- und CRM-Umfeld oder im Bereich Business Intelligence. Wir sehen das als Mehrwert“, so Hatahet.

In den Genuss der Zusammenarbeit mit Hatahet kommen aber nicht nur Geschäftskunden und Fachhandelspartner, sondern auch soziale Einrichtungen wie das z.B. das Hilfswerk, das gratis beraten und unterstützt wird. „Wir verdienen genug Geld, um auch unserer sozialen Verantwortung nachkommen zu können“, so Hatahet ganz lapidar. Das möge auch so bleiben ...

>mir<

