

Überlebenskünstler in einem Käufermarkt

Der Netzwerk-Pionier 3Com hat eine neue Technologie entwickelt, die in Unternehmensnetzen die Performance verbessern soll. Daniel Kohler, der Geschäftsführer von 3Com Schweiz, verspricht sich viel von der Technologie und erklärt, welche Strategien er sonst noch im schwierigen Marktumfeld verfolgt.

IT-Reseller: Die Krise in der IT-Branche hat viele Unternehmen hart getroffen. 3Com hat sich in dieser Situation erstaunlich gut gehalten. Was sind die Gründe?

Daniel Kohler: Das Eingehen auf den Kunden ist heute eine wesentliche Voraussetzung, um innovative Netzwerkinfrastrukturen anbieten zu können. Im Jahr 2000 hat 3Com sich entschieden, den Fokus wieder auf seine Kernkompetenzen, sprich innovative Ethernettechnologien, zu legen, deutlich früher als andere Mitbewerber. Damit setzt 3Com auf die Stärken, die uns gross gemacht haben.

Die Kostenstruktur konnte frühzeitig dem harten wirtschaftlichen Umfeld angepasst werden, und wir konnten für das letzte Geschäftsjahr bereits wieder positive Zahlen ausweisen. Dass wir dies erreicht haben, ist auch ein hoher Verdienst unserer Channel-Partner und Distributoren. Ein weiterer Grund ist unsere starke Kundenorientierung. Wir bieten im Enterprise- und KMU-Bereich mit integrierten End-to-End-Technologien Lösungen aus einer Hand, also komplette Netzwerkinfrastrukturen mit Funktionalitäten für Unternehmenslösungen wie z.B. erstens Hochverfüg-

bare Core- und Etagen-Switching-Lösungen bis Layer-4-Funktionen, ein umfangreiches Netzwerkmanagement, Gigabit-Resilient-Serverkarten sowie Desktop-Netzwerkkarten, zweitens Security-Wireless-LAN-Lösungen von der patentierten X-Jack-Netzwerkkarte bis hin zu Wireless-LAN-Hotspots und drittens Voice-over-IP-NBX-Lösungen, die es ermöglichen, über die bestehende Ethernet-Infrastruktur mittels Hard- oder Softphones zu telefonieren. Ausserdem stehen standardmässig ein integriertes Voicemail-System und Schnittstellen für Unified Communication zur Verfügung.

eine klare Wachstumsstrategie. Diese lässt sich jedoch in einem von Verdrängung geprägten Markt nur durch den Aufbau von Win-Win-Situationen für alle Teilnehmer realisieren.

ITR: Wie ist das Partner-Modell von 3Com aufgebaut?

DK: Unser Partnermodell bietet eine Reihe von Tools, auf die unsere Partner über das Extranet zugreifen können. Jedes dieser Tools ist darauf ausgerichtet, die Kommunikationsverbindungen zwischen uns und unseren Partnern zu vereinfachen, damit heutige Kundenanforderungen schnell abgewickelt werden können.

Im weiteren basiert das Partnermodell auf der Philosophie von verschiedenen Tools wie z.B. das Bonuspunktesammeln (In-Focus-Modell), die für 3Com spezifische Marketing-Aktivitäten (z.B. Kundenevents, Mailings, etc.) einlösbar sind. Als weiteres Modell stellen wir unseren Partnern das sog. Trade-Up-Tool zur Verfügung, damit bestehende Infrastrukturen kostengünstig abgelöst werden können. Interessant ist das Partnering für Network-Designer, da das Netzwerk vollautomatisch über das Web designt werden kann. Die besonderen Mehrwertdienste (wie z.B. die 3Com University, Sales und Marketing Tools), die wir für unsere Partner anbieten,

ITR: Mit welchen Strategien möchten Sie im aktuellen Käufermarkt reüssieren?

DK: Moderne Netzwerke sollten eine solide Basis für die strategischen Ziele des Kunden bilden. Hierbei geht es vor allem um die Gewinnung und Bindung der Kunden, die Abwicklung von Geschäften, die Erzielung von Wettbewerbsvorteilen, den Ausbau von relativen Marktanteilen und die Gewinnmaximierung.

Um diese Ziele zu erreichen, gibt es für uns folgende Schwerpunkte, auf die sich das Unternehmen konzentriert: Partnering, Kundenbedürfnisse und Technologiekompetenz in den Bereichen Sicherheit, Content, Mobilität und Konvergenz von Sprache und Daten. 3Com verfolgt hierbei

Expandable Resilient Networking (XRN)

Mit seiner innovativen XRN (Expandable Resilient Networking)-Switching-Technologie, einer Verbindung auf Basis von Layer 3 von Soft- und Hardware, bietet 3Com eine neue Möglichkeit zum Aufbau von LAN Cores an. Dabei ermöglicht das «XRN Interconnect Kit», Core Switches zu einer Gruppe zusammenzufassen. Die neue Technologie soll die Ausfallsicherheit, Skalierbarkeit und Verfügbarkeit eines Netzwerks erhöhen und dessen kostengünstige Erweiterung erlauben. Das Kit, das in Verbindung mit dem «4060/4050 Switch» und der seit einem Jahr bestehenden «Superstack 3 Switch 4900»-Familie verwendet werden kann, besteht aus XRN-Software, -Modulen und -Kabeln und ermöglicht es Netzwerkmanagern, Switches zusammenzuschalten.

Durch eine 3Com-eigene Technologie kann eine Gruppe von Gigabit-Switches als ein einziges Layer-3 Switched Distributed Fabric zusammengefasst werden. In Phase 1 werden zwei Switches unter einer einzigen IP-Adresse als eine logische Einheit verwaltet. Die Switches verhalten sich hierbei wie ein einziger Hochleistungs-Router. Ausserdem unterstützen sie die Link-Bündelung für den Core, damit Bandbreiten über 2 Gigabit auch im laufenden Betrieb genutzt werden können, sowie Traffic-Weiterleitung über alle Links in dem XRN Switching Fabric. Bei der weiteren Implementierung der XRN-Technologie wird die Anzahl der Switches im Backbone Core einfach erhöht. Dadurch soll ein kostengünstiger Support über das Netzwerkmanagement (unterstützt auch HP Overview) für Anwendungen z.B. in Unternehmen, Behörden, im Gesundheits-, Finanz- und Bildungswesen möglich sein.

Verbessern Sie Ihr Image!

... mit Daten- und Videoprojektoren

des weltweiten Marktleaders **InFocus**

Vertrieb ausschliesslich über den Fachhandel.

Ideal für den Konferenzraum oder unterwegs

InFocus LP530

- Präsentationen bei Tageslicht in Konferenzräumen mit 20 bis 40 Personen
- Elegant und leicht (nur 2.6 kg)
- Natürlich wirkende Videobilder
- Helligkeit: 2000 ANSI-Lumen (Standardmodus) 1600 ANSI-Lumen (Sparmodus)
- XGA-Auflösung, DLP-Technologie
- Erweiterte Anschlussmöglichkeiten durch optionales Modul
- Trapezbildkorrektur & Zoomobjektiv



Dieser Projektor passt in jeden Aktenkoffer!

InFocus LP130

- Höchste Leistung in ultrakompaktem Design
- Ideal für alle Notebookbenutzer
- Extrem leicht – nur 1.3 kg
- Echte XGA-Auflösung, DLP-Technologie
- Sehr hell mit 1100 ANSI Lumen
- Ausgestattet mit allen Funktionen
- Trapezbildkorrektur & Zoomobjektiv



orbit
COMDEX

Halle: 2.0
Stand: H74

Service & Support

- Mit InFocus profitieren Sie vom bestmöglichen Service und Support:
- bis 3 Jahre Garantie
 - ProXchange für einen Gratisumbausch im Defektfall
 - 7x24 Stunden Hotline für technischen Support
 - Rückvergütung für ältere Projektoren

Projektoren ••• Plasma-Displays ••• Leinwände ••• AV-Zubehör

InFocus / ASK / Proxima / Fujitsu / Da-Lite

InFocus AG

Geissacher 6, 8125 Zumikon
Tel. 01 919 80 40, Fax 01 919 80 44
sales@infocus.ch

www.infocus.ch

InFocus

haben dazu geführt, dass im August 2002 die 3Com-Webseite vom B2B-Magazin als die beste US-Site im Bereich B2B ausgezeichnet wurde.

ITR: Welche neuen Netzwerktechnologien werden zukünftig zu deutlichen Produktivitätsfortschritten bei den Kunden führen?

DK: Netzwerklösungen haben keine geringere Anforderung als diejenige, die natürliche Evolution von Netzwerken zu fördern. Wir setzen hierbei auf das «Pay as you grow»-Konzept, d.h., der Kunde investiert nur soviel, wie es seinen effektiven Skalierungsanforderungen entspricht. Unsere Philosophie lautet «Radical Simplicity» und «Rich Connectivity». Bei allen Produkten, Systemlösungen oder Anwendungen achten wir auf eine hohe Benutzerfreundlichkeit und Netzwerksicherheit. 3Com entwickelt und integriert hierfür hochkomplexe Lösungen, die von unseren Kunden problemlos angewendet werden können, wie z. B. die XRN-Technologie. Um die Leistungsfähigkeit von Netzwerken weiter zu steigern, wird 3Com zukünftig sogar eine 10-Gigabit-Ethernet-Lösung auf den Markt bringen.

ITR: Was sind die besonderen Merkmale und Features der XRN-Technologie?

DK: XRN steht für Expandable Resilient Networking. Dabei handelt es sich um ein neues Patent zur Realisierung von LAN-Core-Netzwerken, die eine hohe Flexibilität sowie Sicherheit bieten. Die XRN-Technologie von 3Com verbessert deutlich die Performance von Unternehmensnetzwerken. Besteht die Notwendigkeit zum Ausbau der Switches, so ge-

schieht dies ohne physische Begrenzungen hinsichtlich der Ausbaufähigkeit wie bei einem herkömmlichen zentralisierten modularen Core-Gerät.

Mit dem «XRN Interconnect Kit» werden nicht die Daten selbst (wie bei anderen Netzwerkfirmen), sondern nur Switch-Informationen übermittelt. Über das Netzwerk-Management wird die Anforderung an den Core definiert und über eine einzige IP-Adresse geladen. Damit sind eine extreme Vereinfachung der Konfiguration und eine hohe Verfügbarkeit gewährleistet. Das Besondere an der XRN-Technologie ist, dass das ganze Security-Konzept mit der vollen Redundanz arbeitet und im laufenden Normalbetrieb vollständig genutzt werden kann, was mit (Rapid) Spanning Tree bis heute nicht erreicht wird.

ITR: Welche Bedeutung hat für 3Com der Markt für E-Security und Risk-Management?

DK: Es besteht kein Zweifel, dass der Markt für E-Security und Risk-Management zu einem der wichtigsten Zukunftsmärkte für die IT-Branche avancieren wird. 3Com verfügt über eine klar ausgearbeitete Security-Strategie. Kunden benötigen einen umfassenden Schutz ihrer digitalen Assets und des intellektuellen Kapitals vor Angriffen von innen und außen. Nur legitimierte Nutzer sollten kontrollierten Zugang zu bestimmten Daten haben.

Im Grunde genommen geht es um nichts anderes, als ein Unternehmen mit dem bestmöglichen digitalen Immunsystem auszustatten, wenn Sie mir diesen Vergleich gestatten. Dieses Abwehrsystem bildet zukünftig



Bild: z/Mg

«Eine klare Wachstumsstrategie lässt sich in einem von Verdrängung geprägten Markt nur durch den Aufbau von Win-Win-Situationen für alle Teilnehmer realisieren.»

Daniel Kohler, Geschäftsführer 3Com Schweiz.

die Basis für ein integriertes unternehmensweites Risk-Management-System. Mit der manipulationssicheren Embedded-Firewall-Architektur verfügt 3Com über ein wirksames Sicherheitskonzept gegen Hacker-Angriffe über das interne Unternehmens-Netzwerk oder über das Internet. Die Sicherheitslösung überwacht den Anwenderzugang zum Netzwerk und filtert den gesamten Datenverkehr. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Datenströme aus dem internen Unternehmens-LAN selbst stammen oder über das Internet in das Netzwerk gelangen.

ITR: Worauf müssen die IT-Manager bei ihren Investitionen momentan achten?

DK: Kunden wollen Lösungen, die Werte schaffen. Hierbei werden sich folgende Business-Trends abzeichnen: Kunden wollen erstens bei ge-

ringeren Kosten eine höhere Netzwerkleistung. Dann stehen IT-Manager vor der Herausforderung einer stärkeren Kostenkontrolle, als dies in der Vergangenheit der Fall war. Und damit IT-Manager wieder das Vertrauen des Managements zurückgewinnen können, müssen diese die Mittel des Return on Investment und des Total Cost of Ownership verstärkt einsetzen.

Das effektive Management von Kapital, Anlagen und Ressourcen ist für uns die Basis zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen in einem hart umkämpften Käufermarkt. Kundennähe und Kunden-Support sind hierbei die Basis, damit wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern auch in schwierigen Zeiten Marktanteile gewinnen können.

Interview: Artur P. Schmidt, Communication Director, Aseantic, artur.schmidt@aseantic.com

SCHNELLER.