

Analyse der Strategie und Marktposition von Siemens Enterprise Communications

Mai 2008

€ 198,- zzgl. MwSt. und Versand



Siemens Enterprise Communications SEN befindet sich in einem intensiven Wandel zu einem internationalen Software-Hersteller für Kommunikationsprodukte im weitesten Sinne. Dies umfasst umfangreiche Änderungen in den Produkten, aber auch in der Unternehmensstruktur, angefangen von der Entwicklung über Produktion und Vertrieb bis hin zum Projektgeschäft und Support. Die Ankündigungen der letzten Wochen mit einer Mischung aus Hinweisen zur Unternehmenszukunft allgemein und neuen Produkten unterstreichen dies nachhaltig.

In unserem neuesten Report analysieren wir die aktuelle Situation und leiten daraus Empfehlungen insbesondere für anstehende Projekte ab.

Kern der Neupositionierung von SEN ist die neue Produkt-Plattform, die zur CeBIT unter dem Namen OpenScape Unified Communications Server angekündigt wurde. Wie durch den Namen bereits betont, folgt SEN damit dem Markttrend zu Unified Communications. Dies u. a. gleichbedeutend mit einer völlig neuen Produktarchitektur und einem neuen Dienste- und Applikations-Modell.

SEN lässt keinen Zweifel daran, dass diese neue Produktlinie die Zukunft des Unternehmens ist. In den nächsten Monaten werden der Vertrieb und die Logistik des Unternehmens stufenweise auf diese Produktlinie umschwenken.

Damit sind folgende Kernfragen verbunden:

- Wie beschreibt SEN seine eigene Strategie, wie sehen die Details aus?
- Wie investitionssicher sind die traditionellen Produkte, speziell die HiPath-4000-Produktfamilie, wenn es eine klare Strategie gibt, in eine völlig neue und auch andere Produktlinie einzusteigen?
- Wo steht das neue strategische Produkt, die OpenScape Unified Communications Suite? Ist es technisch tragfähig, wie ausgereift ist es? Teile des Produktes beruhen auf einem Provider-Produkt. Diese Art von Produkten ist gemeinhin nicht selbsterklärend oder trivial zu konfigurieren (warum eigentlich?). Jedenfalls muss die Frage gestellt werden, wie hoch Inbetriebnahme- und Betriebsaufwand sind.
- Wo steht SEN mit dem neuen Produktansatz im Wettbewerb? Reicht das, um Cisco, IBM und Microsoft in IT-zentrierten Projekten zu konkurrenzieren?

Fax-Bestellung 02408/955-399

Ich bestelle den Technologie Report **Analyse der Strategie und Marktposition von Siemens Enterprise Communications** zum Preis von 198,- zzgl. MwSt. und Versand*

Vorname, Nachname

Firma, Abteilung

Straße

PLZ, Ort

Unterschrift

* Die Ware kann nicht umgetauscht und zurückgegeben werden. Bei Einzelversand im Inland berechnen wir eine Gebühr von EUR 6,50 zzgl. MwSt. Bei Versand von bis zu 3 Reports/Büchern im Inland EUR 10,- zzgl. MwSt. Bei Einzelversand ins Ausland berechnen wir eine Gebühr von EUR 25,- zzgl. MwSt. Bei Versand von bis zu 3 Reports/Büchern im Ausland EUR 30,- zzgl. MwSt. Bei Versand von mehr als 3 Reports/Büchern nennen wir Ihnen die Versandkosten nach Erhalt Ihrer Bestellung.