



15 Jahre SIGOS Kongress mit Event-Charakter

Die Kunden nicht zu Versuchskaninchen machen

NÜRNBERG – Der erste Gastreferent kam aus dem Land der heißen Geysire und der eiskalten Herbststürme. So dünn besiedelt ist die grüne Insel, dass „wir alle Handys brauchen, um uns miteinander unterhalten zu können“, sagte Kjartan Briem von Vodafone Island schmunzelnd. Das Roaming-Thema hatte ihn vor Jahren zu SIGOS geführt. „Das automatische Testen mit GRTS, angepasst an unsere Bedürfnisse, hat uns sehr interessiert“, erklärte Briem. Seit einem Jahr läuft mit großem Erfolg der Global Roaming Test Service, mit dem generell Mobilfunkbetreiber das Zusammenwirken in- und ausländischer Netze aus der Sicht ihrer Kunden testen können.

„Die Roaming-Probleme nahmen schlagartig ab“

Wie in Island sind weltweit Messköpfe verteilt, ein Geflecht aus Teststationen mit einer Abdeckung von weltweit mehr als 70 Netzbetreiber Länder. Der Netzbetreiber wird dabei von der Qualitätsüberwachung komplett entlastet, denn die Kunden nutzen die SIGOS-Infrastruktur. Gleichwohl hat der Netzbetreiber via Internet weltweit jederzeit Zugriff darauf. Auf diese Weise kann er sich selbst ad hoc ein Bild davon machen, ob die Roaming-Dienste funktionieren. So berichtete Briem, dass die registrierten Roaming-Probleme schlagartig abnahmen, nachdem Vodafone Island im September 2003 mit GRTS begonnen hatte. Briem: „Das Prinzip Versuch und Irrtum mit den Kunden ist dadurch überflüssig. Wir entdecken und lösen Probleme, bevor der Kunde sie bemerkt.“ Schließlich könne man sich nicht nur auf die Roaming-Partner verlassen. „Wir hoffen“, betonte der Referent, „SIGOS wird GRTS auf noch mehr Länder ausweiten.“

Großauftrag brachte den Durchbruch

Bei der Geschäftsausweitung brachte Vodafone, damals noch als Mannesmann D2, den Durchbruch. Konkret ging es 1997, als die Verhandlungen begannen, um die Entwicklung und Implementierung eines automatischen Testsystems, das das Verhalten des Endverbrauchers unter vielen Aspekten simuliert und so einen Überblick über die Leistungsfähigkeit und die Qualität des Netzes verschafft, erzählt Karl-Wilhelm Siebert, Direktor bei Vodafone D2 Germany, am Rande der 15-Jahr-Feier. „So ein automatisches End-to-End-Testsystem hat es damals in der ganzen Welt noch nicht gegeben. Wir waren uns nicht sicher, ob die Firma nicht ein zu kleiner Player war, um solch ein Projekt zu stemmen. Aber SIGOS-Chef Helmut Friedel zeigte sich bereit, in Vorleistung zu gehen. So vergaben wir SIGOS 1998 den Auftrag. In der Zwischenzeit sind die Testlösungen erweitert und verfeinert worden, so dass die Leistung heute viel umfassender ist. SIGOS als Partner hat uns geholfen, Probleme zu lösen, bevor sie den Endkunden erreichen können“, sagte Siebert.

„Die IT-Welt schrie nach Systemintegration“

Firmengründer Helmut Friedel machte in seinem Rückblick auf die zurückliegenden 15 Jahre SIGOS-Geschichte deutlich, dass die Welt 1989 noch ganz anders aussah. In den Anfängen des GSM-Standards war das Testgeschäft noch unentwickelt. „In den 80-er Jahren schrie die IT-Welt nach Systemintegration“, sagte der einstige Philips-Manager. Philips Kommunikations Industrie (PKI) hatte Helmut Friedel den Schritt in die Selbstständigkeit leicht gemacht mit der Zusage, selbst finanziell einzusteigen in die Neugründung SIGOS. Doch die Pläne des Philips-Konzerns wechselten in jenen

bewegten Zeiten Ende der 80er Jahre rasch und so kam Plan B zum Tragen: Friedel selbst investierte kräftig in die Neugründung und ergänzte sein Investment später durch ein Mitarbeiter-Beteiligungsmodell für jene PKI-Entwickler, die mit großem Pioniergeist den Aufbau der Geschäftsaktivitäten vorantrieben. Die anfängliche Nischenaktivität Mobilfunk wurde später zur tragenden Säule der jungen Firma. Und Friedel ist sich sicher, dass UMTS für eine weitere Expansion sorgt.

Hierzu lieferte Shicheng Hu einige Daten. Der Technical Officer von ETSI (European Telecommunications Standards Institute) an der Cote d'Azur, früher selbst jahrelang bei SIGOS engagiert, stellte einen Ländervergleich an. In den meisten Ländern würden steigende Ausgaben der Haushalte für den Mobilfunk prognostiziert, selbst wenn die Penetration bereits sehr hoch ist, wogegen die Bedeutung des Festnetzes abnimmt. Seine These: Die Konvergenz der Mobilfunk- und Festnetzwelt, auf der Grundlage des Internet basierten Multimedia Subsystems, ist keine Vision für die ferne Zukunft, sondern im Begriff, umgesetzt zu werden.

Mit dem Einstieg in das Produktgeschäft, so Friedel, wurden Vertriebspartnerschaften notwendiger denn je, z.B. Vierling (Ebermannstadt). Für den weltweiten Vertrieb war die Kooperation mit dem stillen Riesen Agilent ein glücklicher Griff. Stuart Connelli, bei Agilent UMTS Programme Manager sagte am Rande des Kongresses: „Ich denke, die Partnerschaft mit SIGOS wird langfristig Bestand haben.“ Immerhin, so Connelli, arbeiten die beiden Unternehmen bereits seit einigen Jahren zusammen und mit UMTS werde die Nachfrage nach ausgefeilten Testsystemen wachsen. „Aktives Testen wird damit wichtiger als bei GSM.“

„Ein guter Anruf ist der, den Sie abrechnen können“

Schon heute mit GSM würden die zu lösenden Aufgaben immer komplexer, erläuterte Gerald Smech von T-Mobile Austria. Zum Beispiel bei den Abrechnungssystemen. Das Produkt SITE von SIGOS leiste gute Arbeit beim Service-Testen. Eine lohnende Ausgabe, denn schließlich geht es um viel Bares. „Was ist ein guter Anruf?“, fragte er ins Publikum und gab gleich selbst die Antwort: „Einer, den Sie abrechnen können.“ Was dem Kunden in Rechnung gestellt werden kann, beschäftigt im weitesten Sinne auch den Erlanger Spezialisten Opticom. Wie wollen Diensteanbieter künftig ein oder zwei Euro pro Kurzvideo etwa von einem Formel-1-Rennen kassieren, wenn der Kunde die Bilder auf seinem Handy praktisch nichts erkennen kann? „Die Kundenerwartung knüpft beim Fernsehen an“, sagte Opticom-Gründer Michael Keyhl. Als Anbieter von Systemen zur Qualitätsmessung von Sprache und Audio empfiehlt er sich auch bei Multimedia-Anwendungen als Lieferant objektiver Qualitätsmessung.

Michael Horn von O2 Germany legte detailliert dar, mit welchen Konzepten der Netzbetreiber die Qualität der Dienste verbessert: „Integrated Service Management Platform“ sei der Schlüssel, um sich einen ganzheitlichen Blick auf die Funktionalität eines Dienstes zu verschaffen. Es ist in der Lage, die verschiedenen Datenquellen zu einem Ganzen zusammenzuführen. Zu dieser innovativen Lösung habe SIGOS mit dem SITE -Testsystem entscheidend beigetragen, erklärte der Chef des Service Managements von O2.

Ein neues Haus für Netzwerk-Architekturen

Ein Stück Zukunftsmusik spielte Dr. Erhard Winter vor. Der Senior-Spezialist von E-Plus beleuchtete künftige Netzwerk-Architekturen und erläuterte, warum die EU für neue Konzepte zur Infrastruktur im Mobilfunk Geld ausgibt. In einem Gemeinschaftsprojekt, gefördert von Brüssel, geht es laut Winter darum, „ein neues Haus zu bauen, weil das alte viel zu verschachtelt und unpraktisch geworden ist“. Es gelte, die Datenbasis von den Anwendungen zu trennen und in einem Extra-Netz unterzubringen, auf das alle Autorisierten Zugriff haben. Weil auf diese Weise die heute enorme Redundanz sowie viele Umwege entfallen, verspreche die völlig umgebaute Infrastruktur ein signifikantes Einsparpotenzial: Bei den operativen Kosten bis zu 40 Prozent und bei den Investitionskosten bis zu 60 Prozent. „Aber bis dahin ist es ein harter Weg“, sagte Winter. Das EU-Projekt läuft noch bis 2006 und soll zwei Jahre später erste Früchte tragen.

„Netzbetreiber brauchen Unterstützung“

Der Vorsitzende der SIGOS-Geschäftsführung, Johannes Reis, sprach von den großen Herausforderungen, die die nächste Mobilfunkgeneration ebenso mit sich bringe wie das Zusammenwachsen der mobilen Kommunikation mit dem Internet. „Für die hohen Risiken brauchen die Netzbetreiber Unterstützung“, erklärte Reis. Um Netze und Dienste stabil und zuverlässig zu halten, hat SIGOS eigene Testsystem entwickelt. So hat sich aus der ehemaligen Strategie „durchführen von Test“ ein Produktgeschäft zur Hauptstrategie gemausert. Mit Agilent als globalem Partner und vielen weltweiten nationalen Partnern werden SIGOS-Produkte international vertrieben. Gleichwohl „bleibt die SIGOS-Zentrale in Nürnberg. Wir sind im Zentrum der mobilen Telekommunikation, um schnell reagieren zu können brauchen wir kurze Wege, unterstrich Reis. Der CEO dankte allen Kunden und Partnern, die SIGOS in den bewegten Jahren der Firmengeschichte die Stange gehalten hatten, für ihr Vertrauen. Sein großer Dank galt überdies dem SIGOS-Team für ihr Engagement während der vergangenen Jahre.

Event-Abenteuer in stimmungsvollem Ambiente

Nach fast sieben Stunden ebenso erhellender wie anspruchsvoller Referate – unterbrochen nur für einen Museumsrundgang unter der Führung des Museumsdirektors und durch Stärkung am Büffet - brach ein lautstarkes Agenten-Team über die Zuhörer ein. Mit Hubschrauber-Getöse „landeten“ schwarz gekleidete Revolverhelden im Nürnberger Kommunikationsmuseum und nahmen die Überraschten gewissermaßen in Geiselhaft. Einziger Ausweg: Als Special Agent in einem Team ausgeklügelte Aufgaben im Museum zu lösen. Beim Event im stimmungsvollen Restaurant Vineria wurden die besten SIGOS-Agenten ausgezeichnet und mit Preisen belohnt.

SIGOS-Chef Johannes Reis hatte für den Abend den überregional bekannten Jazz-Pianisten Michael Flügel mit Band engagiert, mit der er selbst bisweilen musiziert. Doch Jazz-Unterhaltung auf gehobenem Niveau war nur das eine. Zum anderen war Erlebnisastronomie angesagt. Das bedeutete für die geladenen Geburtstagsgäste, gegenüber einer Schar zunächst unauffälliger, aber dann zunehmend provokanter Kellner und Kellnerinnen humorvoll-schlagfertig zu reagieren. Bald zogen die Provokateure über den Modegeschmack einiger Gäste her, bald mischten sie sich frech in Gespräche der Dinierenden ein oder stritten untereinander lautstark über die Köpfe der Gäste hinweg. Die Event-Profis der „Scharlatane“, angereist aus Hamburg, zeigten sich aber nicht nur Sketch erprobt, sondern auch musikalisch bewandert. Das Repertoire reichte von Parodien auf den Musikantenstadel bis hin zum hörenswerten Operetten-Duett. Dabei sorgten auch Amateure mehr oder weniger freiwillig für Lachsalven. ETSI-Manager Shicheng Hu zum Beispiel gelang es - wie schon so oft - mit kleinen Anekdoten die Stimmung zu lockern. Und SIGOS-Entwicklungschef Martin Löhlein erheiterte mit der Kunst, mit der er die Attacken einer liebestollen Sängerin konterte.

Kulinarisch und musikalisch erlebter Abend

Zum Ausklang des kulinarisch und musikalisch erlebten Abends zeigte sich Erich Weikert, kaufmännischer Geschäftsführer von SIGOS, selbst überrascht über den Erfolg. Natürlich hatte SIGOS keinen Aufwand gescheut, das Firmenjubiläum fachlich wie gesellschaftlich zu einem bereichernden Erlebnis werden zu lassen. „Aber dass alles so wunderbar klappen würde, konnten wir höchstens hoffen“, freute sich Weikert.