

Ende der Apfelblüte? Der deutsche Mittelstand braucht flexible mobile Lösungen!

PAC Spotlight-Analyse mit Fallbeispiel für Wildeboer

Februar 2013

≡ COSYNUS



Pierre Audoin Consultants

1. Analyse

iOS, BlackBerry, Windows Phone 8 oder lieber doch Android? ITK-Verantwortliche stehen bei der Auswahl mobiler Endgeräte und Betriebssysteme vor enormen Herausforderungen. Denn das federführende mobile Betriebssystem gibt es nicht, und die Dynamik im Mobility-Markt wird sich aller Voraussicht nach auch mittelfristig fortsetzen. Um angesichts dieser Unwägbarkeiten Investitionen zu sichern und Strategien ggf. anpassen zu können, sollten Unternehmen in eine flexible Device-&-Application-Management-Lösung investieren.

Eine Vorhersage, welches mobile Betriebssystem sich zukünftig durchsetzen wird, gleicht dem Blick in die Glaskugel. Auch die alte Analystenweisheit, wonach sich auf lange Frist immer offene Systeme und Standards durchsetzen werden, wartet im Mobility-Markt noch auf ihre Bestätigung.

Zwar bieten offene standardbasierte Lösungen dauerhaft enorme Kosten- und Innovationsvorteile. Bei komplexen Systemen mit zahlreichen unterschiedlichen Komponenten – und dazu zählen mobile Lösungen – haben es Standards jedoch ungleich schwerer sich durchzusetzen. Denn aller theoretischen Vorteile zum Trotz: In der Praxis muss die Lösung reibungslos laufen und von den Anwendern akzeptiert werden.

So waren es im Mobility-Umfeld bislang immer proprietäre Lösungen, die Innovationsschübe auslösten, den Markteintritt neuer Player begünstigten und die Kräfteverhältnisse kräftig durcheinander rüttelten:

- BlackBerry (vormals Research In Motion, RIM) bot mit einer proprietären Lösung zu Beginn des Jahrtausends als erster Anbieter die Möglichkeit, E-Mails mobil (im Push-Verfahren) zu empfangen sowie E-Mails von unterwegs zu erstellen und abzusenden. Über Jahre hinweg diktierte der kanadische Hersteller das Geschehen im Mobilfunkmarkt.
- Während die BlackBerry-Lösung noch primär Unternehmen adressierte, reagierte Apple ebenfalls mit proprietären Technologien auf die steigende Macht der privaten Anwender im Mobilfunkmarkt. Diese verlangten nach wirklich mobilem Internet mit attraktiven Anwendungen (über Mobile E-Mail hinaus) und wollten Spaß bei deren Bedienung haben. In der Folge erwuchsen iPhone und iPad nicht nur im Konsumentenmarkt, sondern auch im Unternehmensmarkt zum Maß aller Dinge.

Tatsächlich belegt die Erfolgsgeschichte von Apple die Macht des „Consumerization“-Trends im Markt für mobile Unternehmenslösungen. Die Forderungen der mobilen Mitarbeiter nach attraktiven Anwendungen und besserer Bedienbarkeit erwiesen sich als stärker als die Bedenken vieler ITK-Verantwortlicher und Analysten bzgl. der Unternehmenstauglichkeit. Der Trend zu „Bring Your Own-Device“ (BYOD) wurde von einigen Marktbeobachtern schon scherzhaft in „Bring Your Own Apple“ (BYOA) umbenannt.

Bis heute dominiert Apple das Geschehen im Mobility-Markt – sowohl im Consumer- als auch im Enterprise-Segment. Ob sich diese Erfolgsgeschichte weiter fortsetzt, ist jedoch fraglich:

- Denn angesichts der zunehmenden Reife des Marktes sinkt die Bereitschaft vieler Konsumenten, hohe Aufpreise für Apple-Technologien zu zahlen. Zudem wünschen sie mehr Freiheit bei der Auswahl der Endgeräte. Diese Entwicklung begünstigte den Markteinstieg von Google mit dem vergleichsweise offenen Betriebssystem Android. Die Etablierung von Google als weiterem wichtigen Player im Mobility-Markt wurde schließlich durch Telekommunikationsanbieter und App-Entwickler forciert, die ein starkes Interesse haben, sich aus der Abhängigkeit von Apple zu befreien.
- Auch im Unternehmenssegment sinkt die Bereitschaft, Mehrkosten für Apple-Endgeräte in Kauf zu nehmen – trotz besserer Bedienbarkeit und höherer Attraktivität. Schließlich werden heute in den meisten Unternehmen nicht mehr nur Top-Manager und -Verkäufer, sondern vielfach auch Mitarbeiter in der Produktion bzw. in der Projektumsetzung mit mobilen Endgeräten ausgestattet. Und je höher der Anteil der mobilen Mitarbeiter, desto mehr schlagen die Kosten zu Buche.
- Hinzu kommt, dass die Nachteile von Apples geschlossener Mobility-Lösung (eingeschränkte Anpassbarkeit und Integrierbarkeit mit anderen Unternehmensanwendungen etc.) immer häufiger für offene Kritik sorgen. Schließlich reicht es vielen Unternehmen nicht mehr aus, den Anwendern nur einige mobile Office-Anwendungen bereitzustellen. Sie wollen Abläufe mobilisieren bzw. mobile Prozesse optimieren.

Apple sollte diese Kritiken ernst nehmen. Denn aus Sicht von PAC dürfte die „Businesstauglichkeit“ als Wettbewerbsfaktor zukünftig wieder an Bedeutung gewinnen. Auslöser hierfür ist der Trend, mobile Endgeräte zunehmend sowohl privat als auch geschäftlich zu nutzen. So genannte Bring-Your-Own-Device-Strategien fördern diese Entwicklung.

Allerdings wird „Bring Your Own Device“ von den wenigsten Unternehmen wortgemäß in die Praxis umgesetzt. Vielmehr lassen sie den Mitarbeitern die Freiheit, zwischen verschiedenen Endgeräten innerhalb eines vorgegebenen Sets zu wählen, die dann wiederum vom Unternehmen angeschafft und betrieben werden. Insofern beeinflusst die Endgeräte-Politik von Unternehmen, z. B. in Form der Bereitstellung, Subventionierung oder Tolerierung bestimmter Endgeräte(-typen) für die berufliche und private Nutzung, auch die Entscheidungen der Endanwender.

Vor diesem Hintergrund können die aktuellen Neuentwicklungen der Apple-Wettbewerber Microsoft und BlackBerry, bei denen die Businesstauglichkeit wieder stärker in den Fokus rückt, durchaus an Apples Vormachtstellung im Mobility-Segment rütteln. So verspricht Microsoft mit Windows 8 beispielsweise eine nahtlose Integrierbarkeit in die Microsoft-Landschaft. BlackBerry wiederum bietet mit BlackBerry Balance einen guten Ansatz, um private und geschäftliche Daten voneinander zu trennen. Noch ist es zu früh, um zu beurteilen, wie sich diese Innovationen auf das Marktgeschehen auswirken. Klar ist aber schon, dass Apple nicht mehr (wie in den letzten Jahren der Fall) alleine die Marktentwicklung diktiert.

Zwischenfazit: Eine weiter steigende Dominanz von Apple im Mobility-Segment ist zumindest kurz- und mittelfristig eher nicht zu erwarten. Im Gegenteil: Der Wettbewerb wird sich noch verstärken, wobei PAC davon ausgeht, dass das Thema *Businessstauglichkeit* als Wettbewerbsfaktor wieder stärker an Gewicht gewinnt. Auslöser hierfür ist die zunehmend kombinierte Nutzung mobiler Endgeräte für private und geschäftliche Zwecke.

Den ITK-Verantwortlichen bleibt also aller Voraussicht nach auch in Zukunft die Qual der Wahl nicht erspart und sie müssen weiterhin zwischen den Vor- und Nachteilen verschiedener mobiler Betriebssysteme abwägen:

iOS: häufig noch erste Wahl, aber Nachteile bei Businessstauglichkeit

Trotz vermehrter Kritik und interessanter Wettbewerbsangebote gehören iPhones und iPads noch immer zur ersten Wahl für viele Unternehmen.

- Denn auch, wenn die Konkurrenz merklich aufgeholt hat: In Sachen Bedienbarkeit ist Apple dem Wettbewerb immer noch ein weites Stück voraus. Hinzu kommt der Image-Faktor: Bei vielen statusorientierten Vertriebsmitarbeitern gehört der Apfel auf Smartphone und Tablet schlicht zum guten Ton.
- Weiterhin kann Apple auch von seinem Ökosystem zehren, das sich in den letzten Jahren deutlich erweitert hat. So gibt es mittlerweile auch im Unternehmensumfeld zahlreiche Anwendungen, die für das iOS entwickelt wurden und so den Mehrwert erhöhen.
- Aus Administrationssicht genügt das iOS heute mittleren Sicherheitsanforderungen und bietet seit einiger Zeit auch Schnittstellen zu Mobile-Device-&-Application-Management-Lösungen. Das für alle Apple-Endgeräte homogene Betriebssystem vereinfacht schließlich auch die (Weiter-)Entwicklung von Apps.

Allerdings stehen der Unternehmenseinsatz und mobile Prozessanwendungen bei Apple nicht im Fokus.

- So ist das iOS für die Realisierung mobiler Prozesslösungen nur eingeschränkt anpassbar.
- Hinzu kommen die hohen Kosten sowie die begrenzte Auswahlmöglichkeit bei der Anschaffung neuer Endgeräte.
- Apple hat in Deutschland auch kein umfangreiches Netzwerk von Lösungsanbietern und Systemintegratoren für geschäftliche Anwendungen – im Gegensatz zu beispielsweise Microsoft und BlackBerry, die über ein umfassendes Partnerökosystem verfügen. So bietet Apple ITK-Systemhäusern auch nur in sehr begrenztem Maße die Möglichkeit, Gesamtlösungen, bestehend aus Gerät, Software, Einführung und Management für Unternehmenskunden, zu entwickeln.

Android: eingeschränkt unternehmenstauglich

Das nachfolgend dargestellte Fallbeispiel von Wildeboer zeigt, dass sich Android durchaus zu einer echten Alternative im Unternehmenseinsatz etablieren kann.

- Wichtigster Vorteil: Unternehmen können aus einer Vielzahl an Endgeräten wählen und profitieren dabei auch von deutlich niedrigeren Einstiegspreisen.
- Darüber hinaus erleichtert das offene Betriebssystem die Softwareentwicklung und -Bereitstellung sowie die Anpassung des Systems an individuelle Erfordernisse.
- Schließlich ist Android im Konsumentenmarkt gut etabliert und weit verbreitet – und somit als Alternative zu iOS insbesondere für Unternehmen, die eine BYOD-Strategie umsetzen, interessant.

Allerdings gehen die Vorteile des offenen Betriebssystems auch mit Nachteilen einher, die den Einsatz von Android im Unternehmenssegment deutlich erschweren.

- So kann die Vielfalt der Endgeräte zwar durchaus als Vorteil gewertet werden. Allerdings geht sie auch mit zahlreichen unterschiedlichen Firmware-Ständen einher, die Entwicklung und Betrieb von Mobility-Lösungen enorm erschweren. So verursacht der Einsatz von Android-Endgeräten in mobilen Unternehmenslösungen vergleichsweise hohe Administrationskosten und häufig auch einen erhöhten Testing-Aufwand.
- Weiterhin nachteilig sind das vergleichsweise niedrige Sicherheitslevel und die hohe Anfälligkeit für Malware-Angriffe.
- Schließlich haben die Endgeräte, die für den Konsumentenmarkt konzipiert werden, einen vergleichsweise geringen Lebenszyklus.

Windows Phone 8: Integrationsvorteile, aber begrenzt populär

Microsoft hat beim mobilen Betriebssystem deutlich nachgebessert und insbesondere die Businessstauglichkeit ausgebaut.

- Mit der neuen Windows-Version verspricht Microsoft ein einheitliches Handling aller Geräte – gepaart mit innovativen Bedienkonzepten.
- Noch wichtiger: Microsoft verspricht eine nahtlose Integration in die Microsoft-Landschaft – unabhängig davon, ob diese vor Ort installiert ist oder aus der Cloud bereitgestellt wird.
- Unternehmen, die auch bei den Geschäftsanwendungen und Entwicklungsplattformen auf Microsoft setzen, profitieren zudem von einer vergleichsweise hohen Integrationstiefe und einem wachsenden Angebot an Partnerlösungen.

Ob es Microsoft gelingt, damit die Machtverhältnisse im Mobility-Markt wieder zu seinen Gunsten zu ändern, bleibt jedoch abzuwarten.

- Die Marktdurchdringung – insbesondere im Konsumentenmarkt – ist derzeit noch vergleichsweise niedrig.
- In Sachen Endgerätevielfalt hinkt Microsoft dem Wettbewerb noch hinterher.
- Und trotz vieler Verbesserungen in Sachen Businessstauglichkeit sind die Device-Management-Möglichkeiten noch vergleichsweise limitiert.

BlackBerry 10: Gelingt mit der neuen Version das Comeback?

BlackBerry zählt zu den größten Verlierern der Mobility-Innovationswelle der letzten Jahre. Mit der neuen Version der BlackBerry-Plattform versucht der ehemalige Platzhirsch im Mobility-Markt sein Comeback. Einige Faktoren sprechen dafür, dass dieses gelingen wird:

- BlackBerry ist nach wie vor der Anbieter mit der größten Expertise beim geschäftlichen Einsatz von mobilen Endgeräten und könnte damit auch von einer Aufwertung des Themas „Businessstauglichkeit“ überproportional profitieren – zumal die BlackBerry-Plattform höchste Standards in Sachen Sicherheit gewährleistet.
- Zudem ist BlackBerry – gerade auch im deutschen Mittelstand – noch weit verbreitet. Gelingt es dem Mobility-Spezialisten, das Vertrauen der Kunden in die eigene Zukunftsfähigkeit (zurück) zu gewinnen, dann könnte die BlackBerry-Plattform schon aus Gründen des Investitionsschutzes in vielen Unternehmen bald wieder zur ersten Wahl werden.
- Mit der neuen Version bietet BlackBerry einige beachtliche Innovationen. Besonders hervorzuheben ist dabei die Trennung von geschäftlichen und privaten Daten (BlackBerry Balance). Damit wird eine der größten Herausforderungen im Mobility-Segment adressiert, die auch im deutschen Mittelstand an Relevanz gewinnt.

Allerdings gibt es bzgl. der Zukunftsfähigkeit von BlackBerry noch viele Fragezeichen:

- Die Zukunft des Herstellers ist nach wie vor ungewiss. BlackBerry steht nach den Einbußen der letzten Jahre vor einer massiven Umstrukturierung, deren Folgen bislang noch nicht absehbar sind. Diese Unsicherheit bremst die Investitionsbereitschaft der Kunden.
- Abzuwarten bleibt auch, ob die im Januar 2013 vorgestellten Innovationen ausreichen, um den Abwärtstrend zu stoppen. Ein erneuter Absturz dürfte für BlackBerry kaum zu verkraften sein.
- BlackBerry wird auch mit den neuen Technologien seine Popularität im Konsumentenmarkt kaum steigern und die jüngere Generation für sich gewinnen können – ein signifikanter Nachteil gegenüber den anderen Wettbewerbern.
- Last but not least spielen Tablets mit BlackBerry-Betriebssystem derzeit am Markt keine Rolle. Für Unternehmen, die geräteübergreifend auf einen Hersteller setzen wollen, bleibt BlackBerry nur zweite Wahl.

Zwischenfazit: Die Gegenüberstellung wesentlicher Vor- und Nachteile verdeutlicht: Das „überlegene mobile Betriebssystem“ gibt es nicht. Die Eignung für den Einsatz im Unternehmen muss nach individuellen Kriterien bewertet werden.

Konsequenzen für Verantwortliche in mittelständischen Unternehmen, die heute vor der Auswahlentscheidung stehen

Zum einen benötigen Unternehmen eine auf zwei bis drei Jahre ausgelegte Mobility-Strategie, in der konkrete Einsatzszenarien aufgezeigt und auf dieser Basis Anforderungen an mobile Technologien definiert werden. Nur so wird es ihnen gelingen, eine wirklich fundierte Entscheidung zu treffen. Die Mobility-Strategie sollte jedoch nicht nur die Auswahl von Endgeräten und Betriebssystemen adressieren, sondern auch deren Management.

Zum anderen sollte die mobile Lösung so gestaltet sein, dass je nach Bedarf unterschiedliche Betriebssysteme (auch parallel) unterstützt werden können. Denn nur so lassen sich angesichts der anhaltenden Dynamik im Mobility-Markt Investitionen schützen. Eine homogene Endgerätelandschaft mit nur einem vorherrschenden Betriebssystem würde die Verwaltung zwar deutlich vereinfachen, ist aber in der Praxis der meisten Unternehmen aus den folgenden Gründen kaum durchzusetzen:

- Bei sehr unterschiedlichen Einsatzszenarien – wie im nachfolgenden Fallbeispiel dargestellt – ist es durchaus sinnvoll und lohnend, auf unterschiedliche mobile Betriebssysteme zu setzen.
- Bei der Migration auf ein anderes Betriebssystem muss zumindest für einen gewissen Zeitraum ein Parallelbetrieb gewährleistet werden.
- Die Marktverhältnisse im Mobility-Segment sind nicht stabil. Es muss damit gerechnet werden, dass sich die Kräfteverhältnisse (und damit auch die Preisspannen) verschieben oder sogar Akteure aus dem Markt ausscheiden. All diese Faktoren können eine Anpassung der Mobility-Strategie – und damit einen Wechsel des Betriebssystems – veranlassen.
- Die Anwender haben verschiedene Präferenzen für bestimmte Endgerätetypen und Betriebssysteme. Diese Vorlieben sollten von den Unternehmen berücksichtigt werden – nicht zuletzt, um eine möglichst hohe Akzeptanz der mobilen Anwendungen über das gesamte Unternehmen hinweg sicherzustellen.

Angesichts dieser Argumente erscheint eine selbstverordnete Bindung über Jahre hinweg an nur ein Betriebssystem – trotz der damit einhergehenden Vorteile für die Administration – nur in den wenigsten Unternehmen realistisch und sinnvoll.

Besser ist es, in eine flexible Device-&-Application-Management-Lösung zu investieren, um auf dieser Basis eine entsprechend der gewählten Strategie optimale Gerätelandschaft zusammenzustellen und bei Bedarf anzupassen.

Das nachfolgende Fallbeispiel unterstreicht diese Empfehlung.

2. Fallbeispiel

Wildeboer wurde bereits 1939 als Handwerksunternehmen gegründet. Daraus entstanden zwei eigenständige, familiengeführte Unternehmen:

- **Wildeboer Bauteile GmbH:** ist Spezialist für Brandschutz, Luftverteilung und Schallschutz und entwickelt, produziert und vertreibt Komponenten für Lüftungsanlagen in Gebäuden wie z.B. Bürogebäuden, Einkaufszentren, Krankenhäuser, Hotels und Sportstätten. „Neben der Herstellung anspruchsvoller Lüftungsbauteile liegt ein Fokus auf dem vorbeugenden Brandschutz. Bricht ein Feuer aus, verhindern unsere Rauch- und Brandschutzklappen das Überspringen von Bränden in andere Gebäudeabschnitte“, erklärt Johann Stöhr, Verwaltungsleiter und Prokurist in der Wildeboer Bauteile GmbH. Die Produkte werden in Deutschland, am Stammsitz Weener, in Großserie gefertigt und im gesamten Bundesgebiet sowie dem angrenzenden Europa vertrieben. Das Unternehmen hat zwei Niederlassungen und erwirtschaftet mit ca. 200 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. 40 Mio. Euro.
- **WBW GmbH:** ist ein Tiefbauunternehmen, das Versorgungsleitungen für Gas, Wasser, Wärme, Strom und Telekommunikation im norddeutschen Raum verlegt. Zusätzlich ist das zertifizierte Unternehmen im Bereich der Gasrohrnetzüberprüfung tätig. „Die WBW GmbH ist ein sehr handwerksintensiver Betrieb im Gegensatz zur Bauteile GmbH, die ein vollautomatisierter Produktionsbetrieb ist“, erläutert Stöhr den Unterschied.

Trotz der unterschiedlichen Ausrichtung wird die IT für beide Unternehmen zentral über die Wildeboer Bauteile GmbH abgewickelt und betreut. „Wir haben in der Wildeboer Bauteile GmbH ein Rechenzentrum mit entsprechender Infrastruktur, Administratoren und ein Team von fünf Softwareentwicklern, die auch schon unser ERP-System programmiert haben“, erläutert Stöhr.

Wildeboer ist innovationsfreudig – auch bei IT und Kommunikation

Innovationen sind für die Wildeboer Unternehmen von zentraler Bedeutung, um im Wettbewerb zu punkten: „Wir haben einen sehr großen Forschungsbereich, in den wir intensiv investieren“, berichtet Stöhr.

Wildeboers Innovationsfreude beschränkt sich allerdings nicht nur auf die Entwicklung neuer Produkte, sondern zeigt sich auch beim IT-Einsatz: „Eine zukunftsfähige IT ist zentral für unsere Strategie: Wir wollen immer die neuesten Technologien nutzen, um Prozesse schlank zu halten und unsere Kunden besser zu bedienen als der Wettbewerb.“ So nutzte die Wildeboer Bauteile GmbH schon frühzeitig E-Mail in der Kommunikation und war bereits Anfang der 90er in der Lage, Faxe elektronisch zu versenden und zu empfangen. Die Groupware David von Tobit Software lieferte hierfür die Basis.

Wildeboer Bauteile GmbH startet mit mobilen Lösungen

Die Mobilisierung der Groupware-Funktionen war ein nächster logischer Schritt in Wildeboers IT-Strategie. Im Jahr 2008 wurden zunächst alle Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst sowie die Geschäftsführung mit BlackBerry-Smartphones ausgestattet. Für die mobile Bereitstellung von E-Mails, Kontakt- und Kalenderdaten sorgte der BlackBerry Connector von COSYNUS – damals die einzige am Markt verfügbare Lösung für die Anbindung von BlackBerry-Geräten an David von Tobit Software. Die Lösung wurde vom COSYNUS Qualified Partner „AmNetz GmbH“ implementiert.

„Mit der COSYNUS-Lösung sind unsere Mitarbeiter unterwegs nicht nur telefonisch, sondern auch über E-Mail ständig erreichbar. Darüber hinaus haben sie jederzeit einen Zugriff auf alle Kontaktdaten“, erläutert Stöhr die Vorteile der Lösung. Die hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern der Wildeboer Bauteile GmbH veranlasste Wildeboer, die Lösung durch eigene mobile Anwendungen zu erweitern.

WBW GmbH zieht mit Tablets nach

Die Vorteile mobiler Endgeräte sollten in einem weiteren Schritt auch für die Mitarbeiter der WBW GmbH genutzt werden. Bei der Mobilisierung des Tiefbauunternehmens stand zunächst weniger der Abruf von E-Mails und Kontaktdaten durch die Mitarbeiter, sondern vielmehr die Prozessoptimierung im Fokus. Konkret wurden zwei Szenarien identifiziert, bei denen der Einsatz mobiler Technologien signifikante Verbesserungen versprach.

- **Zeit- und Positionserfassung:** Durch die hohe Anzahl an wechselnden Baustellen war es bisher so gut wie unmöglich zu erfassen, welcher Mitarbeiter wie viele Stunden auf einer Baustelle genau tätig ist. „Wir haben Baustellen, auf denen unsere Mitarbeiter nur für kurze Zeit tätig sind – alleine bei den Hausanschlüssen verbuchen wir ca. 80 bis 100 in der Woche. Mit Stundenzetteln lässt sich die Arbeitszeiterfassung überhaupt nicht bewältigen. Wir brauchten eine mobile Zeit- und Positionserfassung, um genau nachvollziehen zu können, wie einzelne Baustellen abgeschlossen werden“, erklärt Stöhr. Diese Informationen unterstützen sowohl das interne Controlling als auch die Abrechnung der Leistungen gegenüber den Kunden.
- **Materialbeschaffung:** Weiterhin suchte Wildeboer eine Lösung, um die Materialbeschaffung einfacher und effizienter zu gestalten. „Jeden Tag gegen 17:00 Uhr kamen alle 25 Baukolonnen gleichzeitig zum Werksgelände, um Material für den kommenden Tag einzuladen. Man kann sich ja vorstellen, wie die Mitarbeiter im Magazin hier ins Wirbeln geraten“, schildert Stöhr das damalige Problem. Die Idee: Durch Einsatz mobiler Technologien, können die Bestellungen schon im Vorfeld von unterwegs eingereicht werden.

Um die mobilen Applikationen umzusetzen, suchte Wildeboer zunächst nach geeigneten Endgeräten. Da die Mitarbeiter hauptsächlich auf Baustellen tätig sind, mussten die Geräte vor allem robust sein. „Wir haben uns zuerst militärische Notebooks angeschaut, mussten aber feststellen, dass die Positionserfassung und das Anmelden sehr umständlich und die Lesbarkeit im Sonnen-

licht nicht optimal war. Letztlich sind wir bei marktüblichen Tablets gelandet – sie sind heute sehr kostengünstig zu haben und wesentlich besser im Bedienkomfort“, begründet Stöhr. Für den Baustelleneinsatz wurden sie mit einer schützenden Kunststoffhülle ausgestattet.

Bei der Auswahl des Betriebssystems entschied sich Wildeboer ganz bewusst für Android. „Android bietet als offenes System für unsere Softwareentwickler sehr viele Möglichkeiten in der Programmierung und ist flexibel im Einsatz“, begründet Stöhr. Neben den Android-basierten Tablets kommen für einzelne Mitarbeiter zur Zeiterfassung auch Smartphones zum Einsatz: „Insgesamt haben wir jetzt in der WBW GmbH eine gemischte Welt aus 30 bis 40 Tablets und sechs Smartphones – alles Android-basierte Geräte der Serie Samsung Galaxy.“

Bei der Umsetzung der Mobility-Strategie legte Wildeboer großen Wert darauf, dass die Android-Geräte auch von der COSYNUS-Lösung unterstützt werden – auch wenn der Austausch von E-Mails und der Abruf von Kontaktdaten bei der WBW GmbH zunächst noch nicht im Fokus stand. „Wir haben Android-Geräte angeschafft und unsere ganze Programmierung darauf ausgerichtet. Schon aus Gründen der Investitionssicherheit wollten wir deshalb sicher gehen, dass die COSYNUS-Software mit den Device-Management-Funktionen, mobile E-Mail und PIM die Gesamtlösung unterstützt.“

Die mobilen Prozesslösungen wurden wie geplant umgesetzt und haben sich bereits ausgezahlt: „Wenn das Fahrzeug mit dem Bautrupps auf der Baustelle ankommt, nimmt ein Mitarbeiter das Tablet zur Hand, drückt auf einen großen Button, gibt eine PIN ein und damit ist der Baustelleneinsatz ganz einfach und automatisch erfasst. So sind wir heute in der Lage, Baustelleneinsätze genau zu kontrollieren. Und auch die Materialanforderungen können für den nächsten Tag von unterwegs abgesetzt werden, sodass alles um 17:00 Uhr zum Einladen bereitsteht und nicht erst zusammengesucht werden muss.“

Obwohl die Anwendungen der COSYNUS-Lösung bei der WBW GmbH zunächst nicht offensiv beworben wurden, fanden sie schnell Akzeptanz und werden heute von vielen Mitarbeitern intensiv genutzt. „Es ist ein Vorurteil, dass Tiefbaumitarbeiter solche mobilen Geräte nicht bedienen können“, stellt Stöhr dazu fest. Denn die Erfahrungen bei Wildeboer belegen das Gegenteil: „Viele Mitarbeiter nutzen heute die COSYNUS-Lösung, um Bauzeichnungen und Protokolle via E-Mail hin- und herzusenden und arbeiten damit deutlich effizienter. Das entwickelt sich sehr gut und wird auch weiter ausgebaut.“

Aussicht: Neue Anwendungen und Endgerätestrategie

Wildeboer hat bereits die nächsten Schritte für die weitere Mobilisierung geplant. So werden in der Wildeboer Bauteile GmbH erstmals Tablets für den Vertrieb zum Einsatz kommen, um Produkt- und Unternehmensinformationen im Kundengespräch oder bei Messen zu präsentieren. „Bisher erfolgt so etwas über das Notebook, aber die Mitarbeiter beklagen sich regelmäßig über die Sperrigkeit dieser Geräte“, verdeutlicht Stöhr.

Auch in der WBW GmbH soll die Mobilisierung weiter vorangetrieben werden. „Die Technik ist vorhanden – jetzt müssen wir unsere Ideen damit Schritt für Schritt umsetzen.“ Dabei denkt Stöhr u. a. an den Einsatz mobiler Technolo-

gien, um den Austausch mit Kunden und Partnern zu verbessern – schränkt jedoch gleichzeitig ein: „Die gesamte Baubranche arbeitet heute noch sehr papierorientiert. Es wird noch einige Zeit brauchen, bis das Misstrauen gegenüber solchen mobilen Lösungen überwunden ist. Wir wollen aber jetzt schon vorbereitet sein.“

Um die Administration effizienter zu gestalten, plant Wildeboer zudem eine Konsolidierung der Endgerätelandschaft. Welches Betriebssystem dann vorherrschen soll, ist jedoch noch nicht endgültig entschieden: „Heute geht es ganz klar in Richtung Android, da wir das Know-how für die Programmierung aufgebaut haben.“ Allerdings will Wildeboer für neue Innovationen und Entwicklungen offen bleiben: „Windows-basierte Geräte sind im Kommen. Da unser Softwareteam mit Visual Studio .NET entwickelt, ist es durchaus möglich, dass wir zu einem späteren Zeitpunkt auf Windows umsteigen.“

Unabhängig davon, in welche Richtung die Entwicklung geht: Wildeboer will gerne weiter mit COSYNUS zusammenarbeiten. „COSYNUS ist es bislang immer gelungen, für unsere Anforderungen eine adäquate Lösung anzubieten. Dies wünschen wir uns auch in Zukunft,“ fasst Stöhr zusammen.

Michael Reibold, Geschäftsführer von COSYNUS, kommentiert: „Die Anforderungen von Wildeboer sind kein Einzelfall. Früher wurden oftmals ausschließlich Smartphones eines Herstellers für geschäftliche Anwendungen genutzt. Heute wünschen sich Kunden maximale Flexibilität bei der Unterstützung von mobilen Geräten. Durch die verschiedenen Betriebssysteme der vom Unternehmen für die jeweilige Anwendung oder im Rahmen von BYOD vom einzelnen Mitarbeiter präferierten Smartphones oder Tablets muss eine Enterprise-Mobility-Lösung alle relevanten Plattformen unterstützen – und zwar nicht nur im Hinblick auf die Funktionalitäten sondern insbesondere auch beim Mobile-Device- und Application-Management. Nur so kann eine sichere Nutzung gewährleistet und die individuelle mobile Strategie optimal unterstützt werden.“

3. Fazit

Das Fallbeispiel unterstreicht eindrucksvoll die Notwendigkeit einer flexiblen Lösung für mobile Arbeitsplatz- und Prozessanwendungen genauso wie für das mobile Device-&-Application-Management. Wie viele andere mittelständische Unternehmen strebt auch Wildeboer langfristig eine homogene Endgeräteslandschaft an. Dennoch muss das Unternehmen in der Lage sein, kurz- und mittelfristig unterschiedliche Betriebssysteme zu unterstützen.

So sind bei Wildeboer im Vertrieb traditionell noch BlackBerrys im Einsatz, die weiter unterstützt werden müssen. Gleichzeitig suchte Wildeboer nach passenden Endgeräten für die Optimierung mobiler Prozesse. Dabei illustriert das Beispiel Wildeboer, dass Android für bestimmte Einsatzszenarien im Unternehmensumfeld durchaus Vorteile bringt und als mögliche Alternative in Betracht gezogen werden sollte.

So musste das Unternehmen nicht hohe Summen in die Anschaffung von Spezialgeräten investieren. Gleichzeitig konnten weitere mobile Szenarien vergleichsweise einfach realisiert werden. Dennoch wird von dem ITK-Verantwortlichen ein Wechsel der Betriebssystem-Strategie für die Zukunft nicht ausgeschlossen. So wird auch Microsoft Windows als ernsthafte Alternative erwogen, wobei der Einsatz von Microsoft.Net als Entwicklungsplattform ein zentrales Argument darstellt. Apple iOS, das zweifellos in vielen mittelständischen Unternehmen das Betriebssystem erster Wahl ist, spielt dagegen in den Strategien von Wildeboer bislang keine Rolle.

Insgesamt unterstreicht das Fallbeispiel, dass die Vorherrschaft nur eines Akteurs im Mobility-Markt auch zukünftig eher unwahrscheinlich ist. Unternehmen, die mit dem Innovationstempo im Mobility-Markt Schritt halten und sich über mobile Lösungen Wettbewerbsvorteile verschaffen wollen, müssen in der Lage sein, ihre Endgeräteslandschaft flexibel anzupassen. Eine Lösungsplattform, die sowohl mobile Arbeitsplatz- und Prozessanwendungen als auch das mobile Device-&-Application-Management für unterschiedliche Betriebssysteme unterstützt, ist hierfür unabdingbar.

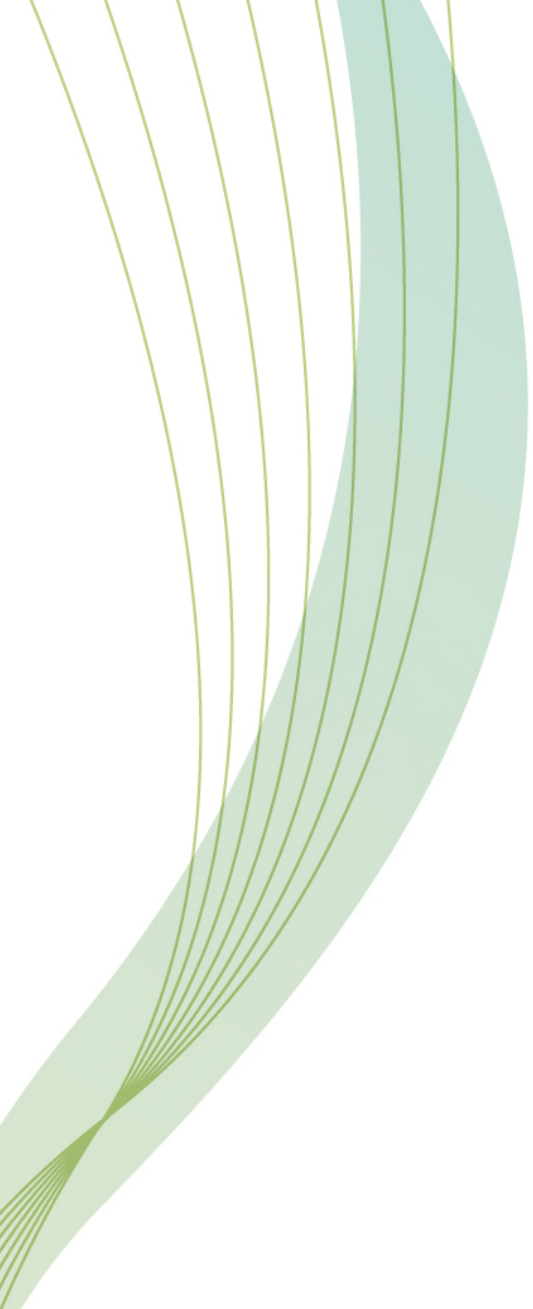
4. Profil des Auftraggebers



Die COSYNUS GmbH ist spezialisiert auf Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Mobile Solutions und Unified Communications. Das 1993 gegründete Unternehmen beschäftigt derzeit 12 Mitarbeiter. Europaweit werden über 1.500 kleine und mittelständische Unternehmen aus allen Branchen betreut. Die Software von COSYNUS wird weltweit auf über 16.000 Smartphones und Tablet PCs eingesetzt.

Das Portfolio im Bereich Mobile Solutions umfasst Mobile Workplace- (Mobile E-Mail und Personal Information Management sowie Mobile Office) und Mobile-Device-Management-Lösungen für die Groupware-Plattformen Microsoft Exchange, IBM Lotus Notes, David von Tobit Software und Novell Groupwise. Darüber hinaus realisiert COSYNUS auch mobile Lösungen zur Prozessoptimierung für die Anbindung mobiler Geräte an verschiedene Backend-Systeme von Unternehmen. In der Fallstudie aus dem Berlecon-Report „Mobile Enterprise Solutions 2010“ wird die entsprechende Lösung COSYNUSconnect vorgestellt. Die mobilen Lösungen von COSYNUS unterstützen neben der BlackBerry-Plattform von Research In Motion auch die Plattformen Apple iPhone/iPad sowie Google Android und Windows Phone.

COSYNUS ist der größte Partner von Tobit Software und ist unter anderem als BlackBerry Elite Alliance Partner und Microsoft Silver-Kompetenzpartner zertifiziert. COSYNUS pflegt darüber hinaus strategische Partnerschaften zu allen deutschen Mobilfunkanbietern, zu Herstellern mobiler Geräte und Betriebssysteme sowie zu Anbietern von Unternehmenssoftware. Die Lösungen von COSYNUS werden direkt sowie über mehr als 100 Lösungs- und Vertriebspartner in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien vertrieben.



Kontakt

Pierre Audoin Consultants (PAC) GmbH

Am Kupfergraben 6A

D-10117 Berlin

T: +49 (0) 30 28 52 96-0

F: +49 (0) 30 28 52 96-29

info-germany@pac-online.com



Pierre Audoin Consultants

COSYNUS GmbH

Heidelberger Straße 44

DE-64285 Darmstadt

T: +49 6151 9448-0

F: +49 6151 9448-500

info@cosynus.de

 **COSYNUS**