



Adel Al-Saleh,
Vorstand T-Systems
Deutsche Telekom AG
und CEO T-Systems

„Echtzeit braucht Empowering.“

ADEL AL-SALEH

Zeit ist die einzige Ressource, die wir nicht zurückbekommen können. Deshalb boomt das IoT. So könnte allein der Markt für das Industrial Internet of Things (IIoT) laut Forrester im nächsten Jahr auf 123 Milliarden US-Dollar anwachsen. Doch ob für die Bereiche Connected Industry, Connected Building und Connected Car oder Smart Cities, Smart Energy, Smart Agriculture und Smart Retail – die eigentliche Herausforderung, wenn es darum geht, das Potenzial von IIoT auszuschöpfen, ist die Echtzeit.

Das bedeutet, dass sich Unternehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, darauf konzentrieren müssen, unnötige Zeitverluste in ihren Prozessen so weit wie möglich zu minimieren. Dazu benötigen sie Konnektivität, Intelligenz und Automatisierung. Und Plattformen, zum Beispiel für die Entwicklung und Integration neuer Apps und Cloudservices, um diese Anwendungen schnell bereitzustellen. Automatisiert erfolgt deren Konfiguration beispielsweise in der Open Telekom Cloud über APIs. Und das sind die Schnittstellen zu einer definierten, agilen Bereitstellung von IT-Ressourcen. In diesem Sinne bedeutet Echtzeit für Unternehmen im ersten Schritt, dass jemand sie entsprechend ertüchtigen muss. Nicht zuletzt für dieses Empowering unserer Kunden haben wir eine exzellente IoT-Plattform in Kombination mit moderner Konnektivität aufgebaut, und sind auf 5G als zukünftigen Echtzeitkommunikationsstandard schon jetzt sehr gut vorbereitet.

Eine Reihe von Beiträgen in dieser Ausgabe der Best Practice macht deutlich, warum Echtzeit für Unternehmen und ihre Kunden gleichermaßen wichtig wird. Im Gesundheitswesen wird der Aufbau einer Telematikinfrastruktur für die Kommunikation zwischen Ärzten, Apotheken, Krankenhäusern und Krankenkassen unmittelbar darüber ent-

scheiden, wie schnell Patienten in Zukunft geholfen wird. Sowohl in der direkten Behandlung als auch bei einer Beratung in Echtzeit. Im Güterverkehr wie im Personenverkehr, ob auf der Straße oder der Schiene, zeigen Echtzeitanwendungen der Deutschen Bahn und des Automobilherstellers Daimler, wie die Nutzung von Verkehrsmitteln bequemer, zuverlässiger und sicherer erfolgen kann. Beispiele für Unternehmen, die Echtzeit als Wettbewerbsfaktor verstehen, weil sie aus Kundensicht denken. Dies gilt auch für unser proaktives Security Information & Event Management (SIEM), mit dem sich Echtzeitanalysen von Gefährdungen durchführen und Angriffe auf IT-Systeme abwehren lassen, bevor bei unseren Kunden ein tatsächlicher Schaden entsteht.

Nicht nur im Umgang mit Cyberkriminalität schlagen die Schnellen die Langsamen. Für unsere Kunden müssen wir daher in der Lage sein, auf Änderungen in Technologien und Märkten schnell zu reagieren. Sonst würde zur bitteren Wahrheit für unsere Kunden, wovor der Musiker John Lennon schon vor fast 50 Jahren sinngemäß warnte: Das Leben ist das, was passiert, während man selbst noch damit beschäftigt ist, Pläne zu machen. Genau deshalb erwarten unsere Kunden, dass wir ihre Digitalisierungsthemen – IoT, 5G und Echtzeit – umsetzen, Innovationen vorantreiben und ihnen helfen, noch besser zu performen. Anders gesagt: Sie erwarten von uns Empowerment.

Mit freundlichen Grüßen

Adel Al-Saleh