

Richter-Maierhofer, Ellen:
ISDN-Router: Die Sache mit der "roten " Novell-Box.
in: ISDN REPORT, 12 (1993), 12-14.

Novell hat sich jetzt nach AVM einen zweiten Kooperationspartner in Sachen ISDN-MPR-Router ausgesucht: Auf der exponet gab es den Schulterchluss mit der Diehl ISDN GmbH aus Leonberg. Was passiert hier am ISDN-Markt- Hier der Versuch einer Meinungsbildung:

Zwei Tage exponet genügten, um der totalen Verwirrung anheim zu fallen. Thema Nummer 1 auf allen Ständen: Die ISDN-NLM-Router auf Basis des MultiProtocol-Routers von Novell. Dem Journalisten knallten neben den roten Boxen unzählige mit Novell-Logo zertifizierte Lösungen um die Ohren, gejagt von Ankündigungen stolzer ISDN-Hersteller künftig mit dem Weltmarktführer von Netzwerkbetriebssystemen im ISDN-Router Bereich zusammenzuarbeiten. Die erste Bestandsaufnahme auf der Rückfahrt im ICE mit Ziel einer Sortierung endete im Fiasko; was bleibt ist die Frage, wie man dem Anspruch einer Berichterstattung, die ja für Transparenz am Markt sorgen soll, Rechnung tragen will. Und es beschleicht einem ein ungutes Gefühl, wenn man an den Endverbraucher denkt. Was soll nun ein Kunde, der vor der Entscheidung steht, sich eine solche Lösung anzuschaffen, von dieser Entwicklung halten, wenn selbst der Schreiberling, der sich tagtäglich von Berufs wegen mit der Problematik beschäftigt, kurz vor der Kapitulation steht?

Noch vor kurzem, das heißt auf der letzten CeBIT, war die Welt hier noch in Ordnung: Es gab die Kooperation zwischen Novell und AVM, deren erstes Ergebnis, der NetWare MultiProtocol Router for ISDN, in Hannover dem interessierten Publikum gezeigt wurde. Dann war der Stein ins Rollen gebracht: Schlag auf Schlag brachte die ISDN-Industrie ISDN-Router in Netware-Loadable-Module (NLM)-Format für den NovellMRP auf den Markt. Mit von der Partie waren Meyn, ITK, Dr. Materna und Diehl ISDN, um nur einige zu nennen. Zusammen mit den Neuvorstellungen auf der exponet dürfte das Angebot inzwischen über ein gutes Dutzend betragen. Auf den beiden Herbstmessen Systems und exponet erweiterte Novell dann den Kreis der ausgewählten "Red-Box"-Partner: Für die MPR-Lösung über das analoge Telefonnetz (Option für ISDN jedoch gegeben) kam die neue Loewe Iscom zum Zuge, für die ISDN-Welt wurde ein weltweites Kooperationsabkommen mit Diehl ISDN unterzeichnet. Neben diesen drei Partnern splittet sich das restliche Angebot in zwei große Gruppen auf: In der ersten finden sich Anbieter wie beispielsweise CVP-Stollmann, die dem "Tanz um die rote Box" zum jetzigen Zeitpunkt noch eher abwartend gegenüberstehen. Die zweite, zahlenmäßig größere Anbietergruppe weiß, dass das Novell-Prüflogo ein wichtiges Verkaufsargument am Markt darstellt. Hierzu zählen etwa mbp und ITK. Oder wie Dr. Ralf Ebbinghaus, Leiter Vertrieb und Marketing bei ITK, es formuliert:

"Unsere Distributoren haben das Novell-Approval verlangt!" Deswegen wird auch ITK ihr Produkt künftig mit dem "Yes it runs with NetWare"-Wapperl schmücken. Obwohl Dr. Ebbinghaus damit auch manche Probleme hat. Für ihn ist mit der "roten Box" eine Art von "Gleichmacherei" verbunden, die wenig Platz für die Etablierung eigener Leistungsmerkmale lässt. Darüber hinaus darf man auch nicht vergessen, dass das Novell-Label nicht umsonst ist, sondern seinen Preis hat.

Für den Kunden entstehen daraus drei Angebots-Ebenen: Er kann die Produkte direkt in der roten Box erwerben (neben AVM nun auch Diehl ISDN im ISDN-Bereich sowie Loewe Iscom für das analoge Fernsprechnet); wobei es wahrscheinlich ist, dass sich in Zukunft noch mehrere Anbieter um diese rote Hülle bemühen werden und damit die Palette wächst. Als zweite Alternative bieten sich Produkte von Third-Party-Anbietern an, die "nur" mit dem Novell-Approval aufwarten können. Oder man nimmt eben die ungeprüften Varianten. Eines haben jedenfalls alle gemein: Sie warten mit fast identischer Funktionalität auf und sind für den Einsatz im harten ISDN-Alltag wohlgerüstet. Dies steht zumindest in allen Prospekten, und hilft es dem Kunden nur wenig, wenn wohlmeinende Hersteller ihm raten, sich im Praxistest doch selbst davon zu überzeugen, oder darauf verweisen, welche harten Prüfprozeduren ihr Produkt im Novell-Prüf-Center in San Jose über sich ergehen haben lassen müssen. Letzteres behaupten die meisten und bei ersterem stellt sich die Frage: Wo gibt es das Unternehmen, das seinen DV-Verantwortlichen für ein halbes Jahr freistellt, bis dieser alle MPR-Router for ISDN eigenhändig auf Herz und Nieren untersucht hat- Sicher kann man nun argumentieren, dass, wenn dieses Unternehmen bereits ISDN-Karten eines bestimmten Anbieters im Gebrauch hat, es naheliegend ist, auf dessen Router-Lösung zurückzugreifen. Dennoch bleibt das Unbehagen, dass diese Entwicklung eher zu einer Marktverunsicherung beiträgt. Und man muss dem ISDN-Volke anrechnen, dass es mit dieser, in der "großen DV-Welt üblichen" Vorgehensweise noch nicht allzu vertraut ist. Die Beweggründe von Novell sind klar: Der Marktführer ist von Rechts wegen daran interessiert, sich bei solchen "add-an"-Produkten nicht nur an einen Hersteller zu binden, sondern sich für viele Anbieter offen zu zeigen, um hier die eigenen Absatzpotentiale nicht künstlich zu begrenzen. Dass AVM hinsichtlich der neuen Novell-Kooperation mit Diehl ISDN nicht gerade einen Freudentanz aufführt, ist nachvollziehbar. Und obwohl man den Leonberger ISDN-Experten die Zusammenarbeit von vollem Herzen gönnt, fragt man sich doch, wie dieses Unternehmen darauf reagieren wird, wenn beispielsweise zur nächsten CeBIT Novell eine Kooperation mit einem weiteren Unternehmen in der ISDN-Branche ankündigen würde. Oder mit anderen Worten: It's just a new game?

Ellen Richter-Maierhofer