

NB GUIDE

IT & DIGITALISIERUNG



2020

Ihr persönlicher Leitfaden in die
Zukunft der Informationstechnologie.

www.newbusiness.at



Wo liegen Ihre Herausforderungen? Wir beraten Sie gerne

CANCOM a+d IT Solutions GmbH

✉ vertrieb@cancom.at | ☎ +43 (0)800 500 833

www.cancom.at

Wir kreieren neue Arbeitswelten.

**CANCOM als
Digital Transformation Partner
begleitet Unternehmen in die
digitale Zukunft.**

Dank starker Partnerschaften
und modernster Technologie
unterstützen wir Kunden,
neue Geschäftsmodelle zu erkennen
und ihren Geschäftserfolg auszubauen.

persönlich:

CANCOM



Fotos: FV UBIT/Kundrat (30), RNF (36+102+150), Alexander Sinn/Unsplash (82)

Es geht um den Menschen. Editorial von Rudolf Felser.....	06
Chancen ergreifen. Vorwort von WKO-Präsident Harald Mahrer	08
Neuigkeiten und Wissenswertes. Kurzmeldungen aus der Welt der IKT	10
Größtes 5G-Netz. A1 hat sein 5Giganetz gestartet	20
Die Zukunft von ERP. Fachkommentar von Helmut Rabanser, KUMAVISION	24
Absolventen gesucht. Der aktuelle IKT-Statusreport des Fachverbands UBIT.....	30
Ein Mann sieht rot. Interview mit Udo Urbantschitsch, Red Hat.....	36
Mobiler CRM-Einsatz. Fachkommentar von Markus Kloppenburg, Trovarit AG.....	46
Drei IT-Trends für 2020. Fachkommentar von Atish Gude, NetApp	52
Konkrete 5G-Projekte. Gewinner der „5G Vienna Use Case Challenge“.....	56
Identität an der Kette. Blockchain für personenbezogene Daten.....	60
Hüten Sie Ihre Daten! Fachkommentar von Martin Puaschitz, UBIT.....	64
Cloud, aber sicher! Interview mit Mario Zimmermann, Veeam	68
HR im digitalen Wandel. Fachkommentar von Johannes Kreiner, Sage DPW	74
Kein Hexenwerk. Interview mit Werner Höger und Michael Petroni, IT-PS.....	82
Sieger zweifeln nicht. Interview mit Wolfgang Burda, ACP IT Solutions.....	90
7 Gebote für Webshops. Fachkommentar von Tamara Zimmermann, Otago.....	98
Konstant verändert. Interview mit Jürgen Horak, NTT.....	102
Festnetz wird mobil. Fachkommentar von Johannes Marschner, UNICOPE	112



Interxion (118), Peggy & Marco Lachmann-Anke/Pixabay (134), XXXLutz KG (174)

Am besten vernetzt. Interview mit Martin Madlo, Interxion..... 118

Campus-Netze mit 5G. Interview mit Bernhard Peham, eww ITandTEL..... 124

Apps in den Mittelpunkt. Fachkommentar von Jean-Pierre Brulard, VMware 134

Panta rhei auch digital. Fachkommentar von Helmut Schindlwick 142

Virtuell und doch real. Rechenzentrumsplanung mittels digitalen Zwillings 148

Capture the fun factor. Interview mit Gábor Oláh und Mario Reismüller, Capture 150

Beim Wort nehmen. Interview mit Thomas Brauner, SPS 160

Was ist neu im Jahr 2020? Spannende Entwicklungen in der IT 170

XXXL Marketinglösung. XXXLutz investiert in Marketing-Content-Hub 174

Mit einer Stimme. Der VÖSI als Sprachrohr der Softwarebranche..... 178

Alles muss raus. Weiteres Wachstum beim Outsourcing..... 182

Archivdigitalisierung. Mit Archivdigitalisierung in Richtung Industrie 4.0 192

IMPRESSUM

Medieneigentümer-, Herausgeber- und Chefredaktionsanschrift: NEW BUSINESS Verlag GmbH, Otto-Bauer-Gasse 6/4, 1060 Wien, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax: +43/1/235 13 66-999, info@newbusiness.at **Geschäftsführung:** Lorin Polak **Chefredaktion:** Rudolf Felser **Art-Direktion:** Genius Graphics Gabriele Sonnberger **Anzeigenleitung:** Lorin Polak **Lektorat:** Julia Teresa Friehs **Coverfoto:** Adobe Stock/kras99 **Verlagspostamt:** 1060 Wien **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Ab 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten.



ES GEHT UM DEN MENSCHEN

Technologie hin oder her: Wer am einen Ende damit arbeiten muss und wer am anderen Ende davon profitieren soll, das ist immer der Mensch. Das geht vor lauter Megabits und Gigabytes oftmals ein bisschen unter.

Wenn Sie diesmal einen Blick in unser Inhaltsverzeichnis werfen, werden Sie zwei Dinge feststellen: Erstens, dass dieser IT-Guide mit fast 200 Seiten ein richtig dicker Brummer geworden ist. Daraus lässt sich unter anderem schließen, dass das Thema „digitale Transformation“ mittlerweile nicht nur angekommen ist, sondern bei vielen Unternehmen bereits im Mittelpunkt steht. Zweitens werden Sie vielleicht auch bemerken, dass dort sehr viele Namen von Menschen zu finden sind, mit denen wir für diesen IT-Guide entweder interessante Gespräche geführt haben oder die wir in anderer Form zu Wort kommen haben lassen. Denn wenn man schon die Behauptung aufstellt, es gehe um den Menschen und nicht nur um Nullen und Einsen, dann sollte man dieser Behauptung doch auch Taten folgen lassen, finden Sie nicht?

A, B, C, D, E UND 5G

Inhaltlich haben wir wieder einen weiten Bogen gespannt. Von Archivdigitalisierung, Blockchain und CRM über die Digitalisierung und ERP – egal, welchen Buchstaben Sie sich aussuchen, wir haben wahrscheinlich ein Thema behandelt, das damit anfängt. Sogar vor Ziffern schrecken wir nicht zurück. Denn eines der

aktuellsten und zentralen Themen ist die nächste Mobilfunkgeneration, die gerade an den Start geht: 5G. Die Anbieter versprechen sich – und ihren Kunden – viel von der neuen Technologie. In der Tat ist auch die Technologie selbst vielversprechend. Man darf gespannt sein, wie sie sich dann in der Praxis schlägt, wenn öffentliche und private 5G-Netze allorts Menschen und Maschinen miteinander verbinden.

APROPOS MENSCHEN

Wo wir schon bei den Menschen sind: Laut EU-Kommission wird 2020 europaweit mit einer Lücke von rund einer Million IT-Arbeitskräften gerechnet. In Österreich sind entsprechende Fachleute ebenfalls Mangelware. Wir geben zu, das ist keine bahnbrechende Neuigkeit, davon reden wir schon seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten. Wissen Sie, was interessant ist? Trotzdem hat sich die Lage nicht verbessert. Lassen Sie mich meine letzten Zeilen daher nutzen, um zu schreiben: Dieses Land braucht mehr IT-Arbeitskräfte! Hüft's nix, schodt's nix. ■

Viel Spaß beim Entdecken des neuen NEW BUSINESS IT-GUIDE wünscht Ihnen Ihr

Rudolf N. Felser,

Chefredakteur NEW BUSINESS Guides





Connectivity

Im 5Giganetz von A1.



Das 5Giganetz von A1, die beste Kombination aus größtem Glasfasernetz und schnellster 5G Technologie, bringt Ihrem Unternehmen immer den entscheidenden Vorsprung und ist der nächste Schritt für Ihren #BusinessChange.

ALLES



für Ihr Business.

Ich kann alles.
Im 5Giganetz von A1.

CHANCEN ERGREIFEN

Digitalisierung und Globalisierung verändern die Rahmenbedingungen für unser Leben und unsere Wirtschaft massiv. Die Chancen, die sich daraus ergeben, zu ergreifen und umzusetzen – das ist ein spielentscheidender Wettbewerbsfaktor für den gesamten Standort.

Der digitale Wandel begegnet uns allen im persönlichen Alltag, im Umgang mit der Verwaltung, aber natürlich auch im unternehmerischen Tun.

DIGITALNATION ÖSTERREICH

Die neue Bundesregierung hat es sich zum Ziel gesetzt, Österreich zu einer der führenden Digitalnationen in Europa zu machen, damit alle in unserem Land die Vorteile der Digitalisierung bestmöglich nutzen können. Dabei geht es um die Nutzung moderner Technologien, den Ausbau der notwendigen Infrastruktur – Stichwort 5G –, rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Datenschutz und Datennutzung, aber auch um Verwaltungsvereinfachungen und die Stärkung digitaler Kompetenzen und damit die Modernisierung unseres Bildungssystems. Wir als Wirtschaftskammer unterstützen eine aktive Digitalisierungspolitik und begleiten unsere Mitgliedsbetriebe – vom großen Leitbetrieb bis zum EPU – im digitalen Wandel.

NEUAUFLAGE VON KMU DIGITAL

Das gelingt uns zum Beispiel mit der Neuauflage von KMU DIGITAL, der Digitalisierungs-

förderung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Österreich.

Mit KMU DIGITAL unterstützt das Ministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) in Kooperation mit der WKÖ zielgerichtet die kleinen und mittleren Betriebe dabei, Digitalisierungsprojekte zu konzipieren, umzusetzen und in den Markt überzuführen.

WKO-INNOVATIONSSTRATEGIE

Eng mit Digitalisierung verbunden ist Innovation. Entscheidend für das Hervorbringen neuer Innovation ist für Unternehmen aller Branchen und Größen der erfolgreiche Umgang mit neuen digitalen Technologien wie Cloud-Computing, Virtual Reality, Data-Analytics, 3D-Druck oder künstlicher Intelligenz. Deshalb hat die Wirtschaftskammer in ihrer WKO-Innovationsstrategie zusammengefasst, was Österreich braucht, um zum Innovation-Leader zu werden. Wichtige Punkte davon wurden im Regierungsprogramm bereits aufgegriffen – und in diese Richtung werden wir auch 2020 weitergehen! ■

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Harald Mahrer

Dr. Harald Mahrer,

Präsident der Wirtschaftskammer Österreich
Nähere Informationen finden Sie unter www.wko.at.





Managed Threat Response

**Andere informieren Sie nur über Bedrohungen.
Wir werden aktiv.**

Mit Sophos MTR erhält Ihr Unternehmen 24/7 Managed Detection and Response mit aktiver Bekämpfung von Bedrohungen durch ein Expertenteam, als Fully-Managed-Service.

JETZT INFORMIEREN
www.sophos.de/mtr



SOPHOS

Die Evolution der Cybersecurity.

NEUIGKEITEN AUS DER WELT DER IKT

Oft hat man das Gefühl, die Welt dreht sich immer schneller. Sobald Bits und Bytes ins Spiel kommen, erhöht sich das Tempo noch einmal. Als „Vorspeise“ hier deshalb ein paar leicht verdauliche Happen mit News, neuen Produkten und Services, bevor wir Ihnen den Hauptgang servieren.



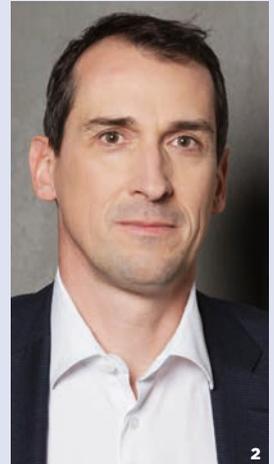
ROCKWELL SCHNAPPT SICH AVNET

Rockwell Automation, ein Anbieter für industrielle Automation und digitalen Wandel, schnappt sich den israelischen Cybersecurity-Anbieter Avnet Data Security. Eine entsprechende Vereinbarung zur Übernahme wurde bereits unterzeichnet. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Bereich Cybersecurity und einer umfassenden Bandbreite an IT/OT-Cybersecurity-Services bietet Avnet seinen Kunden Services wie Risikobewertungen, Penetrationstests, Netzwerk- und Sicherheitslösungen sowie Schulungen zur Verschmelzung von IT und OT unter dem Gesichtspunkt der Cybersecurity an. Damit erweitert Rockwell sein Portfolio in diesem wichtigen Bereich deutlich. Der Abschluss der Transaktion soll voraussichtlich Anfang 2020 erfolgen, natürlich vorbehaltlich der üblichen Genehmigungen und Bedingungen. ■

schmelzung von IT und OT unter dem Gesichtspunkt der Cybersecurity an. Damit erweitert Rockwell sein Portfolio in diesem wichtigen Bereich deutlich. Der Abschluss der Transaktion soll voraussichtlich Anfang 2020 erfolgen, natürlich vorbehaltlich der üblichen Genehmigungen und Bedingungen. ■

T-SYSTEMS FÜHRT „ALPINE REGION“ EIN

T-Systems Austria kann auf ein erfolgreiches Jahr mit solidem Wachstum zurückblicken. Außerdem gibt es große Neuigkeiten: Mit der im Jänner 2020 erfolgten Bündelung des Geschäfts von Österreich und der Schweiz in der „Alpine Region“ unter der Führung von Peter Lenz (Bild) – nunmehr also nicht mehr „nur“ Österreich-Chef, sondern Regional Managing Director T-Systems Alpine – entsteht, mit über 1.200 Mitarbeitern und einem Umsatz von über 300 Millionen Euro, die umsatzstärkste Region von T-Systems International außerhalb Deutschlands. Die neue Region bündelt als Tochter der T-Systems International weiter ihre Kompetenzen, positioniert sich im Bereich der Digitalisierung als Top-Player und soll das internationale Portfolio noch besser lokal verfügbar machen. „Durch unser enges Zusammenspiel schaffen wir eine schlankere Organisation, nutzen länderübergreifende Synergien, bündeln unser Experten-Know-how und können so den Marktengang wettbewerbsfähiger gestalten“, so Lenz. ■



VEEAM WECHSELT BESITZER

Das Venture-Capital-Unternehmen Insight Partners hat die Akquisition des Back-up- und Cloud-Data-Management-Spezialisten Veeam bekannt gegeben. Der Deal hat den Angaben zufolge ein Volumen von fünf Milliarden Dollar. Durch die Übernahme wird Veeam, bislang in der Schweiz ansässig, zu einem US-amerikanischen Unternehmen. Bereits bis Ende des ersten Quartals 2020 soll die Akquisition abgeschlossen werden. Die Unternehmen arbeiten schon länger zusammen, Insight Partners hat schon Anfang 2019 ein Investment bei Veeam getätigt. Das Ziel ist die weitere Expansion von Veeam in neue Marktsegmente und somit auch eine Fortführung des bereits bestehenden Wachstumskurses. Auch auf die Führungsebene hat dieser Deal Auswirkungen: So wurde William H. Largent (Bild) von seiner bisherigen Position als Executive Vice President zum Veeam-CEO befördert und übernimmt weiters künftig den Vorstandsvorsitz. Danny Allan, bislang Vice President für die Produktstrategie, wird künftig als Chief Technology Officer (CTO) tätig werden. Die beiden Firmengründer Andrei Baronov und Ratmir Timashev treten zurück. Dafür kommen Mike Triplett, Managing Director von Insight Partners, und Co-Investor Nick Ayers ins Team. ■



NEUER KUNDE FÜR R&S

Ramsauer & Stürmer freut sich über einen neuen Kunden: Das Unternehmen konnte im Ausschreibungsverfahren überzeugen und die Vergabe der Einführung eines „ERP-Systems für die FH Oberösterreich“ für sich entscheiden. Im Zuge des Großprojekts für die Bildungsinstitution werden die Module Finanz- und Anlagenbuchhaltung, Controlling und Kostenrechnung, Beschaffung und Eingangsrechnung

prüfung inklusive Workflows, Personalzeit- und Bewerbermanagement sowie Lohn- und Gehaltsabrechnung stufenweise bei der FH Oberösterreich eingeführt. Die FH Oberösterreich zählt zu den führenden österreichischen Fachhochschulen. An den vier Standorten Linz, Wels, Hagenberg und Steyr bietet die FH OÖ knapp 6.000 Studierenden wissenschaftlich fundierte, praxisorientierte Studien mit internationaler Anerkennung. Im zweiten Kompetenzbereich serviert sie die Wirtschaft mit innovativen Ergebnissen aus Forschung und Entwicklung. ■

Fotos: Rockwell Automation (1), T-Systems (2), Veeam (3), Rupert Steiner (4)



HABEN SIE EINEN LÖWEN BESTELLT?

Orderlion, die von Stefan Stroher und Patrick Schubert im Jahr 2017 gegründete Onlinebestellplattform für Gastronomen und Lieferanten, erhält mit tecnet equity und Walter Schachermayer zwei weitere Investoren. Im Zuge dieser Finanzierungsrunde wurde in Summe eine Million Euro für das weitere Wachstum und die Internationalisierung von Orderlion bereitgestellt. Neben den beiden Neuinvestoren haben sich auch die

bisherigen Gesellschafter Christoph Filnkössl, Johannes Cech, Stefan Nagel, Christoph J. Martin und Markus Ladstätter an dieser Kapitalerhöhung beteiligt. Orderlion wurde für alle Arten von Gastronomiebetrieben konzipiert, fasst alle Lieferanten und Produkte in einer App zusammen und ermöglicht kundenspezifische Preisgestaltungen. Mit nur wenig Aufwand kann der gesamte Warenbestand von Lokalen erfasst und für automatische Bestellvorgänge aktiviert werden. ■

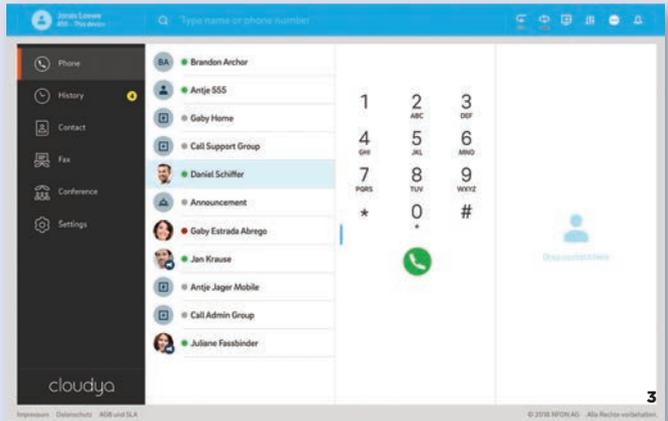
AUS ALT MACH NACHHALTIG

Die AfB gGmbH ist Europas größtes gemeinnütziges IT-Unternehmen und schafft durch die Aufbereitung und den Verkauf gebrauchter IT- und Mobilgeräte Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung. Anfang Dezember 2019 wurde die AfB social & green IT Österreich im Rahmen der feierlichen und hochkarätig besetzten Austrian SDG-Award Gala des Senats der Wirtschaft im Parlament in der Hofburg mit dem SDG-Special-Award ausgezeichnet. Die Verleihung des SDG-Awards hat zum Ziel, Pioniere bei der vorbildlichen Umsetzung der Sustainable Development Goals (SDGs) durch diese Auszeichnung einem breiteren Publikum bekannt zu machen und dadurch andere zu motivieren, ebenfalls nach den Grundsätzen der SDGs zu wirtschaften. Durch das Übernehmen und die Aufarbeitung ausgemusterter Business-IT erweitert AfB den Produktlebenszyklus von gebrauchter Hardware, schont natürliche Ressourcen und reduziert CO₂-Emissionen. ■



DAS TEAM AUS DER WOLKE

Seit der Gründung im Jahr 2007 verzeichnet die NFON AG ein kontinuierliches Wachstum. Bereits 2009 startete die erste Niederlassung außerhalb Deutschlands in Österreich mit Hauptsitz in St. Pölten – derzeit ist die NFON AG in 15 europäischen Ländern aktiv. Gemeinsam mit 30 Mitarbeitern verantwortet Gernot Hofstetter als Geschäftsführer der NFON GmbH den österreichischen und CEE-Markt. Kürzlich hat der paneuropäische Cloud-PBX-Anbieter den Launch des neuen Angebots Nvoice for Microsoft Teams bekannt gegeben. Damit vereinen sich zwei Kommunikationsplattformen zu einem Angebot: Microsoft Office 365 mit Microsoft Teams und Cloudya, die Telefonanlage aus der Cloud von NFON. Partner erhalten die Möglichkeit, NFON Premium Solutions wie Ncontactcenter, Nhospitality und Neorecording in Kombination anzubieten – alles aus einer Hand. Zudem wird keine weitere Hardware benötigt, Lizenzen können separat erworben und integriert werden.



QUALITÄT UNTER DER LUPE

Im Rahmen eines Forschungsprojekts des ORF, der Forschungseinrichtung AIT Austrian Institute of Technology (Center for Technology Experience), NOUSdigital und Exozet ist bei der Videoplattform ORF-TVthek ein neues Tool zur Optimierung der ORF-Streamingangebote im Einsatz. Durch eine genaue Messung von Netzwerkparametern und Servicequalität kann evaluiert werden, wie das Signal bei den Kunden ankommt. Diese Quality of Experience kann mit dem neuen Tool detailliert und dabei anonymisiert für die interne Nutzung beobachtet werden. Das neue Quality-of-Experience-Monitoring wurde speziell auf die Bedürfnisse der ORF-TVthek abgestimmt. Die Performancemessung unterstützt dabei eine genaue Betrachtung sowohl im Detail bis auf die Ebene von Sendungsbeiträgen als auch programmorientiert über längere Zeiträume (z. B. bei Großereignissen) in der internen Analyse. Sämtliche Messdaten werden noch vor Übermittlung anonymisiert. Aus diesen Daten lässt sich weiters die Leistungsfähigkeit der Content-Delivery-Network-Anbieter (CDN-Anbieter) ableiten. Dies hilft dem ORF bei der kontinuierlichen Verbesserung seines Streamingangebots.



4

Fotos: Orderlion (1), Werner Streitfelder (2), NFON AG (3), Peggy und Marco Lachmann-Anke/Pixabay (4)



1

ICH SEH, ICH SEH, WAS DU NICHT SIEHST

Mithilfe von Dashcams lässt sich schnell klären, wer einen Unfall verursacht hat und wer nicht. Wichtig ist, dass die Geräte auch bei schlechtem Wetter sowie nachts verwertbare Aufnahmen liefern. Vor allem für Dienstwagen, Carsharing oder Flotten sind Dashcams von Nextbase zu empfehlen. Das

neue Top-Modell 622GW kommt im Frühjahr auf den Markt. Aber auch andere Modelle wie die 422GW mit 1.440-p-Auflösung und sechsfach beschichtetem Glasobjektiv bieten viele Zusatzfunktionen bis hin zu Alexa, um Musik abzuspielen, einen Parkplatz zu finden oder Smart-Home-Geräte zu steuern. Der Notfall-SOS-Service leitet die Rettungskräfte im Falle eines Unfalls direkt an Ihren Standort. Zudem kann die Dashcam 422GW durch ein Rückfahrkamerasmodul erweitert werden. ■

WENN DER POSTMANN (ODER SONST JEMAND) ZWEIMAL KLINGELT

Mit den smarten DoorLine-Türsprechanlagen wird jedes Telefon zur Gegensprechstelle. So ist man jederzeit und überall erreichbar und kann übers Festnetz oder Smartphone auf die Türklingel reagieren. Rufweiterleitungen etwa aufs Handy bei Abwesenheit sind ebenfalls möglich - und mit der DoorLine Pro Exclusive sogar Gruppenrufe sowie das Öffnen von Türen oder Toren ohne Schlüssel per Code. Ihr 4,3-Zoll-TFT-Touchscreen wurde speziell für den Outdoor-Einsatz entwickelt und gebaut. Der integrierte Lichtsensor passt die Display- und LED-Helligkeit automatisch den jeweiligen Bedingungen an. So sorgt das Display der DoorLine Pro Exclusive für gute Lesbarkeit. Über die integrierte Bluetooth-Schnittstelle kann das Gerät über den PC konfiguriert werden. ■



2

FAST SIND WIR DIE KABEL LOS

Das neue Fujitsu-Display P27-9 TS QHD unterstützt zukünftige Arbeitsplatzszenarien und bietet beste Voraussetzungen für einen nahezu kabellosen Schreibtisch. Mit lediglich einem USB-C-Kabel lassen sich Arbeitsplatzgeräte mit dem ergonomischen Display von Fujitsu verbinden, egal ob es sich dabei um ein Notebook, einen PC oder ein Smartphone handelt. Eine Portreplikatorfunktion macht das Display zu einem USB-Hub für Peripheriegeräte wie Maus, Tastatur und Speichermedien. Sie ermöglicht das Übertragen von Videosignalen für bis zu zwei QHD-Monitore sowie der Audiosignale und auch der Daten angeschlossener USB-Geräte. Die eingebaute KVM-Funktion ermöglicht es, alle an den Monitor angeschlossenen Geräte abwechselnd für zwei Computer gemeinsam zu nutzen. So können fest vorgehaltene ThinClient-Arbeitsplätze über das USB-C-Kabel automatisch auf ein mobiles Gerät umgeschaltet werden. Mit der Einkabellösung können sich Unternehmen die Investitionen in separate Docking-Stations oder Portreplikatoren für geteilte Arbeitsplätze sparen. Für angeschlossene Notebooks und PCs dient der Ein-/Ausschalter des Displays als gemeinsamer Schalter für Rechner und Monitor.



WLAN-MESH-MASCH

Um richtig arbeiten zu können, benötigt man im Unternehmen wie im Homeoffice ein stabiles und schnelles WLAN. Ein Mesh-System aus zwei oder mehreren Geräten versorgt Wohnungen und Büros besser mit schnellem WLAN, als es ein einzelner Router könnte. Im WLAN Mesh werden mehrere verteilte WLAN-Zugangspunkte zu einem

einzigem intelligenten WLAN-Netz zusammengefasst. Die FRITZ! Mesh Sets von AVM (FRITZ!Box 7530 und FRITZ!Repeater 1200 oder FRITZ!Box 7590 und FRITZ!Repeater 2400) lassen sich per Knopfdruck verknüpfen, sodass man umgehend von einem nahtlosen WLAN-Mesh-Netzwerk profitiert. Dank innovativer Technologien wie WLAN Mesh Steering, Beamforming und Crossband Repeating sind alle Endgeräte stets optimal ins WLAN eingebunden. Über weitere Produkte der FRITZ!-Familie lässt sich das Netzwerk zudem individuell anpassen und erweitern.

Fotos: Nextbase (1), Telegärtner (2), Fujitsu (3), AVM (4)



EINE BLOCKCHAIN FÜR REIS

Ricex ist die erste digitale Plattform für den An- und Verkauf von Reis, eines der weltweit meistgehandelten Grundnahrungsmittel. Die Plattform digitalisiert den Handel durch den Einsatz von Blockchain Distributed Ledger Technology (DLT). Sie bietet eine Vielzahl von Vorteilen: Käufer, Verkäufer und Servicedienstleister können leicht zueinanderfinden, verhandeln

– und dabei dank der nahtlosen Integration und der verifizierbaren Daten ohne weiteren Aufwand auch noch die Themen Versicherung, Transport, Warenprüfung und Abwicklung erledigen. Der Einsatz der DLT-Plattform sorgt für ein neues Vertrauen im bislang stark fragmentierten internationalen Reisgeschäft. Die Plattform versorgt alle Beteiligten mit verifizierten, manipulationssicheren Daten. Entstanden ist die Plattform durch die Zusammenarbeit von Fujitsu und Rice Exchange (Ricex). ■

AGILER WERDEN MIT SYSTEM

Ursprünglich aus der Softwareentwicklung kommend, zielt Agilität darauf ab, Arbeitsabläufe beweglicher, nachhaltiger und kollaborativer zu machen. Die Software- und Digitalisierungsexperten von Nagarro haben jetzt neue Coaching- und Trainingsformate für Teams und Führungskräfte ins Angebot aufgenommen, um die steigende Nachfrage nach agilen Arbeitsabläufen in Unternehmen zu adressieren. Mit dem kreativen Teambewerb „Agile Challenge“ präsentiert Nagarro ein neues Konzept, das sich am Vorbild der österreichweiten Agile-Challenge-Veranstaltungen der Vorjahre orientiert. Zusätzlich wurden ein- bis dreitägige agile Coachingformate vom Einstiegs- bis zum Expertenlevel entwickelt. Zur Auswahl stehen fach- und rollenspezifische Trainings auf Team-, Management- oder Leadership-Ebene, sowie interaktive Teamformate. Die inhaltliche Gestaltung der Workshops richtet sich nach dem jeweils vom Unternehmen formulierten Bedarf. ■



COPA-DATA SCHLÄGT NEUES KAPITEL AUF

Das Salzburger Unternehmen COPA-DATA entwickelt seit über 30 Jahren die Softwareplattform zenon für die prozessorientierte und diskrete Produktion sowie Energieerzeugung und -verteilung. Mit Erfolg vertreibt COPA-DATA CEE/ME die Software in Mittel- und Osteuropa sowie im Nahen Osten. Im vergangenen Geschäftsjahr erzielte das Unternehmen, das zehnte Mal in Folge seit der Firmengründung im Jahr 2009, ein weiteres Umsatzwachstum. Für die erfolgreiche Fortführung dieses Trends wird das Team nun personell verstärkt. Der Mitbegründer und bisherige Geschäftsführer Alexander Punzenberger (im Bild re.) wird sich zukünftig als Gesellschafter von COPA-DATA CEE/ME auf den Marktaufbau im Nahen Osten konzentrieren. Bereits seit Jahreswechsel agiert der bisherige Leiter des Bereichs Marketing und Sales Services, Reinfried Kölblbacher, als Area Sales Manager für die Tschechische Republik, die Slowakei und Ungarn. Per 1. Februar 2020 hat zudem Johannes Petrowisch (im Bild li.) die operative Geschäftsführung von COPA-DATA CEE/ME von Alexander Punzenberger übernommen.



KUNDENBINDUNG MOBIL

Der Hagenberger Softwareentwickler bluesource integriert seine Kundenbindungsplattform mobile-pocket in Telebanking Pro – das Business-Banking der Erste Bank und Sparkassen. Damit können KMU ihr Kundenbindungsprogramm einfach digitalisieren und so ihre Businessperformance optimieren. Dadurch wird es möglich, Stammkunden direkt und mobil

über attraktive Angebote, Prämien und Gutscheine anzusprechen. Dank der Integration von mobile-pocket in Telebanking Pro können Businesskunden der Erste Bank jederzeit relevante Informationen über ihre Stammkunden abrufen. Das übersichtliche Dashboard zeigt z. B., wie oft Kundinnen und Kunden ihre Bonuskarte verwenden und welche Angebote und Gutscheine besonders häufig genutzt werden. Die Wirkung von Marketingmaßnahmen kann so laufend überprüft und optimiert werden. Die KMU sind damit in ihrem Direktmarketing nicht mehr rein auf Kundenmailings und komplizierte Softwarelösungen angewiesen.

Die richtigen Werkzeuge für Efficient Engineering

Durchgängige digitale Daten sind die Grundlage für ein effizientes Engineering. Die EPLAN Plattform verbindet unsere Lösungen und bildet die Basis für die Expertensysteme, mit denen Sie ihre Engineering-Projekte erstellen. So können Sie ihre Projekte disziplinübergreifend bearbeiten und haben für jeden Anwendungsfall die optimale Lösung. Auch methodisch bieten wir Ihnen umfassende Unterstützung bis hin zur automatischen Schaltplanerstellung. Über Einzellösungen hinaus ermöglichen Schnittstellen den bidirektionalen Austausch mit Ihrem ERP- und PDM-System. Die Verbindung mit zu mechanischen Prozessen erweitern Ihren Blick auf eine mechatronische Engineering-Perspektive.

- Engineering-Software
- Prozessberatung
- Implementierung
- Global Support

Sprechen Sie mit uns – wir sind für Sie da!
www.eplan.at/kundendirektbetreuung

PIONEERING

EPLAN ePULSE is when PIONEER and ENGINEERING become PIONEERING.

PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP



Qualitätssteigerung auf Produkt- und Prozessebene

Unter dem Dach von „Eplan ePulse“ setzen wir als Lösungsanbieter den begonnenen Kurs der agilen Cloud-Entwicklung onsequent fort. Eplan ePulse bildet die Basis für ein komplettes Netzwerk an cloudbasierten Systemen, das Daten und Projekte, Disziplinen sowie Ingenieure weltweit zusammenbringt und dient als Bindeglied in der Zulieferkette von Endkunde, Maschinen- bzw. Anlagenlieferant und Komponentenherstellern der industriellen Produktion. Die in Eplan ePulse hinterlegten Projektdaten fungieren als Systembeschreibung für die eigene Fertigung und zur Kundendokumentation aller automationsrelevanten Aspekte des Digitalen Zwillings. Damit setzen wir auf 100 % digitale Daten und haben eine neue Cloud-Einheit geschaffen, in der experimentiert und im Kontext mit Kunden und Partnern diskutiert wird. Nicht jede Idee erblickt im Anschluss das Licht der Welt, aber unser Motto ist klar:

„efficient engineering“ als Auftrag ■
Ganzheitliche Lösungen als Verantwortung ■
Optimierte Engineering-Prozesse als Versprechen ■

Querdenken ausdrücklich erwünscht.

EPLAN Software & Service GmbH
3300 Amstetten • Franz-Kollmann-Straße 2/6 • Tel.: +43/7472/28000-0
office@eplan.at • www.eplan.at



PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP

GRÖSSTES 5G-NETZ

Am 25. Jänner hat A1 sein 5G-Netz gestartet, eine Kombination aus Glasfasernetz und 5G. 350 5G-Standorte gingen am Tag eins in ganz Österreich in Betrieb.

A1 hat sich einen besonderen Rahmen für seinen Start in die neue Mobilfunkgeneration einfallen lassen: Unmittelbar nach der Siegerehrung des Abfahrtsklassikers auf der legendären Streif in Kitzbühel wurde das 5G-Netz live eingeschaltet. Eine spektakuläre Lasershow am Zielhang und eine Liveschaltung zum exklusiven Gig von Bilderbuch, die im Schönbrunner Schlosstheater vor 400 Gästen performten, waren das schmückende Beiwerk für den Startschuss in die neue Kommunikationsära.

A1-Telekom-Austria-Group-CEO Thomas Arnoldner dazu: „5G ist die Basis der künftigen Digitalisierung Österreichs und wird ungeahnte Möglichkeiten für neue Dienste und Anwendungen eröffnen.“ „Als Treiber und Wegbe-



gleiter der Digitalisierung geben wir den Takt vor und unterstützen damit Industrie, Wirtschaft und Private gleichermaßen“, ergänzte A1-Österreich-CEO Marcus Grausam.

gleiter der Digitalisierung geben wir den Takt vor und unterstützen damit Industrie, Wirtschaft und Private gleichermaßen“, ergänzte A1-Österreich-CEO Marcus Grausam.



A1-Telekom-Austria-Group-CEO Arnoldner und A1-Österreich-CEO Grausam

FÜHRENDE DIGITALNATION

Bereits ein paar Tage früher wurde der Start von 350 5G-Standorten in 129 Gemeinden in ganz Österreich ebenfalls von Arnoldner und Grausam, sogar mit Unterstützung von Bundeskanzler Sebastian Kurz sowie den Bundesministerinnen Elisabeth Köstinger und Margarete Schramböck, ganz offiziell im Bundeskanzleramt verkündet. „Wir haben das Ziel, Österreich zu einer der führenden Digitalnationen Europas zu machen. Dafür braucht es eine flächendeckende Breitbandversorgung in ganz Österreich. Wir wollen, dass vor allem der ländliche Raum von dieser Entwicklung profitiert“, sagte Bundeskanzler Kurz zu diesem Anlass. ■



Smarte ERP-Software für jede Branche

Ein offenes Ohr für Kundenbedürfnisse, innovative Entwicklungen und maßgeschneiderte Branchenlösungen machen Ramsauer & Stürmer zu einem der führenden Anbieter von Business-Software in Österreich.

Die ERP-Lösung „rs2“ bedient das gesamte betriebswirtschaftliche Spektrum: vom Rechnungswesen über Logistik und Produktion bis zu CRM, DMS und Personalverwaltung. Innovative Prozesstools wie KI und die intelligente Wissensmanagement-Lösung „Enterprise Search“ sorgen modulübergreifend für effiziente Prozesse.

Erfahren Sie mehr unter:
www.rs-soft.com

Ramsauer & Stürmer Software GmbH
5101 Bergheim bei Salzburg | Dorfstraße 67
Tel.: +43 662 63 03 09 | software@rs-soft.com

MIT INTERXION ZUM ERFOLG

Mit Interxion als Colocation-Provider haben Unternehmen wie unter anderem Myra Security oder UBIMET einen verlässlichen Colocation-Provider an ihrer Seite, der höchste Sicherheit und Verfügbarkeit gewährleistet.

Ob die deutsche Bundesregierung, die Europäische Zentralbank, Sixt oder Munich Re – wenn es um maximale IT-Sicherheit und höchste Verfügbarkeit geht, setzen multinationale Institutionen und Branchenführer auf den Münchner Technologiehersteller Myra Security. Kernelement des Erfolgs ist unter anderem, dass die Produkte in Europa entwickelt werden und so den gesetzlichen Anforderungen sowie strengen Kriterien von Normen und Zertifikaten wie dem Payment Card Industry Data Security Standard oder ISO 27001 auf der Basis von IT-Grundschutz (BSI) entsprechen. Das lokale Hosting der Produkte trägt ebenfalls zum Erfolg von Myra bei.

SICHERHEIT AUF ALLEN EBENEN

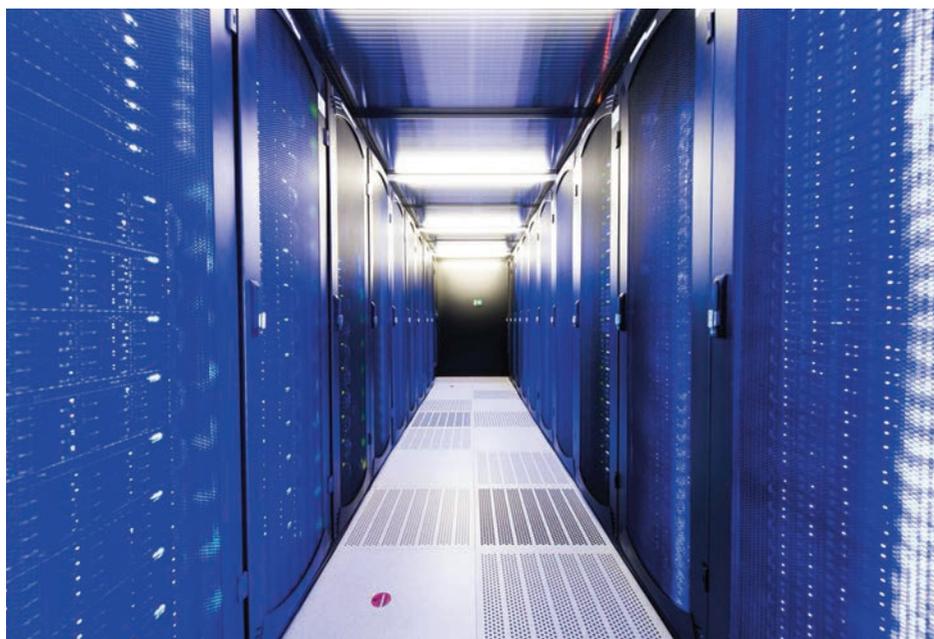
Auch österreichische Unternehmen setzen verstärkt auf die Expertise von Myra Security. Um zu gewährleisten, dass ihre Daten auf österreichischem Boden verbleiben, hat sich das Unternehmen dazu entschlossen, seinen HPC-Cluster um eigene Server in der Alpenrepublik zu erweitern und diese in die sicheren Hände von Interxion zu legen. Die wichtigsten Entscheidungskriterien waren dabei insbesondere Interxions Zertifizierungen in den Bereichen Business-Continuity-Management und Information-Security-Management. Schließlich müssen es nicht unbedingt immer Hacker oder Diebe sein, die den reibungslosen Betrieb eines Unternehmens unterbrechen oder gar lahmlegen. Auch für die physische IT-Sicherheit muss gesorgt

sein, um zu vermeiden, dass Unbefugte problemlos an Server gelangen oder Brände im Rechenzentrum Firmen in den Ruin treiben. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Design von Rechenzentren bietet Interxion ultrasichere Anlagen, die den höchsten Sicherheitsanforderungen entsprechen, um Vorfälle dieser Art zu vermeiden.

„Der Erfolgskurs von Myra Security ist beeindruckend. Wir von Interxion bekennen uns klar zum Standort Österreich und bauen daher unseren Wiener Rechenzentrums-campus kontinuierlich aus. Umso mehr freut es uns, Myra Security mit maximaler Sicherheit und höchster Verfügbarkeit dabei unterstützen zu können, dass österreichische Unternehmen die Chancen der Digitalisierung nutzen können, ohne sich dabei Sorgen um ihre Sicherheit machen zu müssen“, so Martin Madlo, Managing Director bei Interxion Österreich.

TÄGLICH 90 TERABYTE AN DATEN

Apropos österreichische Unternehmen und Erfolg: Mit hochpräzisen Wettervorhersagen unterstützt das heimische Unternehmen UBIMET Kunden auf der ganzen Welt. Innerhalb kürzester Zeit ist das Unternehmen, das als Start-up anfang, zu einem wichtigen Partner der heimischen sowie internationalen Wirtschaft geworden. Die Experten des Erfolgsunternehmens haben es sich zum Ziel gesetzt, die Sicherheit für Menschen und Unternehmen mit eigens entwickelten Lösungen zu erhöhen und zu gewährleisten,



Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Design von Rechenzentren bietet Interxion ultrasichere Anlagen, die den höchsten Sicherheitsanforderungen entsprechen, sowie eine ausgezeichnete Connectivity.

Risiken zu minimieren und Kosten zu sparen. Hinzu kommen Reanalysen historischer Daten, etwa um die Auswahl eines optimalen Standorts für Bauvorhaben oder die Evaluierung von erwartbaren Risiken für Versicherungsunternehmen zu ermöglichen/zu stützen.

Ein Maximum an Speicherplatz sowie die unterbrechungsfreie Verfügbarkeit der Services sind dabei unerlässlich – schließlich müssen täglich 90 Terabyte an Daten verarbeitet werden. Aufgrund seines kontinuierlichen Wachstumskurses brauchte UBIMET

einen Colocation-Provider, der eine flexible und rasche Skalierung der Rechenzentrumsfläche ermöglicht.

Mit laufenden Investitionen in den Ausbau seines Wiener Rechenzentrums-campus unterstützt Interxion die österreichische Wirtschaft bei ihrer digitalen Transformation und war daher auch der ideale Partner für UBIMET. Weitere Entscheidungskriterien waren zudem die ausgezeichnete Connectivity, eine große Auswahl an Providern sowie die zertifizierte physische Sicherheit der Rechenzentren von Interxion. ■

interxion™

Interxion Österreich GmbH

Louis-Häfliger-Gasse 10
1210 Wien
Tel: +43/1/290 36 36-0
vienna.info@interxion.com
www.interxion.com/at

DIE ZUKUNFT VON ERP

Mehr Flexibilität, kürzere Einführungszeiten, keine Datensilos: Helmut Rabanser vom ERP-Spezialisten KUMAVISION erklärt, worauf es in Sachen Business-Software zukünftig ankommt.

ERP GIBT ES SCHON LANGE. WAS IST WIRKLICH NEU?

Wir haben uns als Partner des Mittelstands auf maßgeschneiderte ERP-Lösungen für unterschiedliche Branchen spezialisiert. Zusammen mit unserem Technologiepartner Microsoft verfügen wir über ein weltweit einmaliges Angebot: Die Dynamics-365-Technologieplattform vereint branchenspezifische ERP-Software, CRM-Lösungen für Vertrieb, Service und Marketing, Internet of Things (IoT), Business Analytics, Office-Anwendungen und vieles mehr auf einer technologischen Basis. Das heißt: Alle Applikationen arbeiten mit einer einheitlichen Datenbasis. Anwendungsübergreifende, durchgängige Workflows sind damit ebenso möglich wie exakte betriebswirtschaftliche Auswertungen auf Knopfdruck. Datensilos gehören endgültig der Vergangenheit an. Zudem lassen sich weitere Services – etwa für künstliche Intelligenz wie etwa Bild-, Text- und Spracherkennung – einfach aus dem Microsoft-Technologieportfolio direkt über die Cloud beziehen.

ERP-BRANCHENSOFTWARE - WAS VERBIRGT SICH HINTER DIESEM KONZEPT?

Jede Branche, jeder Markt hat unterschiedliche Anforderungen. Wir haben daher die Standardfunktionalitäten der ERP-Software Microsoft Dynamics 365 Business Central um zahlreiche branchenspezifische Funktionen und Workflows erweitert. Für die Fertigungsindustrie, hier speziell den Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik und Hightech sowie Medizintechnik, für den Großhandel und für Projektdienstleister sowie weitere Branchen bieten wir maßgeschneiderte Lösungen an. Sie sind dank zahlreicher Best-Practice-Prozesse perfekt auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmt und bringen fertige Auswertungen und voreingestellte Konfigurationen mit. Basis dafür sind der Dialog mit unseren Kunden sowie unsere Erfahrung aus über 1.700 Projekten in den letzten 25 Jahren. Wir versetzen Unternehmen damit in die Lage, ohne aufwendige Einführungsprojekte schnell produktiv zu arbeiten.

„Digitalisierung ist nie ein reines IT-Thema, sondern betrifft das ganze Unternehmen.“

**Helmut Rabanser, Mitglied der
Geschäftsleitung der KUMAVISION AG**

WIE SEHEN DIE VORTEILE IN DER PRAXIS AUS?

Einerseits führt das nahtlose Zusammenspiel aller Applikationen zu Produktivitätssteigerungen und damit verbundenen Kostensenkungen. Andererseits profitieren Unternehmen von einer enormen Flexibilität. So kann beispielsweise



Alle Applikationen auf der Dynamics 365-Plattform arbeiten mit einer einheitlichen Datenbasis.

jederzeit die eigene Softwarelandschaft an geänderte (Markt-)Anforderungen angepasst werden. Die Vernetzung neuer Maschinen, Geschäftseinheiten und Prozessabläufe geschieht schnell und unkompliziert, ebenso wie die Einführung neuer Lösungen – in Zeiten von neuen Geschäftsmodellen ein unverzichtbarer Wettbewerbsvorteil.

WELCHE ROLLE SPIELT DABEI DIE CLOUD?

Die Digitalisierung ist ohne die Cloud nicht vorstellbar. Denn die Cloud verleiht Unternehmen eine bisher nicht gekannte Agilität, die auch angesichts immer kürzerer Innovationszyklen erforderlich ist. Unternehmen müssen mit der Cloud nicht mehr in eigene IT-Infrastrukturen investieren. Sie greifen stattdessen

unter dem Motto „mieten statt kaufen“ auf ein jederzeit skalierbares Angebot zurück, das sofort bereitsteht. Aufwendige Update-Projekte entfallen, da sich die Applikationen selbstständig im Hintergrund aktualisieren. Die weltweite Verfügbarkeit und die klare Kostenstruktur sind weitere Vorteile.

WORAUF SOLLTEN UNTERNEHMEN BESONDERS ACHTEN?

Digitalisierung ist nie ein reines IT-Thema, sondern betrifft das ganze Unternehmen. Ein Prozess wird nicht zwangsläufig besser, nur weil er digitalisiert wird. Wir hinterleuchten daher in einem ersten Schritt die abgebildeten Prozesse und identifizieren das Optimierungspotenzial. Erst danach folgt die Software. ■

Helmut Rabanser
leitet als Mitglied der Geschäftsleitung das Österreich-Geschäft der KUMAVISION AG.
Nähere Informationen finden Sie unter www.kumavision.at.



Fotos: KUMAVISION AG



COSMO CONSULT, Europas führender Microsoft-Dynamics-Partner, hat im Juni 2019 bereits die 1.000-Mitarbeiter-Marke geknackt.

VOM SILODENKEN ZUR INTELLIGENTEN END-TO-END-LÖSUNG

COSMO CONSULT beschäftigt sich intensiv mit der Fragestellung, wie Unternehmen durch eine Verzahnung einzelner Systeme Nutzenpotenziale realisieren können. End-to-End lautet das Stichwort.

Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, sich mit den Themen „Digitalisierung“ und „digitale Transformation“ auseinandersetzen zu müssen. Der „Microsoft Gold“-zertifizierte

Branchenexperte COSMO CONSULT beschäftigt sich derzeit intensiv mit der Fragestellung, wie Unternehmen durch eine Verzahnung einzelner Systeme Nutzenpotenziale realisieren können – End-to-End lautet das Stichwort.

INFO-BOX

Über COSMO CONSULT

Als 1996 vier Freunde in Münster – Horst Bergmann, Joachim Scheich, Carl Beckmann und Helmut Hoff – plus einer in Berlin – Uwe Bergmann – COSMO CONSULT gründeten, ging es um ERP und vor allem um Navision, den damaligen Senkrechtstarter bei Unternehmenslösungen. Schon zwei Jahre später gehörte man zu den weltweit erfolgreichsten Navision-Anbietern. Navision heißt heute Business Central und hat – genau wie COSMO CONSULT – einen weiten Weg zurückgelegt. Die Lösung, die schnell zum Marktführer im Mittelstand wurde, ist inzwischen Teil des umfassenden Microsoft-Business-Ökosystems, das alle Unternehmensbereiche miteinander vernetzt und mit modernen digitalen Werkzeugen unterstützt.

Heute sorgen Software-Ingenieure, Berater, Projektmanager, Finance- und Sales-Experten an über 40 Standorten in Europa und Lateinamerika dafür, dass Unternehmen zu den Gewinnern des digitalen Wandels gehören. Das ist nicht nur die Aufgabe, sondern auch die Berufung der über 1.000 Kolleginnen und Kollegen – intern auch Cosmonauten genannt.

<https://at.cosmoconsult.com>

Auch die Bereiche ERP und CRM entwickeln sich im Rahmen der Digitalisierung ständig weiter. „Mit intelligenten Assistenten lässt sich das Potenzial vertrauter Systeme massiv erweitern“, so Reinhard Waltl, Geschäftsführer am Standort Graz. Das größte Potenzial hierbei liegt in der intelligenten und nahtlosen Verknüpfung der Prozesse und Systeme über die gesamte Informationskette innerhalb des Unternehmens.

Ziel ist es, vorhandene Geschäftsdaten für Prognose- und Optimierungszwecke zu nutzen, um Kosten zu sparen und effizienter zu arbeiten. Intelligente Systeme sind indes keine Zufallsinnovation. COSMO CONSULT reagiert damit auf eine rasant wachsende Nachfrage, da viele Unternehmenslösungen die steigenden betrieblichen Anforderungen

„Mit intelligenten Assistenten lässt sich das Potenzial vertrauter Systeme massiv erweitern.“

**Reinhard Waltl, Geschäftsführer am Standort
Graz von COSMO CONSULT**

nicht mehr im vollen Umfang erfüllen. „Die hohe Bedeutung dieser Themen lässt sich gut anhand der steigenden Zugriffe auf unsere Blogs und Webinare abbilden“, führt Patrick Weilch, Geschäftsführer am Standort Steyr, aus. Unternehmen, die den nächsten Schritt in Richtung erfolgreiche Digitalisierung bestreiten möchten, finden im Internet unter <https://at.cosmoconsult.com/> alle wichtigen Informationen. ■

Anzeige



COSMO CONSULT
Business-Software für Menschen

**Zukunftswerkstatt für Ihr
Digitalisierungsprojekt**

COSMO CONSULT
Ihr verlässlicher Partner für nationale
und internationale Herausforderungen.

Gold
Microsoft Partner

 Microsoft

www.cosmoconsult.com

GRAZ | STEYR | WIEN | WIENER NEUSTADT | TRAUN | VITIS

Erfahren Sie mehr!

Der MastERPlan
für Ihre Zukunft!

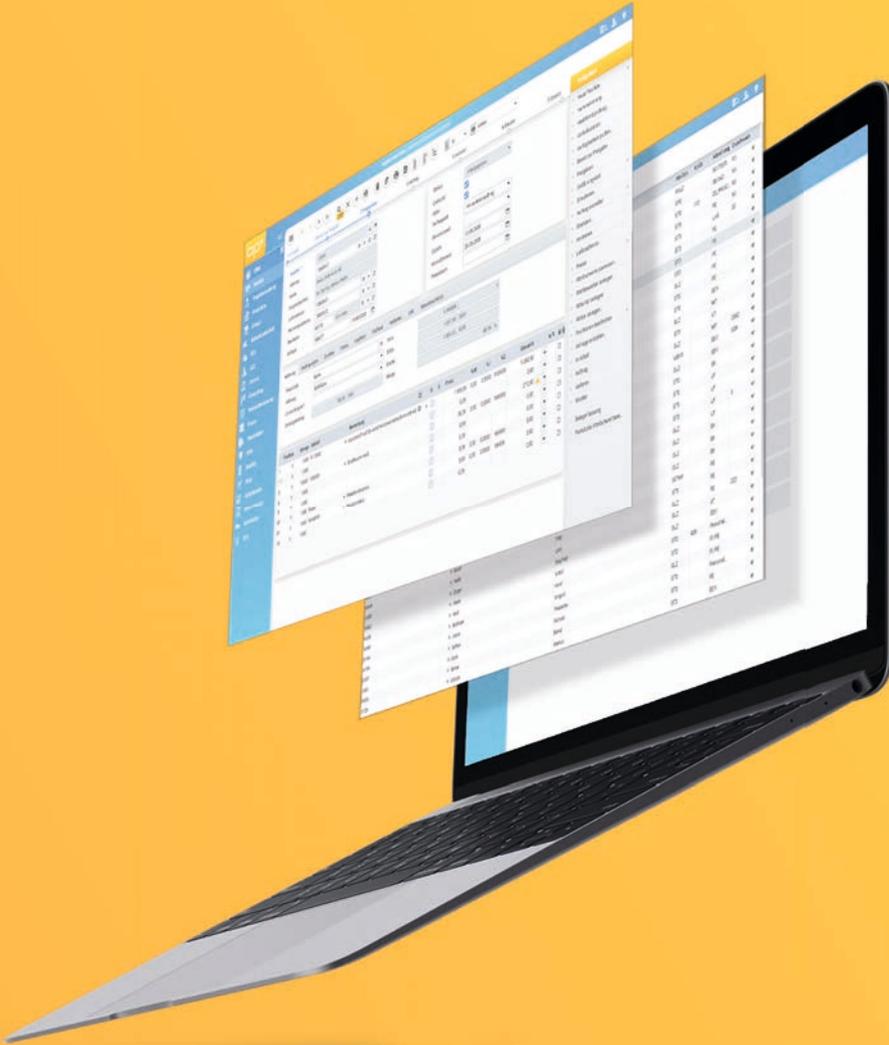
APPLUS 7.0

**SIMPLY
MORE
ERP.**

applus-erp.com

assecosolutions.com

ap+



ABSOLVENTEN GESUCHT

Der aktuelle IKT-Statusreport des Fachverbands UBIT zeigt akuten Handlungsbedarf in der IT-Ausbildung. Die IT-Branche boomt, die Nachfrage nach Informatikern und IT-Fachkräften steigt.

„Der Fachkräftebedarf im IT-Sektor steigt seit Jahren kontinuierlich an und mindert die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Österreich. Der fünfte IKT-Statusreport des Fachverbands zeigt, dass der Schlüssel zum Erfolg in der Schaffung von ausreichend Ausbildungsplätzen und in der konsequenten Steigerung der Absolventenzahlen liegt“, sagt Alfred Harl, Obmann des Fachverbands für Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), und er erläutert: „Hoch qualifizierte Fachkräfte im Informations- und Kommunikationstechnologiesektor sind das Rückgrat der Digitalisierung: Die IT-Branche boomt – während im Lehrlingsbereich die Trendwende mit einem Plus von 7,5 Prozent Auszubildenden in der Sparte Information und Consulting gelungen ist, mangelt es im Hochschulbereich weiterhin an Spezialisten. Laut EU-Kommission wird 2020 europaweit sogar mit einer Lücke von rund einer Million IT-Arbeitskräften gerechnet.“ Tatsächlich weist der jährlich präsentierte IKT-Statusreport wenig positive Tendenzen in der Entwicklung der Ausbildung qualifizierter IT-Hochschulabsolventen in Österreich aus.

STIEGENDE NACHFRAGE NACH INFORMATIKERN UND IT-FACHKRÄFTEN

„Seit Jahren sucht die IT-Branche nach geeigneten Fachkräften, und wir warnen schon lange vor diesen Entwicklungen. Die Zugangsbeschränkungen bei IT-Studienrichtungen



„Wir begrüßen die Digitalisierungspläne der neuen Bundesregierung, insbesondere an Universitäten. Die Herausforderungen können aus unserer Sicht jedoch nur durch flächendeckende und langfristige Lösungen gemeistert werden.“

Alfred Harl, Obmann des Fachverbands UBIT in der Wirtschaftskammer Österreich

verstärken diesen Mangel, da sich bei den Absolventenzahlen, wie befürchtet, keine positive Tendenz zeigt“, bekräftigt Martin Zandonella, UBIT-Fachgruppenobmann Kärnten und Berufsgruppensprecher der IT. Die dringend benötigten IT-Fachkräfte können nachhaltig nur durch zusätzliche Ausbildungsplätze und geringere Drop-out-Quoten generiert werden, so Zandonella. „Gesamtwirtschaftlich betrachtet sind die Kosten für eine Hochschulausbildung nur ein Bruchteil des Wertschöpfungsverlusts einer unbesetzten IT-Stelle. Dieser bedeutet derzeit für Österreich pro Jahr circa 1,6 Milliarden Euro oder 160.000 Euro je unbesetzte IT-Stelle.“

DROP-OUT-QUOTEN LEICHT RÜCKGÄNGIG, ABER WEITERHIN HOCH

Bei den Drop-out-Quoten ist ein leichter Rückgang zu vermerken. Bei Informatik- und Kommunikationstechnologiestudien an Österreichs Universitäten lag sie 2017/18 bei 50,6 Prozent für Bachelor- und 54,0 Prozent für Masterstudien, was deutlich über dem Schnitt aller belegten Studien liegt (Bachelor: 45,5 %, Master: 28,4 %). Technische Studiengänge erklären die hohen Drop-out-Quoten sehr oft mit Job-outs – also Studenten, die ohne Universitätsabschluss, direkt in den Arbeitsmarkt einsteigen. Dies gilt aber bestenfalls für Drop-outs aus den Masterstudiengängen oder Bachelorstudenten in weit fortgeschrittener Studienphase. Jene Drop-outs aus den frühen Bachelorsemestern hingegen gehen der IKT-Branche zum größten Teil ganz verloren.

UNIVERSITÄTEN IM FOKUS

Am höchsten ist die Drop-out-Quote (Bachelor) an der Universität Wien, im Studienjahr 2017/18 lag diese bei 57,9 Prozent (2016/17: 58,4%), gefolgt von der TU Wien mit 52,4 Prozent (2016/17: 56,4%). Beim Masterstudium liegt die Drop-out-Quote an der TU Wien sogar bei 62,4 und an der Universität Wien bei 52,9 Pro-



zent. Auch die Informatiklehrgänge an Fachhochschulen zeigen ähnlich beunruhigende Zahlen: In Bachelorstudien liegt die Abbruchrate bei hohen 44,9 Prozent im Wintersemester 2016/17 (alle Studiengänge: 27,9%). In den Masterstudiengängen liegt sie aber deutlich niedriger bei 23,3 Prozent, aber dennoch immer noch deutlich über dem Schnitt aller Masterstudiengänge an Fachhochschulen (19,7%). Auffallend ist, dass die Abbruchrate bei Masterstudiengängen in den letzten Jahren wieder massiv gestiegen ist. „Für eine Universität steht im Vordergrund, den motivierten, zielorientierten Studierenden ein Studium an der Seite von exzellenten Forschenden und Lehrenden zu ermöglichen und dieses abzuschließen. An der TU Wien sehen wir, dass Studierende, die das Aufnahmeverfahren im Studienfeld Informatik bis dato durchlaufen haben, schneller studieren, bessere Noten haben, und auch der Frauenanteil bleibt stabil“, skizziert TU-Rektorin Sabine Seidler die Situation. „Darüber hinaus ist der Anteil der Studienabbrecher in den Bachelorstudien Informatik und Wirtschaftsinformatik nach dem ersten Semester von ungefähr einem Viertel auf unter zehn Prozent gesunken.“

IKT-FACHKRÄFTEMANGEL HÖHER ALS JE ZUVOR

„Wir brauchen mehr junge Leute, die als hoch qualifizierte IT-Fachkräfte die Universitäten und FHs verlassen und der Wirtschaft zur Verfügung stehen. Gegen alle Beteuerungen wurden die



Norbert Wohlgemuth (Kärntner Institut für höhere Studien), Sabine Seidler (TU Wien), UBIT-Fachverbandsobmann Alfred Harl und Berufsgruppensprecher IT des FV UBIT Martin Zandonella (v.l.n.r.)

Drop-out-Quoten an der TU nicht wesentlich reduziert, und die Absolventenzahl sinkt. Dem Wirtschaftsstandort Österreich entsteht hier großer Schaden“, zeigt sich Zandonella überzeugt.

aus unserer Sicht jedoch nur durch flächendeckende und langfristige Lösungen gemeistert werden.“

BUNDESREGIERUNG KÜNDIGT UMSETZUNG EINES GESAMTPLANS AN

Auch der oberste Branchensprecher Harl appelliert: „Die Politik muss hier dringend reagieren, denn Studienabsolventen sind das Rückgrat der digiNATION Österreich.“ Um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts zu sichern, will der Fachverband UBIT auch 2020 gemeinsam mit dem Ministerium für Wirtschaftsstandort und Digitalisierung (bmdw) Maßnahmen umsetzen. Harl: „In unserem digiNATION-Masterplan finden sich Maßnahmen, um Österreich durch Höchstleistung an die internationale Spitze zu bringen. Wir begrüßen die Digitalisierungspläne der neuen Bundesregierung, insbesondere an Universitäten. Die Herausforderungen können

INFO-BOX

Der Fachverband UBIT

Mit mehr als 69.000 Mitgliedern gehört der Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT (UBIT) zu den größten und dynamischsten Fachverbänden der Wirtschaftskammer Österreich. Er nimmt die Interessen der Unternehmerinnen und Unternehmer aus den Bereichen Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie wahr. Ziel ist es, berufsrelevante Rahmenbedingungen zu optimieren und dem Markt die Leistungen der Berufsgruppen zu kommunizieren. Mitglieder können umfangreiche Beratungs- und Serviceleistungen in Anspruch nehmen.

www.ubit.at

**SkillsCampus**

IT-Recruitment neu gedacht

Qualifizierte IT-Mitarbeiter gesucht? Der Skills Campus bietet Unternehmen sowie Bewerbern eine innovative Recruiting- & Lernplattform.

Microsoft und IT-Trainingsanbieter ETC-Enterprise Training Center vernetzen Arbeitgeber mit passenden High Potentials aus einem Kandidatenpool. Der Skills Campus bildet die Kandidaten berufsbegleitend zu IT-Experten aus.

**JETZT
REGISTRIEREN!**



IT-CAMPUS MIT INNOVATIVEM TRAININGSKONZEPT

IT-Recruitment im Umbruch: Wie wir den Fachkräftemangel abfedern können, ist eine Frage neuer Lösungsansätze. Deshalb wurde von den Kooperationspartnern Microsoft und ETC der Skills Campus ins Leben gerufen.

Die Informationstechnologie erlebt seit Jahren einen regelrechten Boom – diese Entwicklung spüren wir in unserem alltäglichen Leben. Technik-Gadgets mit all ihren nützlichen Apps und Tools – wie WhatsApp, Microsoft 365 etc. – sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken: Sie sind Begleiter, Unterstützer und Kommunikationsmittel Nummer eins. Nicht zuletzt spiegelt das der Umsatz der Branche von 2008 bis 2018 wider, der sich um satte 130 Prozent gesteigert hat (15 versus 34 Milliarden Euro). Gleichzeitig braucht es IT-Experten im Background, um diese Anwendungen zu bauen, zu warten und gegen Hackerangriffe zu schützen – und genau die sind Mangelware. Ein Fachkräftemangel kristallisiert sich in der IT-Branche immer stärker heraus: Allein 2019 fehlten laut IKT-Statusreport der UBIT 10.000 IT-Mitarbeiter, um die offenen Positionen zu besetzen.

MEHR ALS SECHS MONATE STILLSTAND

Die Branche sucht händeringend nach Fachpersonal, um die unbesetzten Stellen zu füllen. Das stellt Unternehmen vor neue

Herausforderungen. Die Personalsuche legt so manche Stolpersteine in den Weg, und oft klaffen die Vorstellungen der Wunschkandidaten betreffend und die tatsächlichen Profile der Bewerber weit auseinander. Im Worst-Case-Szenario melden sich nicht einmal ausreichend Kandidaten für die ausgeschriebene Position. Die Mitarbeitersuche im IT-Bereich kann sich dann auf mehr als sechs Monate ausweiten, wobei es dadurch bei Betrieben zu einem regelrechten Stillstand kommen kann. Durch fehlende Köpfe entstehen bei Unternehmen hohe Kosten: Digitale Transformationen werden im Tempo stark gebremst, was zu Verzögerungen bei Projekten führt und nicht zuletzt zu einem Einnahmenverlust. Gleichzeitig verzeichnet Österreich eine leicht ansteigende Arbeitslosenquote, die im Dezember 2019 auf 8,5 Prozent kletterte. Genau hier setzt der Microsoft Skills Campus an.

SKILLS-GAP SCHLIESSEN:

IT-RECRUITMENT NEU GEDACHT

Österreichs größter IT-Trainingsanbieter Enterprise Training Center (ETC) und Microsoft Österreich nehmen diese Herausforderung an und entwickelten gemeinsam einen Lösungsansatz, um Unternehmen und Arbeitnehmer im IT-Bereich zusammen-



„Wir möchten Unternehmen mit Arbeitnehmern effizient vernetzen, um Potenziale auszuschöpfen und offene IT-Stellen optimal zu besetzen. Die Idee gipfelte im Microsoft Skills Campus, den wir im Jänner 2020 launchten.“

Michael Swoboda, Geschäftsführer von ETC

zuführen: „Wir möchten Unternehmen mit Arbeitnehmern effizient vernetzen, um Potenziale auszuschöpfen und offene IT-Stellen optimal zu besetzen. Die Idee gipfelte im Microsoft Skills Campus, den wir im Jänner 2020 launchten“, freut sich ETC-Geschäftsführer Michael Swoboda.

Die Initiative zielt auf das professionelle Suchen und Finden von geeigneten IT-Potentials ab. Der Skills Campus unterstützt mit einer Recruiting- und Lernplattform, um den Gap zu schließen: „Unternehmen, die auf der Suche nach Kräften sind, können sich als Arbeitgeber beim Skills Campus registrieren und dadurch Zugang zu einem umfassenden, vorqualifizierten Kandidatenpool erhalten. Parallel haben Quereinsteiger, HTL-, FH- sowie Universitätsabsolventen und Wiedereinsteiger nach der Elternkarenz die Möglichkeit, sich in der IT aus- und weiterbilden zu lassen. Sie können sich so am Arbeitsmarkt mit einer exzellenten Ausbildung profilieren“, verrät Dorothee Ritz, General Manager von Microsoft Österreich.

Die Bewerber werden professionell vorselektiert und nach dem Match-Prinzip mit Unternehmen vernetzt. Im Rahmen eines dualen Systems – den sogenannten Learning Tracks – werden sie berufsbegleitend geschult. Die Trainees verbinden damit Theorie und Praxis, um das erlernte Handwerk mit konkreten Projekten zu verknüpfen. Der Skills Campus hilft Unternehmen darüber hinaus beim Onboarding der Mitarbeiter, um einen optimalen Start in den Arbeitsalltag zu ermöglichen. Mit dem



Dorothee Ritz, General Manager von Microsoft Österreich

Abschluss erhalten die Kandidaten ein international anerkanntes Microsoft-Zertifikat. Sie bereichern den Arbeitsmarkt mit ihrer Expertise maßgeblich, schließen den Skills-Gap der IT-Branche und federn den Fachkräftemangel ab.

Durch diese Win-win-Situation profitieren Unternehmen und Arbeitnehmer gleichermaßen – 2020 sorgt der Skills Campus für 500 neue zertifizierte IT-Professionals. Mehr Infos rund um die Initiative gibt es unter www.skills-campus.at. ■



Enterprise Training Center im MGC
Modecenterstraße 22/Office 4/5. Stock
1030 Wien
Tel.: +43/1/533 17 77-0
info@etc.at
www.etc.at

„Open Source ist keine Zeitgeisterscheinung, sondern der einzig sinnvolle Weg, die Probleme der Zukunft zu lösen.“

Udo Urbantschitsch,
Country Manager Red Hat Austria

EVERYTHING
BETTER
RE

EIN MANN SIEHT ROT

Keine Sorge, dieses Interview hat nichts mit blutiger Rache zu tun. Im Gegenteil: Wir haben mit dem sympathischen Udo Urbantschitsch ein Gespräch über Open Source geführt. Er ist seines Zeichens Österreich-Chef der Softwarefirma Red Hat. Jetzt fällt der Groschen, oder?

THING IS
ER IN
ED



Open Source, das Prinzip der quelloffenen Software, ist in den letzten Jahren erwachsen geworden. Was früher eine Sache für Nerds war und für viele mit dem „Obernerd“ Linus Torvalds und seinem ambitionierten Projekt Linux und seinem ambitionierten Projekt Linux begonnen hat, findet sich heute überall, in jedem Unternehmen und Wohnzimmer. Doch es musste viel passieren, bis die Welt an diesem

Punkt angekommen ist. An welchem Punkt? „Open Source ist global. Das ist nicht Amerika, nicht Europa, nicht Wien, nicht Meidling, sondern tatsächlich ein globales Phänomen“, wie es Udo Urbantschitsch, Österreich-Chef des Open-Source-Unternehmens Red Hat, im Interview mit NEW BUSINESS ausdrückt. Und – so viel gleich vorweg – man kann damit

Foto: RNF



richtig Geld verdienen. Wenn man es richtig macht. Was so viel bedeutet wie es anders zu machen, als es in der Softwarewelt zuvor üblich war und teilweise bis heute ist. Wie das aussieht, lassen wir den Experten lieber selbst erzählen.

WAS BIETET RED HAT AN?

Red Hat bietet innovative Open-Source-Technologien für das Enterprise an. Wir versuchen, die Brücke zu schlagen zu dem größten Innovationsmotor, den die Menschheit kennt – Open Source. Das Ganze konsumierbar verpackt und mit Garantie ausgestattet für den Geschäftskunden.

WER KANN AM MEISTEN VON IHREN PRODUKTEN PROFITIEREN? ODER ANDERS GEFRAGT: WELCHE PROBLEME LÖSEN SIE?

Aus meiner Sicht profitiert fast jeder Kunde, der eine Innovationsherausforderung hat. Ich würde das in zwei Gruppen einteilen: Red Hat versucht sich in der IT nicht nur auf hippe, inno-

vative Workloads zu konzentrieren, sondern ist dafür bekannt, auch die traditionelleren Workloads perfekt zu beherrschen. Wir stellen bei vielen großen Traditionsunternehmen die Betriebssysteme für die Kernanwendungen, die Kernaufgaben der Unternehmungen. Das möchten wir gar nicht ändern. Auf der anderen Seite wollen wir es den Unternehmen auch ermöglichen, Innovation zu treiben und das Thema Digitalisierung technologisch zu begleiten. Red Hat sieht sich selbst als innovativer Plattformhersteller, der es den Unternehmen ermöglicht, ihre Workloads, Services oder Applikationen dort zu positionieren, wo es für sie am meisten Sinn macht.

Wir möchten den Kunden nicht diktieren, wo sie ihre Workloads zu platzieren haben. Sie sollen selbst entscheiden, ob sie sie lieber im Haus, bei einem Serviceprovider, in der Public Cloud oder in einem gemischten Szenario haben wollen. Das soll bitte dem Kunden überlassen bleiben.

WER SIND IHRE KUNDEN? GROSSE, MITTLERE ODER KLEINE UNTERNEHMEN?

Wir haben ein großes Potpourri. Aus der Tradition kommt Red Hat eher von den großen Unternehmungen. In den Anfängen haben wir nur Linux angeboten. Das war damals eine neuartige Aufstellung zum Thema Software und Hardware. Wir wollten vor über 25 Jahren Unix ablösen und die großen Mainframes und Systeme mit neuer Software ausstatten, um die Hardwareunabhängigkeit zu fördern. Das war die technologische Grundidee von Linux. Dadurch sind wir schon sehr lange bei Großunternehmen vertreten. Aber da das Portfolio von Red Hat mittlerweile sehr breit ist, merken wir, dass wir mehr und mehr im Mittelstand und auch bei kleineren Kunden Fuß fassen. Auch sie wollen sich der Open-Source-Technologien bedienen. Denn eine der Daseinsberechtigungen von Red Hat ist, dass wir – wie eingangs erwähnt – Open Source für den Endkunden konsumierbar machen möchten. Wenn wir uns heute die Open-Source-Welt ansehen, kann ich mir als Unternehmen kostenlos Technologie herunterladen. Ich habe dann aber die Verpflichtung, das selbst zu warten und zu managen.

GEHEN WIR VIELLEICHT KURZ NOCH EINEN SCHRITT ZURÜCK: KÖNNEN SIE MÖGLICHST EINFACH ERKLÄREN, WAS OPEN SOURCE BEDEUTET?

Open Source ist der Ansatz, kollaborativ Software zu entwickeln oder generell Innovation zu treiben – im Unterschied zu der klassischen proprietären Entwicklung. Wir reden hier zwar von Softwareentwicklung, aber mittlerweile geht es dabei auch um die Entwicklung von Hardware, wenn man sich Arduino und Co. (Anm.: Eine offene Hardwareplattform für Entwicklerprojekte) ansieht. Das ist eine Bewegung geworden. Die ganze Maker-Szene kommt aus der Open-Source-Bewegung heraus. Open Source ist der Ansatz, eine kollaborative Zusam-

menarbeit zu schaffen, um die besten Ideen in ein Projekt einfließen zu lassen und so viele Köpfe daran arbeiten zu lassen, damit dabei etwas Besseres herauskommt, als wenn man allein im stillen Kämmerlein daran arbeitet. Open Source ist der größte Innovationsmotor des 21. Jahrhunderts, weil alle IT-Entwicklungen und Trends heutzutage in Open Source fußen. Die Stärken sind Innovation und nahe am Kunden zu sein. Kunden können mitgestalten, dadurch wird selten etwas entwickelt, das man nicht braucht – durch den direkten Einfluss des Kunden. Das sind alles positive Aspekte von Open Source. Es gibt aber auch negative Aspekte, die man nicht unterschätzen darf. Governance und Steering können leiden. Wenn ich einen kollaborativen, weltumspannenden Ansatz in der Entwicklung habe, kann es leicht sein, dass ich an der Governance rütteln respektive eine Roadmap definieren muss. Außerdem ist in der Open-Source-Welt normalerweise der Ansatz, neue Dinge zu entwickeln und Innovation zu treiben. Stabilität interessiert die Leute meistens weniger. Warum sage ich das? Weil das der Auftrag ist, dem sich Red Hat verschrieben hat. Red Hat versucht zwar, Innovation zu treiben, aber eben auch Qualitätssicherung zu betreiben. Zum Beispiel kann man Betriebssysteme von uns 13 Jahre einsetzen. Das ist industrieweit ziemlich einzigartig. Aus meiner Sicht eine bestechende Erkenntnis, die ich gewonnen habe: Ich glaube, dass die zukünftigen Herausforderungen sich nur noch durch Open Source lösen lassen. Open Source ist keine Zeitgeisterscheinung, sondern der einzig sinnvolle Weg, die Probleme der Zukunft zu lösen. Denn die Herausforderungen werden immer komplexer und undurchsichtiger, die Basisproblemchen haben wir alle gelöst. Das wird nur mit Zusammenarbeit, Austausch, Schnittstellen und Standards funktionieren. Anders werden wir keine Chance haben, die nächsten Challenges zu lösen.

WAS MACHT DENN RED HAT ANDERS ALS ZUM BEISPIEL MICROSOFT ODER APPLE?

Red Hat verkauft keine klassischen Softwarelizenzen. Red Hat verkauft und unterstützt den Kunden mit Technologie-Subscriptions. Ich kann mir also einen Service bei Red Hat mieten – für drei Jahre, für ein Jahr, teilweise monatsweise. So bekomme ich Zugriff auf den Innovationsmotor Open Source, aber konsumierbar. Im Unterschied zu anderen Softwareherstellern, die proprietär arbeiten, bekommt man von uns Zugriff auf Open-Source-Innovation, aber nicht auf eine einzige Zeile proprietären Code. Wenn ich mich heute für Red Hat als Softwarehersteller entscheide, dann entscheide ich mich für eine Technologie, die Zeile für Zeile quelloffen vorliegt.

Im Unterschied zu klassischer proprietärer Software sind wir quelloffen. Dadurch hat man auch keinen Vendor-Lock-in: Selbst wenn man Red Hat in der Zukunft sein Vertrauen nicht mehr schenken würde, ist man nicht gebunden, sondern kann die Technologie weiter einsetzen. Natürlich muss man sich dann um Qualitätssicherung, Stabilisierung und Support selbst kümmern. Aber zumindest habe ich als Anwenderunternehmen oder ein anderer Anbieter die Chance dazu. In der klassischen proprietären Welt habe ich keine Chance, den Hersteller zu wechseln, ohne auch die Technologie zu wechseln. Bei Red Hat kann ich bei der Technologie bleiben, aber sehr wohl den Anbieter wechseln. Wir müssen uns also ständig neu beweisen. Dadurch entstehen ein paar Randerscheinungen: Wir haben einige Kunden, einige auch in Österreich, die sehr aktiv mit uns gemeinsam in den Open-Source-Communitys entwickeln. Man kann z. B. die Allianz nennen. Sie entwickelt in einigen Java-Middleware-Umgebungen gemeinsam mit uns an den Open-Source-Produkten mit. Somit nehmen sie direkten Einfluss auf die Produkte, die wir wiederum qualitätssichern und ihnen gesichert über die Jahre zur



Verfügung stellen können. Das ist eine Eigenheit, die man nur mit einer Open-Source-Firma realisieren kann, denn sonst habe ich keinen Zugriff auf den Quellcode.

UND WIE UNTERSCHIEDET SICH RED HAT VON ANDEREN OPEN-SOURCE-COMPANYS?

Der Unterschied zu anderen Open-Source-Companys, die ich nicht schlechtreden möchte: Red Hat ist deswegen sehr authentisch, weil wir bei allen Technologien, die wir als Technologie-Subscriptions anbieten, in den Communitys sehr stark verwurzelt sind. Red Hat ist kein Unternehmen, das versucht, Trends in der Open-Source-Welt zu erkennen, den Quellcode einfach kopiert und dann supportet. Das wäre auch nicht authentisch oder seriös. Wenn wir uns für eine Technologie entscheiden, wie anhand von Docker oder Kubernetes in der jüngsten Vergangenheit nachvollziehbar, dann



investieren wir viel Zeit, Geld und Know-how in die Open-Source-Community, um später daraus ein stabiles Enterprise-Produkt zu extrahieren. Das ist unserer Meinung nach der einzig richtige Weg, Open Source zu kommerzialisieren. Wir geben viel zurück und nehmen nicht nur. Außerdem verstehen unsere Leute dann den Code und das Produkt wirklich. Das machen nicht alle so. Darauf sind wir stolz. Es gibt nämlich sehr viele Open-Source-Companys, die eigentlich nach dem Open-Core-Prinzip arbeiten. Da verlassen wir das Prinzip von No-Vendor-Lock-in.

OPEN CORE IST ALS BEGRIFF VIELLEICHT NOCH NICHT SO BEKANNT. KÖNNTEN SIE UNSEREN LESERN DAS KURZ ERKLÄREN?

Bei einem Open-Core-Modell ist die Basisversion offen und kostenlos ohne Lizenzgebühren zu nutzen. Wenn ich mich aber entschliesse, die

Enterprise-Funktionalität der Software zu nutzen, beispielsweise Auditierung, Logging oder irgendwelche anderen, weiterführenden Features, dann muss ich diesem Hersteller eine klassische Lizenzgebühr bezahlen. Das sehen wir als Red Hat kritisch und verweigern es vehement, weil man damit Innovation in der Open-Source-Welt bremst.

Wir haben das bei Docker gesehen. Red Hat hat sich abgewendet, weil Docker – verständlicherweise – Geld verdienen musste und deswegen begonnen hat, seine Engine in ein Open-Core-Modell umzuwandeln. Docker war Basistechnologie unseres Container-Produkts, aber deswegen mussten wir einen Schritt weggehen. Open Source und Open Core sind zwei grundsätzlich unterschiedliche Dinge, die man unterscheiden können sollte.

DAS ERINNERT SEHR AN DEN ALTEN SHAREWARE-ANSATZ.

Ja, es hat etwas von Shareware. Auch die Idee von Open Core ist, einer breiten Basis Zugriff zur Grundfunktionalität zu geben, aber sich die Advanced Features bezahlen zu lassen. Ich bin nicht gegen das Bezahlen. Jeder muss Geld verdienen, das ist okay. Aber wenn ich entscheide, dass der Anbieter der Software für mich nicht mehr passt und ich einen Wechsel machen muss, dann kann ich das mit Open Core nicht. Weil ich bekomme keinen Zugriff auf und kein Lizenzrecht für den Einsatz der Enterprise-Features. Ohne Lizenzzahlung habe ich keinen Anspruch auf Weiterentwicklung, Support, Bug-Fixing, was auch immer. Das kann dann auch kein anderes Unternehmen für mich übernehmen und ich kann es auch nicht selbst machen.

UND WOMIT VERDIENEN SIE DANN IHR GELD?

Genau in diesem Schnittpunkt. Ein Beispiel: Unsere Heritage, unsere Geschichte ist Linux. Unser Open-Source-Pendant zu unserem Enterprise-Linux ist Fedora. Fedora hat heute in

Foto: RNF



Foto: RNF

Summe ungefähr 200 Millionen Codezeilen. Wenn man Fedora installiert, kann man fast jeden zweiten Tag Updates installieren. Wir entwickeln komplett in Fedora und exzerpieren daraus unsere Software und machen unser Enterprise Linux – Red Hat Enterprise Linux (RHEL). Von diesen 200 Millionen Codezeilen schmeißen wir fast 75 Prozent weg. Übrig bleibt ein Viertel des Codes, der qualitätsgesichert, gehärtet, stabilisiert und für bis zu 13 Jahre supportet wird. Für diese Leistung, die andauernde Wartung, den Support, Patching, die Zertifizierung, damit dieses Produkt gut mit allen gängigen Software- und Hardware-Lösungen harmonisiert, verlangen wir dann eine Software-Subscription. Diese Subscription berechtigt den Kunden, die qualitätsgesicherten Bits und Bytes zu beziehen und einzusetzen, aber bietet ihm

auch ein Servicepaket rundherum, um die gesamten Vorteile der Technologie nutzbar zu machen. Wenn ich also heute RHEL im Einsatz habe, habe ich die Sicherheit, dass zum Beispiel SAP zertifiziert darauf läuft und die Software auf allen gängigen Hardware- und allen Public-Cloud-Plattformen zertifiziert läuft.

13 JAHRE SUPPORT FÜR EIN BETRIEBS-SYSTEM BIETET DOCH NICHT EINMAL DER PLATZHIRSCH MICROSOFT, ODER?

Das schafft niemand mehr und ist auch für uns nicht einfach. Aber unsere Kunden verlangen es. Wenn sich ein Open-Source-Fan erstmals mit Red Hat beschäftigt, dann kommt er drauf, dass unsere Versionsnummern irrsinnig alt sind. Der Kernel ist alt, andere Komponenten sind alt. Das ist klar, weil wir 13 Jahre lang die Interfaces

stabil halten, aber auch alle wesentlichen Features backporten. Wir nehmen etwas, das seinen Ursprung zum Beispiel vor zehn Jahren hat, und etwas, das gerade ganz neu in der Open-Source-Welt ist, wird rückwirkend in diese alte Version eingebaut. Das ist nicht easy, aber das ist wichtig, denn nur dann können sich Anbieter wie SAP oder Oracle auf die Kompatibilität mit unseren Produkten verlassen.

GIBT ES TATSÄCHLICH JETZT NOCH 13 JAHRE ALTE SYSTEME, DIE SUPPORTET WERDEN?

Diese 13 Jahre funktionieren so: Immer zum Release eines neuen Majors von RHEL gibt es mit der Subscription einen regulären Support von zehn Jahren. Dann gibt es die Möglichkeit, weitere drei Jahre an Extended Lifecycle zu kaufen. Das berechtigt dazu, es noch weiter zu nutzen, obwohl es dann wahrscheinlich schon mehrere Folgeversionen von RHEL gibt. Wir betreiben da einen Riesenaufwand. Mit einer Subscription ist der Kunde auch berechtigt, alle alten Versionen einzusetzen, die in diesen Zeitraum hineinfallen.

ANDERE HERSTELLER NUTZEN DIESE EXTENDED LIFECYCLES EINERSEITS DAZU, MEHR GELD ZU MACHEN, DA DIESE SUPPORTVERTRÄGE EMPFINDLICH TEURER WERDEN, UND ANDERERSEITS DAZU, DAMIT DEN UMSTIEG AUF NEUERE SYSTEME ZU STEUERN. DIE HÖHEREN KOSTEN SCHAFFEN EINEN ANREIZ, DOCH UMZUSTEIGEN. MACHT RED HAT DAS AUCH?

Natürlich ist auch bei uns der Extended Lifecycle ein Stückchen teurer, aber es steigt nicht mehr an. Es ist eine bereits bekannte Gebühr, was auch für die Planbarkeit sehr fair ist. Das versteht auch jeder Kunde. Nach zehn Jahren wird es mühsam, alle neuen Features backzuporten. Natürlich würden wir das dann auch gern möglichst schnell von unserem Schreibtisch wegbekommen.

WAS WIRD IHRER ANSICHT NACH DER GRÖSSTE IT-TREND DES JAHRES 2020, VOM HEUTIGEN STANDPUNKT AUS BETRACHTET?

Was wir in Österreich sehen, ist, dass jetzt alle Digitalisierungsbestrebungen, die in den letzten zwei Jahren aufgeflammt sind, konkret umgesetzt werden. Projekte zu Themen wie Digital Twins, neue digitale Features, das Erschließen neuer Zielmärkte mit neuen digitalen Produkten, das manifestiert sich jetzt. Wir sprechen mit vielen Kunden über Umsetzungen. Das ist für mich der größte Trend für 2020, der schon jetzt sichtbar wird. In den letzten Jahren gab es viele Ideen, auch Hirngespinnste und ein paar Planspiele, aber jetzt wird es konkret. Ein weiterer Trend, der konkret wird: Es gibt mittlerweile fast keine Unternehmen mehr, die Innovation und Digitalisierung anstreben und nicht selbst entwickeln. Selbst Firmen, die früher nur Software von der Stange genommen haben, sind draufgekommen, dass man ein bisschen mehr



Foto: Red Hat



machen muss, als Standardsoftware zu kaufen und zusammenzustoppeln. Ich erwarte, dass die Engineering- und Innovationsleistung der Unternehmen ansteigen wird, denn nur das ist Digitalisierung. Nur das ist der Weg, um erfolgreich zu sein.

**LETZTE FRAGE: WIESO DER NAME RED HAT?
WAS HAT ES MIT DEM ROTEN HUT AUF SICH?**

Nachdem Linus Torvalds das Linux-Projekt gestartet hat, war unser Gründer Marc Ewing, damals an der Carnegie Mellon University in Pittsburgh, einer der Ersten, die sich intensiv damit beschäftigt haben. Er hat zu dieser Zeit immer eine rote Lacrosse-Mütze von seinem Großvater getragen. Dadurch hat sich der folgende Satz etabliert: „If you have a problem

with Linux, ask the guy with the red hat.“ Dann kam Bob Young, der zweite Gründer, dazu, und sie haben sich entschieden, die Firma Red Hat zu nennen. ■

INFO-BOX

Pionier an der offenen Quelle

Red Hat ist einer der weltweit führenden – und auch einer der ersten – Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen. Das Unternehmen folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige und leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen.

www.redhat.com

DIE NEUE DYNAMIK DER DATEN!

Wolfgang Burda, Geschäftsführer ACP IT Solutions GmbH, setzt in Sachen Datamanagement auf die Lösungen von ACP-Technologiepartner NetApp.

Hochagile Daten sind der Schlüssel zum Erfolg für innovative Unternehmen! Wer aus diesen Daten Informationen und in weiterer Folge Wissen gewinnen kann, erzielt den entscheidenden Vorteil am Markt. Auf diesem Weg sollen die Daten der Strategie folgen und nicht allein der technischen Machbarkeit. Sie sollen genau dort „arbeiten“, wo sie dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern den größten Nutzen bringen.

Sowohl die Technologie als auch unsere Services sind gefordert, dies zu liefern, und genau diesen Anspruch erheben wir an uns. Alle unsere Produkte und Dienstleistungen ermöglichen eine innovative IT, welche sich nahtlos in die Unternehmensstrategie unserer Kunden einfügt und diesen somit den Weg in die Zukunft ebnet.

Genauso sorgfältig wählen wir auch unsere Partner aus. Im Bereich Datamanagement ist die Firma NetApp einer unserer wichtigsten Technologiepartner. Die seit Jahrzehnten konsequente technologische Weiterentwicklung und vor allem die Übernahme von Verantwortung über mehrere Bereiche im Rechenzentrum hinweg unterstreicht die Qualität dieses Unternehmens. Mit der Data Fabric beweist NetApp einmal mehr, ein



Wolfgang Burda, Geschäftsführer ACP IT Solutions

innovativer Wegbegleiter zu sein, der sich selbst immer wieder neu erfindet, ohne die so wichtige Basis aus den Augen zu verlieren. Nur NetApp liefert Unternehmen alle Komponenten aus einer Hand, die über die eine individuelle Data-Fabric-Architektur den durchgängigen Datenfluss von der On-Premise-Umgebung über die Private Cloud bis hin zu den großen Public-Cloud-Anbietern ermöglichen – so ist man immer einen Schritt voraus.

Diese Data Fabric ermöglicht es auch uns, neue Produkte und Services zu entwickeln, welche das Maximum an Wissen aus Ihren Daten herausholen. ■

www.acp.at/dynamik



ACP IT Solutions GmbH

Wagenseilgasse 3
1120 Wien
Tel.: +43/1/891 93-0
wien@acp.at
www.acp.at/wien

MOBILER CRM-EINSATZ

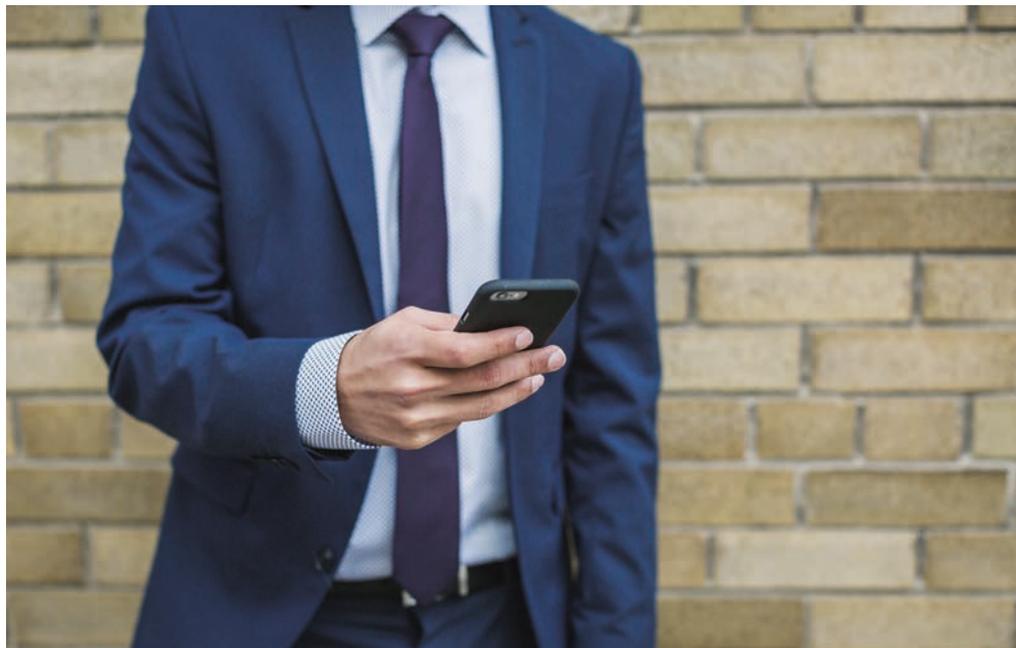
Der direkte mobile Zugriff auf die CRM-Software bietet viele Vorteile. Im Normalfall gilt es allerdings, erst einige Herausforderungen zu überwinden, bevor alle benötigten Informationen auf dem Display des Laptops, Tablets oder Smartphones erscheinen.

Im heutigen digitalen Zeitalter ist es für die meisten Menschen völlig normal, immer und jederzeit erreichbar zu sein, Dinge von unterwegs über das Internet, E-Mail oder soziale Medien wie WhatsApp zu erledigen, über das Tablet einzukaufen oder über das Smartphone die Kinderbetreuung zu organisieren. Auch beruflich nutzen wir gern mobile Anwendungen, um geschäftlich zu kommunizieren, während der Zugfahrt zu arbeiten oder von unterwegs Informationen aus den Unternehmenssystemen abzurufen. Oder würden es gern tun – doch längst nicht jede Unternehmenssoftware funktioniert problemlos und ohne Einschränkungen mobil.

Insbesondere im Umfeld des Kundenmanagements, beispielsweise bei Auswärtsterminen im Vertrieb oder im Service, bietet der direkte mobile Zugriff auf die CRM-Software viele Vorteile. Im Idealfall kann der Vertriebsmitarbeiter sich beispielsweise direkt über die Kaufhistorie eines Kunden informieren, individuell vereinbarte Konditionen einsehen und ein Angebot erstellen. Der Servicetechniker kann Reparatur- oder Wartungsaufträge sowie Ersatzteilbestellungen einsehen und sich so zum Beispiel ein Bild vom Zustand einer Maschine oder Anlage machen.

Im Normalfall gilt es allerdings, erst einige Herausforderungen zu überwinden, bevor alle benötigten Informationen auf dem Display des Laptops, Tablets oder Smartphones erscheinen. Ob es nun eine schlechte Internetverbindung, eine eingeschränkte Funktionalität der mobilen App oder eine mangelnde Benutzerfreundlichkeit ist – viele Unternehmen bzw. ihre Vertriebs- und Servicemitarbeiter kämpfen aus unterschiedlichen Gründen mit ihren mobilen CRM-Anwendungen.

Das bestätigen auch die rund 550 Unternehmen, die sich kürzlich an der Studie „CRM in der Praxis“ beteiligt haben: Sie gaben der mobilen Einsetzbarkeit ihrer CRM-Lösung gerade einmal eine knappe Zwei plus. Damit ist die Note zwar etwas besser ausgefallen als noch in der Vorgängerstudie zwei Jahre zuvor, aber im Zufriedenheitsranking von 24 Kriterien belegt die mobile Einsetzbarkeit immer noch nur den vorletzten Platz.



Die rund 550 Unternehmen, die sich an der Studie „CRM in der Praxis“ beteiligt haben, gaben der mobilen Einsetzbarkeit ihrer CRM-Lösung gerade einmal eine knappe Zwei plus.

Unzufrieden mit der von ihnen genutzten CRM-Lösung zeigen sich die mobilen Anwender vor allem in Bezug auf die Stabilität beziehungsweise die störungsfreie Nutzung, eingeschränkte Funktionalität sowie ungenügende Performance der jeweiligen Lösung. Insbesondere beim Thema „mobiler Zugriff“ kann dabei davon ausgegangen werden, dass sich viele der durch die Anwender bewerteten Problemfelder gegenseitig stark beeinflussen – sei es durch die technischen und ergonomischen Einschränkungen des jeweiligen mobilen Endgeräts, Einschränkungen der CRM-Software oder aber aufgrund des immer noch mangelnden Netzausbaus in manchen Gegenden der Republik. So hinken die eingesetzten CRM-Lösungen offenbar hinsichtlich der „uneingeschränkten mobilen Nutzung“ dem hinterher, was die Anwender heute erwarten beziehungsweise von anderen Softwareanwendungen, nicht zuletzt auch aus dem privaten Bereich, gewohnt sind.

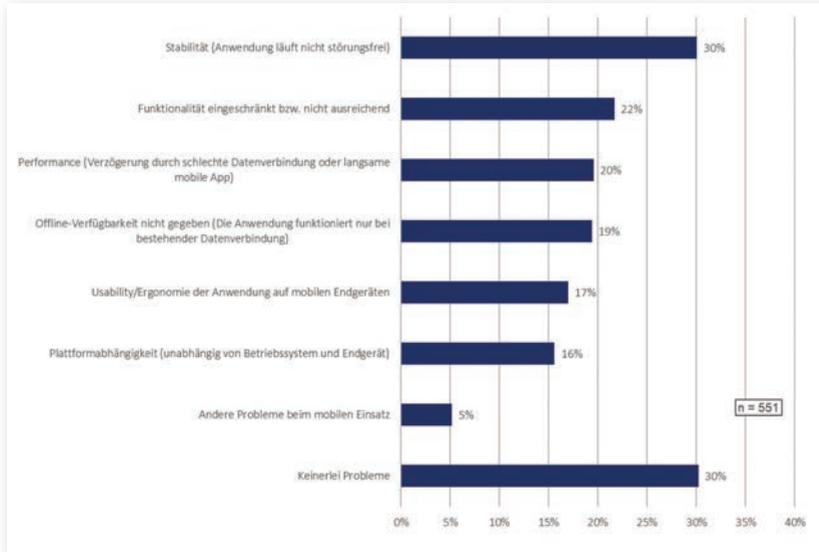
THEMEN UND TRENDS – MOBILE CRM AUF DEN VORDEREN PLÄTZEN

An der Spitze der Themen und Trends im CRM-Umfeld rangieren 2019 Themen wie „Verbesserung der Usability“ und „mobiler CRM-Einsatz“. Beide Themen lagen bereits bei der Vorgängerstudie 2017 auf den vorderen Plätzen.

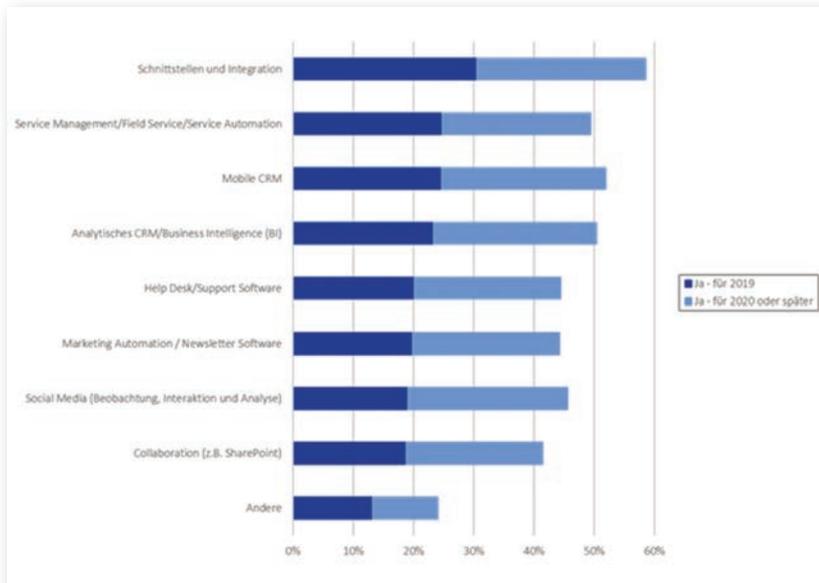
Insbesondere bei der Gestaltung der Oberflächen für Smartphones und Tablet-Computer gehen beide Themen direkt Hand in Hand. Die Bedienung und das beschränkte Platzangebot von Touchscreens erfordern von den Herstellern spezifische Darstellungsweisen, die sich im Optimalfall intuitiv durch den Anwender bedienen lassen.

EIN GERÄT, EIN HERSTELLER

Über 50 Prozent der IT-Entscheider in deutschen Unternehmen aus den Branchen Industrie, Handel und Dienstleistungen planen in



Probleme im Betrieb



Investitionen im CRM-Kontext

diesem beziehungsweise in den kommenden Jahren Investitionen in mobile Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM-Lösungen). Angesichts der Tatsache, dass die mobile Einsetzbarkeit bei einigen Systemen durchaus böse Überraschungen bereithalten

kann, sollten diese Investitionen durch eine sorgfältige Vorbereitung der Auswahlentscheidung abgesichert und durch strategische Vorgaben zum Einsatz begleitet werden. Aus Sicht der Unternehmens-IT empfiehlt der Trovarit-CRM-Spezialist Ralf Klatt ein einheitli-

ches Betriebssystem auf einem einheitlichen mobilen Endgerätmodell, auch wenn dies unter dem Stichwort „Statussymbol“ häufig zu einer geringen Akzeptanz bei der Belegschaft führt. Ein Unternehmen sollte diesen einheitlichen Ansatz im Optimalfall gleich zu Beginn seiner mobilen Nutzungsstrategie auf seine Machbarkeit hin überprüfen. Im Nachgang lasse sich eine nicht-einheitliche Strategie nur schwer korrigieren, da mobile Strukturen in Unternehmen oftmals über lange Zeit wild wachsen. Der langjährige Trend „Bring your own Device (BYOD)“ hat als Treiber für diese Entwicklung gewirkt. Auch sorgt der Einsatz vieler unterschiedlicher Geräte, Betriebssysteme etc. für einen hohen Verwaltungsaufwand in der IT, da etwa Zugriffsrechte, Sicherheitsstandards oder Geräte-Updates jeweils individuell eingestellt bzw. durchgeführt werden müssen.

OFFLINEFÄHIGKEIT BILDET KNACKPUNKT

Eine weitere Voraussetzung für den erfolgreichen Einsatz von mobilen CRM-Lösungen sei laut Klatt neben den für mobile Geräte angepassten Benutzeroberflächen unter anderem eine stabile und möglichst schnelle Verbindung zu den Unternehmensservern. Ohne Onlineverbindung müssten die Daten offline auf dem mobilen Gerät vorgehalten werden. Prozesse und Transaktionen laufen in der Regel aber nicht auf dem Client, sondern auf dem Server – und der steht im Unternehmen. Solange ein störungsfreier und performanter Internetzugang nicht flächendeckend gewährleistet ist, sei die Offlinefähigkeit der gewählten CRM-Anwendung daher ein kritischer Faktor für den mobilen Einsatz.

KONKRETER ANWENDUNGSFALL BESTIMMT DIE SOFTWAREAUSWAHL

Die geschilderten Schwierigkeiten für den mobilen CRM-Einsatz verhindern beziehungsweise erschweren es oftmals, seine unbestrittenen Vorteile zu realisieren. „Für die Auswahl ihrer CRM-Software sollten IT-Entscheider daher immer den konkreten Anwendungsfall und die dafür benötigte Funktionalität und Usability zugrunde legen“, rät CRM-Experte Klatt. ■

INFO-BOX

Über die Trovarit AG

Die Trovarit AG versteht sich als Marktanalytiker und anbieterneutraler Ansprechpartner in allen Fragen rund um den Einsatz von Business-Software in Unternehmen.

Als Spin-off des Forschungsinstituts für Rationalisierung (FIR) e.V. an der RWTH Aachen steht sie in einer langjährigen Tradition, die wissenschaftlich fundierte Unternehmens- und Prozessmodelle mit praxiserprobten Verfahren zur Software-Evaluation und Einsatzanalyse verknüpft.

Mit bewährten Werkzeugen, exklusiven Marktdaten und professionellen Beratungsleistungen bietet die Trovarit AG Unternehmen Unterstützung bei der strukturierten Analyse des Softwareeinsatzes, der Optimierung des Zusammenspiels von Geschäftsprozessen und Software sowie bei der effizienten und sicheren Auswahl von Softwarelösungen.

www.trovarit.com

Markus Kloppenburg
ist Analyst bei der Trovarit AG.
Nähere Informationen finden Sie unter www.trovarit.com.



Fotos: Trovarit AG

DIE DIGITALE TRANSFORMATION BEGINNT MIT DER RICHTIGEN STRATEGIE

CANCOM begleitet IT-Projekte von Beginn an mit höchster Lösungskompetenz.

Der Digitalisierungspartner CANCOM holt Unternehmen an der Schwelle zur digitalen Transformation ab. Mithilfe des Digital Boot Camps unterstützt CANCOM seine Kunden dabei, die anstehenden Veränderungen durch die Digitalisierung zu lokalisieren und eine klare Digitalisierungsstrategie auszuarbeiten. Gemeinsam mit ausgewählten Mitarbeitern des Kunden wird ermittelt, wie sich das Geschäftsmodell durch die Digitalisie-

IST DIE DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE SCHON GEFUNDEN? DANN IST CANCOM EIN KOMPETENTER UMSETZUNGS-PARTNER!

Auch wenn Kunden schon wissen, wohin sie der digitale Pfad führt, profitieren Unternehmen von der Lösungskompetenz und den Serviceleistungen von CANCOM. Das Systemhaus ist mit seinem Portfolio optimal für die Herausforderungen der Digitalisierung aufgestellt.

„Dank des CANCOM Digital Boot Camps haben wir jetzt den Grundstein für unsere Digitalisierungsstrategie und -projekte geschaffen.“

**Ing. Florian Größbacher,
ZKW Manufacturing Engineering**

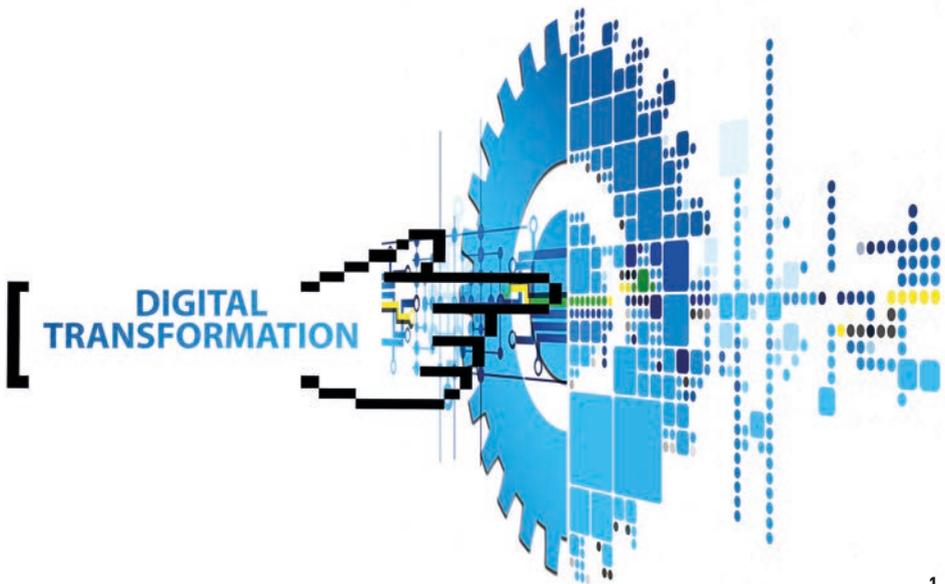
- Apple at Work
- Security Operations Center
- IT-Infrastruktur

rung ändert und in welchen Digitalisierungsthemen der größte Mehrwert für das Unternehmen liegt. Das Ergebnis des interdisziplinären Workshops ist ein Strategiedokument mit konkreten Maßnahmen, die die Kunden in ihren Teams weiter vorantreiben und umsetzen.

„Dank des CANCOM Digital Boot Camps haben wir jetzt den Grundstein für unsere Digitalisierungsstrategie und -projekte geschaffen“, zeigt sich Ing. Florian Größbacher, ZKW Manufacturing Engineering, mit den Ergebnissen des CANCOM Boot Camps zufrieden.



Die CANCOM Zentrale in München



1

CANCOM unterstützt seine Kunden dabei, eine klare Digitalisierungsstrategie auszuarbeiten.

- Consulting
- Mobility Solutions
- Service Factory
- User Helpdek
- Smart Industrial Solutions
- Managed Lifecycle
- Managed Services

So begleitet CANCOM seine Kunden vollumfänglich und bietet als „Single Point of Contact“ IT-Solutions aus einer Hand. CANCOM Experten übernehmen die Konzeptionierung der IT-Projekte, setzen diese um und sorgen für einen reibungslosen Betrieb der gesamten IT-Infrastruktur. ■

INFO-BOX

Über die CANCOM Gruppe

Die weltweit über 3.500 Mitarbeiter der international tätigen CANCOM Gruppe und ein leistungsfähiges Partnernetzwerk gewährleisten Marktpräsenz und Kundennähe unter anderem in Deutschland, Österreich, der Schweiz, in Belgien, der Slowakei, in Großbritannien und den USA. Die CANCOM Gruppe wird von Rudolf Hotter (CEO) und Thomas Stark (CFO) geführt. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in München. CANCOM erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 1,4 Milliarden Euro, und die Konzernmuttergesellschaft CANCOM SE ist an der Frankfurter Wertpapierbörse im TecDAX und MDAX (ISIN DE0005419105) notiert.

CANCOM

CANCOM a+d IT Solutions GmbH

Tel.: +43/800/50 08 33

vertrieb@cancom.at

www.cancom.at

Anzeige • Foto: Gerd Altmann/Pixabay (1)

DREI IT-TRENDS FÜR 2020

Edge-Computing, Blockchain und softwarebasierte Virtualisierung werden uns 2020 beschäftigen. Doch welchen Einfluss werden diese Technologien auf das Datenmanagement und die IT-Branche haben? Atish Gude, CSO bei NetApp, verschafft Ihnen einen Überblick.

1. EDGE-COMPUTING HAT DIE NASE VORN

5G wird Realität. Unternehmen, die sich schon jetzt darauf vorbereiten wollen, setzen daher kostengünstigere Sensoren und ausgereifte KI-Anwendungen ein, um rechenintensive Edge-Umgebungen aufzubauen. Das schafft die Grundlage für Internet-of-Things-Umgebungen (IoT-Umgebungen) mit hoher Bandbreite und niedriger Latenzzeit, die ein enormes Innovationspotenzial bieten.

Es wird zwar noch einige Jahre dauern, bis sich die Datentechnologie 5G im kompletten DACH-Raum etabliert hat. Im Jahr 2020 werden jedoch viele Akteure aus der Technologiebranche und Wirtschaft bereits in den Aufbau von Edge-Umgebungen investieren, um die Realisierung eines KI-gesteuerten IoT optimal vorzubereiten. Denn diese IoT-Umgebungen werden völlig neue Anwendungsfälle ermöglichen, die auf intelligenten, sofortigen und autonomen Entscheidungen mit niedrigen Latenzzeiten und hoher Bandbreite basieren. Eine Evolution, in der das Internet vollständig automatisiert an unserer Stelle arbeitet. Die durch den Einsatz künstlicher Intelligenz verstärkte IoT-Innovation wird jedoch von einer Priorisierung des Edge-Computing abhängen. Die Infrastrukturen und das heutige Datenmanagement werden sich dadurch verändern: Die Vernetzung von Edge-Geräten reicht bereits über einfache Heimgeräte (z. B. Thermostate und Lautsprecher) hinaus und wird immer weitreichender (z. B. Solarparks). Das erfordert auch den Betrieb von immer mehr Rechenzentren am „Edge“. Zudem werden neue Plattformen wie Artificial Intelligence for IT-Operations (AIOps) gebraucht, um die komplexen Umgebungen zwischen Edge, Core und Cloud hinweg zu überwachen.

2. MEHR ALS EINE KRYPTOWÄHRUNG: BLOCKCHAIN

Während der Krypto-Rausch in Sachen Blockchain medial im Rampenlicht steht, sehen die meisten Akteure in der Branche bereits das Gesamtbild der Technologie und verstehen ihr volles Potenzial. Das Jahr 2020 wird deshalb ein Wendepunkt für größere Blockchain-Implementierungen: Unternehmen werden unlöschbare Ledger auf Basis von Hyperledgern entwickeln. Damit wird Blockchain reif für viele weitere Anwendungsfälle und in den „Mainstream“ einziehen. Im Healthcare-Bereich können Unternehmen beispielsweise universelle Patientendatensätze erstellen oder die pharmazeutischen Chain-of-Custody-Prozesse, also Vorgänge zur chronologischen Dokumentation von Beweisen, verbessern.

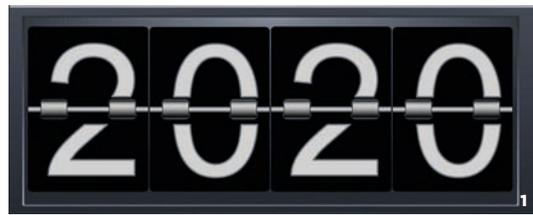
Die Validierung der Blockchain und unlöschbarer Ledger durch diese neuen Anwendungsfälle werden die weitere Verbreitung der Technologie stark vorantreiben. Das wird zu einem großen gesellschaftlichen Wandel führen. Die weitverbreitete Einführung der Blockchain-Technologie baut dabei auf der Umwälzung auf, die die Kryptowährung zunächst in den Finanzsektor gebracht hat, um nun fast jede Branche zu erreichen. Infolgedessen wird die neue Leistungsfähigkeit im Datenmanagement und Compute Unternehmen ermutigen, in Ledger zu investieren. Denn nur so können sie unterschiedlichste Anwendungen erstellen und gemeinsam an kritischen, sensiblen Datensätzen arbeiten.

3. SOFTWAREBASIERTE VIRTUALISIERUNG

SCHLÄGT COMPOSABLE ARCHITECTURES

Stetige Verbesserungen in den Bereichen Commodity-Hardware-Performance, softwarebasierte Virtualisierung und bei Microservice-Softwarearchitekturen werden den bisherigen Leistungsvorsprung proprietärer, hardwarebasierter Composable Architectures weitgehend einholen.

Eine hardwarebasierte Composable Architecture wird immer wieder als die nächste Stufe der hyperkonvergenten Infrastruktur (HCI) angesehen. Denn diese Architektur ermöglicht es, CPUs, Netzwerkkarten, Workload-Beschleuniger und Speicherressourcen über eine Rack-Scale-Architektur zu verteilen und dank PCIe-basiertem Switching mit niedriger Latenz zu verbinden. Und obwohl eine Composable Architecture durchaus Potenzial hat, verläuft die Standardisierung bisher langsam, ganz zu schweigen von der Implementierung. Unter-



dessen bietet die softwarebasierte Speichervirtualisierung in Kombination mit Lösungen für softwarebasierte (und hardwarebeschleunigte) Rechen- und Netzwerkvirtualisierung einen Großteil der Flexibilität der heutigen Composable Architectures – bei gleichzeitig niedrigeren Kosten und stetig steigender Leistung.

Im nächsten Jahr werden die Versuche, ein echtes hardwarebasiertes Rack-Computing-Modell aufzubauen, zweifellos fortgesetzt. Der Markt dafür wird sich weiterhin schnell entwickeln. Viele Unternehmen müssen sich allerdings bereits 2020 transformieren und können deshalb nicht länger warten. Eine Kombination aus modernen HCI-Architekturen (einschließlich disaggregierter HCI) sowie softwarebasierter Virtualisierung und Containerisierung ist für sie daher eindeutig die bessere Lösung.

FAZIT

Unternehmen müssen im neuen Jahr den richtigen Technologiepartner finden, mit dem sie ihre IT möglichst einfach und flexibel gestalten können. Nur so können sie sich dem kontinuierlichen Wandel der neuen Geschäftsmodelle anpassen, sich stetig transformieren und einen spürbaren Geschäftswert rund um datenintensive Anwendungen und Workloads erzielen. Die Trends im neuen Jahr bieten dieses Potenzial – es liegt an den Verantwortlichen, ihre Chancen zu ergreifen. ■

Atish Gude

ist Chief Strategy Officer bei NetApp.

Nähere Informationen finden Sie unter www.netapp.at.



WORKPLACE HUB VON KONICA MINOLTA

Der digitale Arbeitsplatz kann zur IT-Herausforderung werden. Mit dem Workplace Hub hat Konica Minolta eine Managed-Service-Lösung geschaffen, die insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen unterstützt.

Die heutige Arbeitswelt erfordert eine neue Definition des Arbeitsplatzes, denn die jungen Arbeitnehmergenerationen möchten Flexibilität, Mobilität und die Möglichkeit, unabhängig vom Standort mit allen Teammitgliedern zusammenzuarbeiten. Möglich wird diese neue Arbeitswelt dank mobiler Hardware und vor allem durch perfekt vernetzte und sichere IT-Lösungen.

KOMPLEXE ANFORDERUNGEN AN DIE MODERNE IT

Um den Wunsch nach Mobilität und Flexibilität gerecht zu werden, steigen die Aufgaben innerhalb der IT-Abteilung: Immer

mehr Menschen und Systeme müssen untereinander vernetzt werden. Das bedeutet aber auch, dass IT-Mitarbeiter sehr oft mit manuellen Routineaufgaben wie Back-ups oder Softwareupdates beschäftigt sind. Es ist allerdings die reinste Ressourcenverschwendung, hoch qualifizierte Mitarbeiter für wiederkehrende Verwaltungstätigkeiten einzusetzen. Klüger wäre es, sie würden ihre IT-Fähigkeiten gezielt für innovative und kreative Ideen aufwenden, von denen Unternehmen im Wettbewerb substanziell profitieren. Den notwendigen Spielraum dafür liefert der Workplace Hub von Konica Minolta.

UNIVERSELLES STEUERUNGSTOOL FÜR DIE UNTERNEHMENS-IT

Mit dem Workplace Hub hat Konica Minolta eine Managed-Service-Lösung geschaffen, die insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen unterstützt: Angeboten wird eine zentralisierte IT-Plattform, die eine komplette Infrastruktur mit Server, Multifunktionsprinter, WLAN und Software zur Verfügung stellt. Ergänzt wird das Ganze um ein breit gefächertes Angebot an Dienstleistungen. Und weil die Lösung organisch mitwächst, wenn das Geschäft skaliert, braucht sich niemand mehr selbst um die Erweiterung der IT zu kümmern.

FLEXIBEL UND SICHER

Besonders vorteilhaft wirkt sich der Workplace Hub auf das IT-Sicherheitsniveau und



Der Workplace Hub von Konica Minolta: Eine zentralisierte IT-Plattform für grenzenlose IT-Services.



Junge Arbeitnehmer möchten Flexibilität, Mobilität und unabhängig vom Standort mit allen Teammitgliedern zusammenarbeiten. Den notwendigen Spielraum dafür liefert der Workplace Hub von Konica Minolta.

den Datenschutz – gerade auch in kleineren Firmen – aus: Dort interagieren oft sehr heterogene Komponenten, die nicht optimal aufeinander abgestimmt sind. Daher fiel es bislang auch ziemlich schwer, die Stabilität der IT als Ganzes zu garantieren und die Gefahr von Cyberangriffen auf ein Minimum zu reduzieren. Genau das gelingt nun mit dem Workplace Hub auf sehr einfache Weise: Er integriert alle Bestandteile der IT in ein funktionales Gesamtsystem und erreicht so einen hohen Standard an IT-Sicherheit, wie er in KMU bis heute äußerst selten ist.

Dabei entscheidet jedes Unternehmen selbst, welche Anwendungen für eine optimale Unterstützung seines Teams am besten geeignet sind: Mit dem Workplace Hub lassen sich zum Beispiel neue Collaboration-Tools ohne lange Vorbereitung zeitnah bereitstellen. Die Kommunikation und Zusammenarbeit wird verbessert. Und die IT kann sich auf spannendere Arbeiten konzentrieren. ■

Mehr Infos unter:

<http://workplacehub.konicaminolta.com/de/>



Konica Minolta Business Solutions Austria GmbH

Amalienstraße 59-61

1130 Wien

Tel.: +43/50/87 88-0

office@konicaminolta.at

www.konicaminolta.at

KONKRETE 5G-PROJEKTE

Die Stadt Wien hat im Jänner die vier Gewinnerprojekte ihrer „5G Vienna Use Case Challenge“ präsentiert, in der konkrete 5G-Pilotprojekte gesucht wurden – und nun gefördert werden.

Mit der „5G Vienna Use Case Challenge“ für Start-ups, Technologie- und Industrieunternehmen hat die Stadt Wien letztes Jahr einen Wettbewerb gestartet, um im Rahmen ihrer „Digitalen Agenda Wien 2025“ konkrete Anwendungen der 5G-Technologie zu suchen und zu fördern – mit immerhin 400.000 Euro. Die Basis für die ausgeschriebene Challenge war eine Machbarkeitsstudie der Stadt Wien zu den Herausforderungen beim Ausbau von 5G. Im Zuge der Challenge wurden Anwendungsfälle und Pilotprojekte gesucht, mit denen der Nutzen der Technologie für die Wiener und Wienerinnen weiter konkretisiert werden kann. Im Detail sollten die folgenden vier Themenfelder abgedeckt werden: Mobilität und öffentlicher Verkehr, öffentliche Plätze/Sicherheit, Gesundheitswesen sowie Bildung. Den einreichenden Start-ups und Unternehmen standen die Technologiepartner A1, Drei und Magenta Telekom als Einreichpartner zur Verfügung. Die Infrastruktur für die Umsetzungen wird ebenfalls über die Telekommunikationsunternehmen zur Verfügung gestellt. Eine Jury hat bereits im November aus der Vielzahl der eingereichten 30 internationalen Bewerbungen die vier besten Pilotprojekte ausgewählt, im Jänner wurden die Sieger veröffentlicht. Aufseiten der Technologiepartner teilten sich übrigens A1 und Magenta die „Stockerplätze“ gleichmäßig auf.

BILDUNG - VIRTUAL VIENNA

Im Themenfeld Bildung gewann Azoomee, ein globales Medienunternehmen und App-Entwicklungsstudio, das sich auf Anwendungen zur pädagogischen Unterhaltung von Kindern konzentriert. Mit ihrem Projekt „Virtual Vienna“ revolutioniert Azoomee den Geschichtsunterricht an Wiens Schulen. Durch 5G werden historisch wertvolle Orte in der Stadt zum Leben erweckt, und durch interaktive Aufgaben, durchgeführt von Oomee-Charakteren in Augmented Reality, lernen die Kinder spielerisch Inhalte. Die Charaktere führen die Kinder durch die Lerninhalte, während sie die Stadt erkunden. Die Lösung wird auch im Tourismus einsetzbar werden. Technologiepartner für dieses Projekt ist A1.

„Wir freuen uns, unter den Gewinnern der 5G Challenge der Stadt Wien zu sein. Wir können somit vorzeitig die dynamischen Fähigkeiten von 5G nutzen, um Wiens reiche Geschichte in interaktive Augmented-Reality-Erlebnisse umzusetzen. Das Projekt passt perfekt zu Azoomees Mission, Kindern Spaß am Lernen zu ermöglichen“, freut sich Douglas Lloyd, CEO von Azoomee, über den Ausgang der 5G Use Case Challenge.



Die Gewinner der „5G Vienna Use Case Challenge“ mit Digitalisierungsstadtrat Peter Hanke

GESUNDHEIT - SCARLETRED

Das österreichische E-Health-Unternehmen Scarletred zielt mit seiner telemedizinischen Lösung auf den Pflegenotstand im Bereich der häuslichen dezentralen Behandlung chronischer Wunden ab. Das Medizinproduktsystem ist voll mobil und daher jederzeit und überall einsetzbar, zudem werden die gesammelten Daten anonymisiert gespeichert. Seit 2015 wird die Software international bei der Entwicklung neuer Arzneimittel und Therapien von pharmazeutischen Unternehmen und Medizinern im Rahmen von klinischen Studien und seit Anfang 2019 in Pilotstudien angewendet. Dank dieses Systems können neue Wirkstoffe leichter bewertet, die Forschung beschleunigt und sichere Therapien für Patienten entwickelt werden. Zudem können Sozialversicherungen Kosten sparen, da ineffiziente Pflegemaßnahmen früher erkannt und entsprechende Maßnahmen getroffen werden können. Auch hier unterstützte A1.

SICHERHEIT - UNMANNED LIFE

Für mehr Schnelligkeit und Sicherheit bei Einsätzen der Wiener Feuerwachen entwickelte Unmanned Life ein System, das mithilfe von 5G Drohnen zur Lagefeststellung entsendet und Einsatzkräfte so unterstützt. Kumardev Chatterjee, CEO und Gründer von Unmanned Life: „Die 5G-basierte Autonomy-as-a-Service-Software von Unmanned Life ermöglicht es, unbe-

mannte Luftfahrzeuge zuverlässig auszusenden und mit anhaltender Präzision bei kritischen Einsätzen zu steuern. Das 5G-Netz von Magenta sowie die Edge-Infrastruktur bieten die erforderlichen niedrigen Latenzen und die zuverlässig hohen Bandbreiten, die Unmanned Life benötigt, um die autonome Lagefeststellung zu unterstützen. Auf dieser Basis ermöglichen wir den Feuerwachen Wiens eine Optimierung, die Einsätze und Notfälle effizienter gestaltet und mehr Leben retten kann.“

VERKEHR - TU WIEN UND SWARCO

Die TU Wien und Swarco setzen eine intelligente Ampellösung auf 5G-Basis um, ebenfalls mit dem Partner Magenta. Durch Kameras auf den Ampelanlagen wird die Umgebung erfasst, relevante Ereignisse werden an die Fahrzeuge gemeldet. Die Datenverarbeitung erfolgt innerhalb der Ampelanlagensteuerung lokal. Durch die lokale Datenverarbeitung wird die Privatsphäre der Verkehrsteilnehmer geschützt. Aggregierte und anonymisierte Daten können dann über 5G an eine Cloud-Lösung zur Auswertung von Umweltdaten und Verkehrsauslastung weiterverarbeitet werden. „Wir möchten mit 5G die Verkehrsüberwachung verbessern und die schwächsten Verkehrsteilnehmer, wie zum Beispiel Kinder oder Radfahrer, besser vor Verkehrsunfällen schützen“, sagt Ivona Brandic, Cloud-Computing-Spezialistin an der TU Wien. ■

DIE CHANCEN DER DIGITALISIERUNG

KUMAVISION begleitet Unternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft: durch moderne Business-Software sowie strategische Beratung und konkrete Unterstützung bei der Planung, Durchführung und Evaluierung von Digitalisierungsprojekten.

Seit mehr als 20 Jahren ist KUMAVISION der Business-Software-Spezialist für den Mittelstand. Von den innovativen ERP- und CRM-Lösungen auf der zukunftssicheren Basis von Microsoft Dynamics, dem exzellenten Know-how bei der Gestaltung schlanker Geschäftsprozesse, der effizienten Einführung von Softwarelösungen und dem nachhaltigen Betreuungskonzept profitieren bereits über 1.700 Kunden mit rund 50.000 Anwendern. Aber das genügt KUMAVISION nicht. Das Unternehmen ist Ansprechpartner, Innovationstreiber, Experte und Berater, wenn es um Unternehmenssoftware geht. Manche nennen das Ergebnis mehr Erfolg. KUMAVISION nennt es den KUMA-Effekt.

DER KUMA-EFFEKT FÜR JEDE BRANCHE

Für noch mehr Effizienz hat KUMAVISION den Standardumfang der bewährten Softwareplattform Microsoft Dynamics um zahlreiche Best-Practice-Prozesse erweitert. Die daraus entstandenen KUMAVISION-Branchenlösungen decken branchenspezifische Funktionen bereits im Standard ab. Zeitaufwendige und kostspielige individuelle Entwicklungen werden damit vermieden:

- Auftrags-, Serien- und Projektfertiger
- Elektronik- und Hightech-Industrie
- Maschinen-, Anlagen- und Gerätebau
- Ingenieur- und Projektdienstleister
- Medizintechnik
- Großhandel und Vermietung

DER KUMA-EFFEKT FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION

Ideen in erfolgreiche Geschäfte verwandeln: Die digitale Transformation stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Die Digitalisierungsspezialisten von KUMAVISION beraten und begleiten ihre Kunden auf diesem Weg – mit individuellen Lösungskonzepten und großem Fachwissen. Die Softwarelösungen von KUMAVISION basieren auf modernster Microsoft-Technologie und verfügen schon heute über die Features von morgen:

- Zahlreiche praxiserprobte Best-Practice-Prozesse für jede Branche
- IoT-Integration für eine herstellerunabhängige Vernetzung
- KI-Services mit Microsoft Azure, z. B. für Bild- und Spracherkennung
- Zukunftssichere Technologie: Microsoft Dynamics 365 Business Central (vormals Dynamics NAV)
- Einheitliche Datenbasis für ERP, CRM, Business Analytics, IoT, Office-Suite u. v. m.

DER KUMA-EFFEKT AUS DER CLOUD

Ob ERP, CRM, Business-Intelligence oder Office: Alle KUMAVISION-Lösungen zur Unternehmenssteuerung können Sie aus der Cloud nutzen. Das macht flexibel und schafft Freiräume für Ihr Kerngeschäft. Wir beraten Sie, entwickeln maßgeschneiderte Konzepte und erleichtern mit umfangreichen Services aus der Cloud Ihren Arbeitsalltag.

Digitale Transformation mit KUMAVISION



Alle KUMAVISION-Lösungen basieren auf der Technologieplattform Microsoft Dynamics 365.

DER KUMA-EFFEKT FÜR FLEXIBLE LÖSUNGEN

Alle KUMAVISION-Lösungen basieren auf der weltweit einmaligen Technologieplattform Microsoft Dynamics 365. Das heißt: Alle Business-Applikationen arbeiten auf einer einheitlichen Datenbasis. So können Unternehmen Software und Services der neuen Microsoft-Technologie nach individuellen Anforderungen flexibel miteinander kombinieren und komfortabel anpassen. Ein weiterer Vorteil: Durch den Verzicht auf

Schnittstellen sind anwendungsübergreifende Workflows unkompliziert möglich.

DER KUMA-EFFEKT IN IHRER NÄHE

An 27 Standorten in Österreich, Deutschland, in der Schweiz und in Italien (Beteiligung EOS Solutions) arbeiten über 750 Berater und Technologieexperten, die exzellente Branchenkenner mit ausgeprägter Projekterfahrung sind. Das Resultat: schnelle Reaktionszeiten sowie kurze Wege zu Kunden. Anders ausgedrückt: mehr Erfolg für die Kunden. ■

 **KUMA**
VISION

ERP
CRM
BI
CLOUD

KUMAVISION GmbH

Millennium Park 4
6890 Lustenau
Tel.: +43/5577/890 62-100
austria@kumavision.com
www.kumavision.at

IDENTITÄT AN DER KETTE

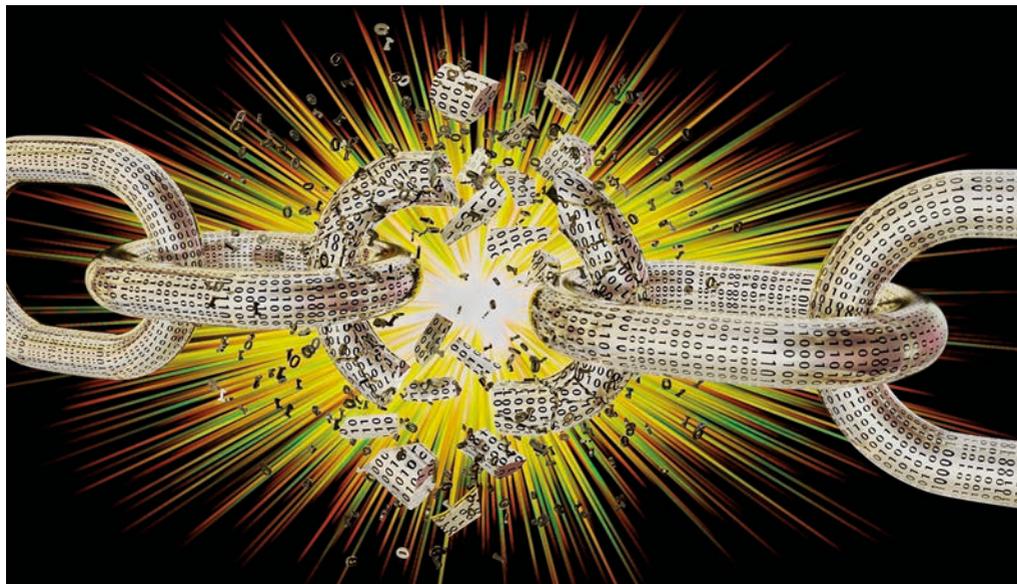
Informationen, die in einer Blockchain abgespeichert sind, lassen sich nicht ohne Weiteres verändern oder löschen. Nicht zuletzt deshalb galt die Technologie bislang als nicht vereinbar mit der Datenschutzgrundverordnung. Doch jetzt gibt es einen neuen Ansatz.

Fast zwei Jahre ist die Einführung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) mittlerweile her. Dennoch sorgt die Verordnung, die Endkunden eine bessere Kontrolle über die Speicherung und Nutzung ihrer personenbezogenen Daten geben soll, in vielen Unternehmen weiterhin für Verwirrung und Probleme. Eigentlich sollte die Verordnung die Datenregulierung in Europa vereinheitlichen und damit auch vereinfachen. Was weiterhin erlaubt ist und was nicht, ist dennoch längst nicht allen klar.

Klar schien dagegen, dass die DSGVO sich nicht mit der Blockchain-Technologie vereinbaren lässt. Schließlich haben Kunden nach Artikel 16 der DSGVO das Recht, eine Änderung personenbezogener Daten zu verlangen, wenn diese nicht oder nicht mehr stimmen. Laut der DSGVO liegt ein Personenbezug immer dann vor, wenn die Informationen in Verbindung zu einer Person stehen und im weitesten Sinne eine Aussage zu dieser Person enthalten. Ändert sich beispielsweise der Wohnsitz oder Nachname, müssen diese Informationen gegebenenfalls aktualisiert und somit geändert werden. Unter gewissen Umständen haben Kunden sogar ein Recht auf Löschung bestimmter Daten. Nicht zuletzt, weil Informationen in einer Blockchain dezentral abgespeichert werden, lassen sich dort abgespeicherte Informationen allerdings nicht einfach ändern oder gar löschen.

„ENDNUTZER BEHALTEN DIE VOLLE HANDLUNGSMACHT ÜBER IHRE DATEN“

Dennoch hat ein Unternehmen aus Deutschland es nun geschafft, eine Blockchain-basierte Lösung zur Marktreife zu bringen, die es Unternehmen erlaubt, Kunden die Kontrolle über deren Daten zu geben. „Endnutzer behalten die volle Handlungsmacht über ihre Daten und können entscheiden, welche Daten wofür und an wen weitergegeben werden“, sagt Sascha Hellermann vom Software- und Beratungsunternehmen Cocus, das die Lösung entwickelt hat. „Die Daten werden dezentral und kryptografisch abgelegt und schaffen eine sichere Identität, die für unterschiedlichste Szenarien und Services genutzt werden kann“, erklärt Hellermann. Die Lösung, die bereits zum Patent angemeldet ist, wurde also so konzipiert, dass Unternehmen sie je nach Bedarf und Geschäftsmodell für eigene Produkte und Lösungen einsetzen können.



Datenschutzgrundverordnung und Blockchain – das wollte nicht so richtig zusammenpassen. Aber mit dem passenden Ansatz kann es klappen.

ANGEBOT VERGRÖßERN & KOSTEN SENKEN

Mithilfe der Plattform ownid können User Vorgänge wie Check-ins, Zahlungen, Altersverifikationen, Vertragsänderungen oder auch personalisierte Serviceangebote selbst per Klick durchführen, was den Prozess für die Anwender schnell und bequem macht, während die Unternehmen ihr Angebot vergrößern und gleichzeitig ihre Kosten senken können. Die Lösung wurde so aufgebaut, dass der Nutzer selbst entscheiden kann, welche Informationen er wem bereitstellt. Obwohl die Lösung Blockchain-Technologie nutzt, werden keine Daten mit direktem Personenbezug in den Blockchains gespeichert. Im Einklang mit der DSGVO können Kunden Berechtigungen somit jederzeit wieder entziehen, ohne dass dies zu Problemen auf Seiten des Unternehmens führt.

Für E-Commerce-Unternehmen bedeutet dies beispielsweise, dass sie ihre Registrierungsprozesse erheblich vereinfachen und verbessern können, da keine manuelle Dateneingabe durch den Kunden mehr notwendig ist und

keine Passwörter mehr vergeben und gespeichert werden müssen. Die hohe Abbruchrate beim Anlegen eines Benutzerkontos kann damit vermieden werden. Bedenkt man, dass etwa in den USA 70 Prozent der gefüllten Online-Warenkörbe letztlich nicht gekauft werden und dass ein häufiger Grund dafür ist, dass für die Bestellung ein Konto angelegt werden muss, wird schnell klar, wieso neue Ansätze gefragt sind.

MODULARER ANSATZ

Aufgrund des modularen Ansatzes der Plattform können Unternehmen also je nach Geschäftsmodell und Bedarf ihren Kunden eine individuelle Zusammenstellung von Funktionalitäten zur Verfügung stellen. Somit muss die Blockchain knapp zwei Jahre nach der Einführung der DSGVO kein Stolperstein mehr sein, sondern kann sogar die Basis für das Management von personenbezogenen Daten und digitalen Identitäten bilden. ■

www.cocus.de/ownid

DAS ZENTRUM FÜR INFRASTRUKTURELLE SICHERHEIT

Brandaktuelle Studienprogramme an der Donau-Universität Krems.

Sicherheit ist eine der großen gesellschaftlichen Aufgaben der Gegenwart. Bezogen auf die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung bedeutet das, dass durch die rasante Entwicklung in der IT Prozessabläufe optimiert und Wertschöpfungsketten verlängert wurden. Die weitere Entwicklung führte dazu, dass Software und künstliche Intelligenz in Objekte integriert und diese Objekte damit eigenständige Teile einer zusammenhängenden Infrastruktur wurden. Damit steigt die Komplexität durch die immer massiver werdende Vernetzung der Mensch-Umwelt-Technologie-Systeme. Diese Form der Digitalisierung und Technologieentwicklung ermöglicht Innovationen und erhöht gleichzeitig die Verwundbarkeit vernetzter Systeme.

Die hohe Komplexität dieser Systeme macht es schwierig, Interventionen zu setzen, die der Dynamik dieser Entwicklung gerecht werden.

An diesem Übergang zur Netzwerkgesellschaft werden die bisher gültigen Modelle des Industriezeitalters abgelöst und durch neue Prinzipien wie Zusammenarbeit, Offenheit und Teilen ersetzt.

An dieser Stelle findet Lehre und Forschung des Zentrums für Infrastrukturelle Sicherheit statt. Hier gilt es, viele neue Probleme zu lösen, wie beispielsweise Datenmissbrauch und ungewollte Transparenz, das explosionsartige Anwachsen von Daten und die dadurch entstehende Verletzlichkeit von Individuen, Unternehmen und Staaten, die Absicherung von Infrastrukturen etc.

Das Thema Sicherheit ist aber nicht nur ein wichtiger Teil des Innovationspotenzials, das durch Digitalisierung eröffnet wird, sondern gleichzeitig auch eines der Grundbedürfnisse der Menschen und damit emotional stark besetzt. Durch diese Zuschreibung auf der Bedürfnisskala ist die Sicherheit bei Entwicklungen als erfolgskritischer Faktor zu berücksichtigen, da Entwicklungen, zukünftige Geschäftsmodelle sowie Services primär vom vorhandenen Vertrauen abhängen werden. Sicherheit muss lebbar sein und der Mensch stets im Mittelpunkt jeder Überlegung stehen. Auf dieser Basis sind die berufs begleitenden Universitätslehrgänge des Zentrums aufgebaut, die über eine optimale Verbindung von E-Learning und Präsenzphasen verfügen und sich an den praxisorientierten Bedürfnissen der Studierenden orientieren. ■

Donau-Universität Krems, Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit



Ass.-Prof. Mag. Dr. Walter Seböck, M.Sc., MBA
Leiter des Zentrums für Infrastrukturelle
Sicherheit
Tel.: +43/2732/893-2317
walter.seboeck@donau-uni.ac.at
www.donau-uni.ac.at

Mag. Dr. Ingeborg Zeller
Lehrgangsleitung Security and Safety
Management, Leitung Corporate Programs
Tel.: +43/2732/893-2316
ingeborg.zeller@donau-uni.ac.at
www.donau-uni.ac.at



Anzeige



Universitätslehrgang

Security and Safety Management

Verantwortung mit Kompetenz

Abschluss: Master of Science

Dauer: 4 Semester, berufsbegleitend

Lehrgangstart: 5. Oktober 2020

Donau-Universität Krems. Die Universität für Weiterbildung.

www.donau-uni.ac.at/ssm



18. Sicherheitskonferenz Krems 2020

21. Oktober 2020, Audimax der Donau-Universität Krems

www.donau-uni.ac.at/sicherheitskonferenz

HÜTEN SIE IHRE DATEN!

Als Mitinitiator des Gütesiegels „Austrian Cloud“ begrüße ich die Pläne der neuen Bundesregierung zur Ö-Cloud. Nun ist aber auch ein Umdenken in den Unternehmen gefordert. Viele wissen gar nicht, wo ihre Daten gespeichert werden.

Die Polizeiliche Kriminalstatistik der vergangenen Jahre in Österreich zeigt einen klaren Trend: Die Kriminalität verlagert sich immer stärker ins Internet. Wunder ist es keines: Angesichts der rapide gesunkenen Bargeldbestände in den Bankfilialen ergibt ein Bankraub heutzutage noch viel weniger Sinn als früher. Zudem scheinen viele Delikte in den offiziellen Kriminalitätsstatistiken gar nicht auf. Dann nämlich, wenn es um Wirtschaftsspionage geht. Einige Betroffene schweigen aus Scham, manche Delikte bleiben aber auch unentdeckt. Ausgeführt wird die Spionage nicht nur von Konkurrenzunternehmen, sondern manchmal auch unter Billigung oder sogar Mithilfe staatlicher Organisationen aus dem Ausland. Der Schaden kann enorm ausfallen, auch wenn er sich nicht immer klar beziffern lässt. Umso wichtiger ist die Prävention.

WO SIND IHRE DATEN GESPEICHERT?

Das wichtigste Einfallstor für Wirtschaftsspionage ist die Informationstechnologie. Während für viele Unternehmen eine Sicherheitssoftware mittlerweile zum Standard gehört, wird ein Detail zuweilen völlig verdrängt, auch wenn dieses in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen hat: das Abspeichern von Unternehmensdaten auf Cloud-Servern. Eine Umfrage der Wirtschaftskammer Wien im Frühjahr 2019 unter 1.000 Unternehmen hat gezeigt, dass bereits mehr als 54 Prozent Cloud-Computing verwenden. Eine andere, vor etwas mehr als zwei Jahren durchgeführte Umfrage hat zugleich auch ergeben, dass zwei Drittel der befragten Wiener Unternehmen gar nicht wussten, wo ihre Daten gespeichert sind. Im Inland? Im Ausland? Oder gar Übersee? Gemeinsam mit Martin Heimhilcher, Obmann der Sparte Information und Consulting in der Wirtschaftskammer Wien, habe ich damals das Gütesiegel „Austrian Cloud“ ins Leben rufen. Damit werden IT-Unternehmen ausgezeichnet, die die Daten ihrer Kunden in Österreich speichern und sich zudem klar definierten Qualitätskriterien unterwerfen. Im UBIT Firmen A–Z sind diese Unternehmen mit dem Vermerk „Gütesiegel Austrian Cloud“ klar gekennzeichnet.

Besonders stolz macht mich als Branchenvertreter der Wiener IT-Unternehmen, dass das Thema nun auch im Regierungsprogramm der türkis-grünen Koalition Eingang gefunden hat. Geplant ist die Einführung einer Ö-Cloud. Dazu soll ein nationales Netzwerk an Servern geschaffen werden, auf dem die Nutzer ihre Daten benutzerfreundlich in einer österreichischen Cloud speichern können. Dabei soll garantiert werden, dass die



1

Information ist ein Schatz. Jedes Unternehmen sollte alles in seiner Macht Stehende tun, damit seine Daten nicht gestohlen oder missbräuchlich verwendet werden.

hohen heimischen Datenschutzbestimmungen zu jeder Zeit gewährleistet werden.

EIN WICHTIGER SCHRITT

Mit dem Vorhaben der neuen Bundesregierung ist ein weiterer wichtiger Schritt getan. Jetzt fehlt natürlich noch die Konkretisierung und Umsetzung der Pläne. Neben der Initiative auf staatlicher Ebene ist auch ein anderer Punkt ganz wichtig. Es ist bei vielen Unternehmen, die Daten in der Cloud speichern, noch ein Umdenken notwendig. Sie müssen das neue Angebot nicht nur kennen, sondern auch nützen. Das transparenteste Gütesiegel und die

beste Infrastruktur nützen nämlich nichts, wenn die Sensibilität für das Thema fehlt. Während die Österreicher beim Kauf von Fleisch und anderen Lebensmitteln längst heimische Qualität bevorzugen, haben österreichische Cloud-Lösungen noch nicht jenen Stellenwert in den Unternehmen erreicht, den sie verdienen. Schließlich geht es um den Schutz von etwas ganz Wertvollem: Es geht um unsere Daten, die völlig zu Recht als die Währung des 21. Jahrhunderts bezeichnet werden. Jedes Unternehmen sollte alles in seiner Macht Stehende tun, damit dieser Schatz nicht gestohlen oder missbräuchlich verwendet wird. ■

Mag. Martin Puaschitz
ist Obmann der Fachgruppe UBIT der Wirtschaftskammer Wien.
Nähere Informationen finden Sie unter www.ubit.at/wien.



2

Fotos: MasterTux/Pixabay (1), Fotostudio Weinwurm (2)

ERP-LÖSUNGEN FÜR DIE PRAXIS

Ramsauer & Stürmer setzt seit mehr als 35 Jahren konsequent auf Eigenentwicklung. Entstanden ist eine der modernsten ERP-Lösungen auf dem Markt, zugeschnitten auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen.

Wer auf der Suche nach intelligenter, professioneller Business-Software ist, der muss seinen Blick nicht über die Landesgrenzen schweifen lassen und schon gar nicht jenseits des großen Teichs schielen. Ohnehin ist man meistens besser beraten, sich einem lokalen Anbieter anzuvertrauen, der die Besonderheiten des regionalen Markts und seiner Kunden nicht nur kennt, sondern auch flexibel darauf eingehen kann und bei Problemen zudem greifbar ist. Zum Glück reicht es schon, sich in Richtung Salzburg zu wenden. Dort findet man das Unternehmen Ramsauer & Stürmer (R&S), das 1984 von Univ.-Doz. Dr. Helmut Ramsauer gegründet wurde und zu den führenden Anbietern betriebswirtschaftlicher Business-Software in Österreich zählt.

DAS GANZE SPEKTRUM VON ERP

Das Softwareunternehmen setzt seit 35 Jahren konsequent auf Eigenentwicklung. Entstanden ist eine der modernsten ERP-

Lösungen (Enterprise Resource Planning) auf dem Markt, zugeschnitten auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen. Die Business-Software rs2 deckt das gesamte ERP-Spektrum vom Rechnungswesen über die Logistik und die Produktion bis zu Human Resources (HR), Customer-Relationship-Management (CRM), Business Intelligence (BI) und Dokumenten-Management (DMS) ab und lässt sich leicht in vorhandene Infrastrukturen integrieren. Dies garantiert geringe Kosten über die gesamte Investitionsdauer und bringt einen raschen Return on Investment für Unternehmen.

FLEXIBEL UND ANWENDERFREUNDLICH

Durch die Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Unternehmen sind die Lösungen von Ramsauer & Stürmer besonders flexibel und anwenderfreundlich. Der modulare, plattformunabhängige Aufbau von rs2 ermöglicht eine Abstimmung auf die jeweiligen Kundenanforderungen, Tools wie der Masken- und Workflowdesigner erlauben das individuelle Anpassen der verschiedenen Oberflächen, Inhalte und Prozesse. Als Standardsoftware in die Unternehmensstruktur integriert, ist rs2 zudem 100-prozentig releasefähig.

Über 20.000 User in Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen – vom Handel, Lebensmittelhandel, technischen Großhandel über Dienstleistung, Non-Profit-Organisationen, Produktion, Bau und Bergbahnen – arbeiten mit der Software aus



Rund 130 Mitarbeiter sind mittlerweile direkt und indirekt an der Softwarelösung rs2 beteiligt.



Markus Neumayr ist Geschäftsführer der 1984 gegründeten Softwareschmiede Ramsauer & Stürmer.

Bergheim bei Salzburg – auch bis weit über die Grenzen von Österreich hinaus.

VON MENSCHEN FÜR MENSCHEN

Bits und Bytes sind das eine. Aber unterm Strich stehen Menschen und zwischenmenschliche Beziehungen auch hier im Mittelpunkt. Menschen schreiben den Programmcode, Menschen nutzen die Software, Menschen treffen die Entscheidungen. Rund 130 Mitarbeiter arbeiten mittlerweile an der und rund um die Softwarelösung rs2.

Das ist vielleicht eines der größten Assets des Unternehmens R&S: das erfahrene Team

und die beständige Führung des Unternehmens über Jahrzehnte durch Experten und Kenner der Materie, die auch noch die Welten der Business und der IT in sich vereinen und weder die eine noch die andere Seite voranstellen. Oder, mit den Worten von Geschäftsführer Markus Neumayr: „Es ist nicht die Software und die Technik allein, sondern die Aufgabe, Betriebe in den Abläufen zu restrukturieren sowie den Endanwendern optimierte Lösungen zur Verfügung zu stellen und ihre Arbeit zu vereinfachen. Wir schaffen Lösungen für die Praxis, und das spürt und sieht man in der rs2-Lösung.“ ■



Ramsauer & Stürmer Software GmbH

Dorfstraße 67
5101 Bergheim bei Salzburg
Tel.: +43/662/63 03 09
software@rs-soft.com
www.rs-soft.com

CLOUD, ABER SICHER!

Wer den Nerv der Zeit trifft, ist meistens erfolgreich. So wie zum Beispiel das Unternehmen Veeam, das sich der Vereinfachung von Management und Sicherheit der Cloud verschrieben hat. Wir haben mit Mario Zimmermann, Country Manager für Österreich, gesprochen.

Noch vor einigen Jahren sprach man von der „IT aus der Steckdose“, und viele IT-Verantwortliche fanden die Idee zwar interessant, aber schüttelten den Kopf. „Zu unsicher“, hörte man aus vielen Mündern, das Vertrauen in IT as a Service fehlte. Dann kam die Cloud. Auch hier überwog zu Beginn das Misstrauen, gerade in vorsichtig agierenden Regionen wie dem deutschsprachigen Raum. Doch mittlerweile ist klar: Die Cloud ist gekommen, um zu bleiben. Zu groß sind die Vorteile, um sie zu ignorieren.

DIE VERANTWORTUNG LIEGT BEIM ANWENDERUNTERNEHMEN

Doch Vorsicht! Denn nur, weil man von einem Anbieter gewisse Dienstleistungen bezieht, heißt das auch in Zeiten von Cloud-Computing nicht, dass man damit auch seine Verantwortung abgeben kann. Das vergessen viele Unternehmen jedoch nur allzu leicht. Denn ob die Daten und Workloads nun auf Festplatten im eigenen Keller liegen oder durch die Wolke huschen, für ihre Sicherheit und Verfügbarkeit trägt man weiterhin selbst die Verantwortung. Je mehr das Business von einer funktionierenden IT für seine reibungslosen Prozesse abhängig ist, desto schmerzhafter wird es, wenn plötzlich digitaler Stillstand herrscht. Noch komplexer ist die Thematik heute durch die verschiedenen hybriden Modelle. Unternehmen mischen ganz individuell und dynamisch Private- und Public-Cloud-Konzepte. Hier den Überblick zu behalten und dann auch noch für



„Aus der Sicht von Veeam wird das Thema Cloud in Österreich spürbar stärker wahrgenommen. Auch dass die Datensicherung und -verantwortung beim Kunden liegt, rückt vermehrt ins Bewusstsein.“

Mario Zimmermann, Country Manager für Österreich bei Veeam



Mario Zimmermann ist Country Manager für Österreich bei Veeam, einem ausgesprochen erfolgreichen Anbieter im Bereich Verfügbarkeit für Multi-Cloud-Umgebungen.

Sicherheit und Verfügbarkeit zu sorgen, ist eine Herausforderung. Zum Glück gibt es mittlerweile Unternehmen, die genau dafür Lösungen anbieten. Einer der Pioniere mit der meisten Erfahrung ist Veeam. Die Anfänge des Unternehmens liegen im Back-up von Virtualisierungsumgebungen. Heute wird eine zentrale Plattform für cloudbasierte, virtuelle und physische Workloads geboten, die Funktionalitäten wie Back-up und intelligente Wiederherstellung, Disaster-Recovery, Cloud-Mobility und sogar Monitoring und Analysen ermöglicht.

Damit hat Veeam den Nerv der Zeit getroffen, wie sich am beeindruckenden Wachstum des Unternehmens ablesen lässt. Wir haben mit Mario Zimmermann, Country Manager für Österreich, über Themen wie die Vorteile und Risiken der Cloud, Veeams Angebot sowie seine Strategie für Österreich gesprochen.

HERR ZIMMERMANN, MÜSSEN SIE HEUTE DEN ÖSTERREICHISCHEN UNTERNEHMEN NOCH DIE VORTEILE DER CLOUD ERKLÄREN? ODER HAT SICH DAS MITTLERWEILE HERUMGESPROCHEN?

Aus der Sicht von Veeam wird das Thema Cloud in Österreich spürbar stärker wahrgenommen. Auch dass die Datensicherung und -verantwortung beim Kunden liegt, rückt vermehrt ins Bewusstsein.

Bei der Cloud geht es um Bereitstellung und Flexibilität, um auf Anforderungen schnell reagieren zu können: Back-up, Cloud-Data-Management und vor allem Cloud-Mobility rücken somit in den Vordergrund. Die Lösungen von Veeam bieten dafür die breiteste Abdeckung am Markt. Microsoft Office 365 ermöglichte für viele Unternehmen einen ersten Einstieg in die Thematik Cloud-Services. Wer

Fotos: Veeam (1), RNF (2)



„Cloud ist kein reines IT-Thema, sondern vielmehr ein gesamtheitliches, unternehmerisches Thema“, ist Mario Zimmermann von Veeam überzeugt.

allerdings eine Cloud-Diskussion mit Kosten in Verbindung bringt, schießt am Ziel vorbei. Überlegen Sie sich nur, welche Kosten auf Sie zukommen würden, wenn all Ihre Daten erst verloren gegangen sind.

WIE SIEHT ES MIT DEN RISIKEN AUS? SIND SICH DIE FIRMAN BEWUSST, DASS SIE TROTZ CLOUD IMMER NOCH SELBST DIE VERANTWORTUNG FÜR IHRE DATEN TRAGEN?

Es ist zu erkennen, dass das Bewusstsein steigt:

So sehen wir das Back-up für Office 365 immer öfter als einen Budgetbestandteil im Jahr 2020. Dennoch besteht bei Unternehmen immer noch viel Unwissenheit bezüglich der Verantwortung für ihre Daten beziehungsweise fehlen notwendige Entscheidungen des Managements. Grundsätzlich gilt: Mit den Daten in der Cloud verhält es sich wie On-Premises. Wenn Sie ein Back-up in ihrem Rechenzentrum machen würden, sollten Sie diese Strategie auch in der Cloud weiterverfolgen.

HIER KOMMEN JA SIE INS SPIEL. WIE KANN VEEAM DABEI HELFEN, DEN ÜBERBLICK UND VOR ALLEM DIE KONTROLLE ÜBER DIE EIGENEN DATEN UND WORKLOADS IN DER CLOUD ZU BEHALTEN?

Neben Back-up und Cloud-Data-Management wird das Thema Cloud-Mobility immer wichtiger. Veeam hat tolle Integrationen und Lösungen für führende Cloud-Anbieter auf den Markt gebracht beziehungsweise angekündigt. In Österreich haben wir auch eine Kooperation mit den namhaftesten Service-Providern, die heute Storage als Service für das Auslagern von Back-ups anbieten. Diese Clouds stehen auch für Disaster-Recovery-Szenarien (DR-Szenarien) zur Verfügung. Im Jahr 2019 haben wir dazu das passende Lizenzmodell auf den Markt gebracht.

Mit Veeam Universal Licensing (VUL) binden Sie Ihre Lizenz nicht mehr fix an eine Infrastruktur, eine VUL folgt einem Workload. Dieser kann physisch betrieben worden sein und nun virtualisiert werden. Es handelt sich hierbei um die gleiche Veeam-Lizenz. Der Workload kann heute noch On-Prem im Rechenzentrum laufen und morgen in einer DR-Phase in der Cloud betrieben werden. Die Lizenz haben Sie bereits.

IM BEREICH DATENSICHERUNG LIEGT VEEAM BEIM MARKTANTEIL IM EMEA-RAUM AN DER SPITZE. AUCH IN ÖSTERREICH IST SEIT JAHREN WACHSTUM ANGESAGT. WELCHE ZIELE KANN MAN SICH DA NOCH SETZEN?

Mit mehr als 30 Prozent Wachstum in Österreich war 2019 ein sehr erfolgreiches Jahr für uns. Im letzten Jahr konnten wir einige relevante Projekte umsetzen. Allgemein hat sich in den letzten Jahren unser Portfolio stark erweitert – von virtuellen über physische Workloads, Integrationen in Oracle und SAP Hana hin zu Multi-Cloud-Strategien mit einem einheitlichen Datenmanagement oder der Veeam Avail-

ability Suite. Auch neue Lösungen, wie Veeam Backup for Office 365, haben sich am Markt etabliert. Betrachten wir nun das Jahr 2020, wird das Thema Disaster-Recovery (DR) mit dem Veeam Availability Orchestrator spannend werden. Auch das lokale Veeam-Team werden wir in diesem Jahr erweitern. An unserer Strategie, uns auf unsere Stärken zu konzentrieren, halten wir weiterhin fest.

KÖNNEN SIE UNS VIELLEICHT EINEN AUSBLICK BIETEN, IN WELCHE RICHTUNG SICH VEEAM TECHNOLOGISCH ORIENTIERT? VOM REINEN BACK-UP, IHREN ANFÄNGEN, HABEN SIE SICH MITTLERWEILE DEUTLICH WEITERENTWICKELT. WAS DARF MAN NOCH ERWARTEN?

Die Ausrichtung war und ist immer kundenorientiert gewesen. Veeam hat sich stets am Markt orientiert und Lösungen gebracht, die gefordert wurden. Ebenso verhält es sich mit der Veeam Availability Suite v10, bei der wir endlich NAS-Support sowie DR-Konzepte für physische Systeme bieten. Auch 2020 werden wir unsere Lösungen sinnvoll erweitern – unsere Kunden können gespannt nach vorn blicken.

WAS IST AUS IHRER ERFAHRUNG DER GRÖSSTE UND HÄUFIGSTE FEHLER, DEN ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN IN SACHEN CLOUD MACHEN, UND WIE KÖNNEN SIE SICH DAGEGEN WAPPEN?

Das Hauptproblem ist aus meiner Sicht, alte Strukturen 1:1 in der Cloud nachbilden zu wollen. Die Umsetzung funktioniert nur schwer oder ergibt keinen Sinn. Die Cloud bietet viele tolle Möglichkeiten, allerdings müssen Prozesse an neue Strukturen angepasst werden. Cloud ist kein reines IT-Thema, sondern vielmehr ein gesamtheitliches, unternehmerisches Thema. Eine erfolgreiche Umsetzung gemeinsam mit Fachabteilungen ist unerlässlich. ■

Foto: RNF

25 JAHRE DIGITALISIERUNG – POWERED BY PROALPHA

*Wir bringen seit mehr als 25 Jahren Hidden
Champions voran.*

GABRIEL-CHEMIE GROUP

*„Heute sprechen all unsere Anlagen in
Echtzeit mit proALPHA.“*

Helmut König, Chief Technical Officer

GW ST. PÖLTEN INTEGRATIVE BETRIEBE GMBH

*„proALPHA unterstützt u. a. drei we-
sentliche Unternehmensziele: mehr
Produktivität mithilfe bedarfsgerechter
DispoVorschläge, höhere Daten- und In-
formationsqualität mithilfe des DMS und
besserer Materialfluss mithilfe der Lager-
platzverwaltung. Mit proALPHA haben
wir einen wichtigen Partner, um unsere
Ziele in Zukunft weiterhin bestmöglich
zu erreichen.“*

**Josef Müller, Bereichsleiter QM/
Organisation & Innovation**

ROSENBERGER HOCHFREQUENZ- TECHNIK GMBH & CO. KG

*„Mit proALPHA reduzieren wir die
Anzahl unserer Systeme und führen alle
wichtigen Informationen auf einer Platt-
form zusammen. Im Ergebnis werden wir
dadurch effizienter und kommen schneller
an noch umfassendere Kennzahlen. Diese
sind der Rohstoff für unsere Wettbe-
werbsfähigkeit von morgen.“*

Peter Rosenberger, Geschäftsführer

Das Unternehmen proALPHA macht seit mehr als 25 Jahren Kunden glücklich – mit Software, die sie wirklich voranbringt. Neben mittelständischen Unternehmen aus Fertigung und Handel unterstützt die proALPHA Gruppe heute Anwender aus verschiedensten Branchen. Rund 1.200 Mitarbeitende begleiten jeden Tag mehr als 4.500 Kunden weltweit bei ihrer Digitalisierung. Dabei bildet die leistungsstarke ERP-Komplettlösung das digitale Rückgrat, das Systeme und Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette miteinander vernetzt und steuert. Die Philosophie von proALPHA: ein modularer Aufbau kombiniert mit neuester Techno-



*„Als ERP-Anbieter unterstützen wir unsere Kunden beim Thema der
digitalen Transformation. Mit unserer Branchenfokussierung und unserem
proALPHA Best-Practice-Ansatz garantieren wir unseren Kunden rasche
Einführungszeiten, eine abgesicherte Budgeteinhaltung und die Implementie-
rung höchst effizienter digitaler Unternehmensprozesse.“*

DI Michael T. Sander, CEO proALPHA Software Austria GmbH

proALPHA Fast Track

Die prozessorientierte Einführungs-
methodik zur Absicherung des
Projekterfolges



Wir bringen Hidden Champions voran. **PROALPHA**

logie. Ein Konzept, dessen Erfolg sich in der Kundenzufriedenheit widerspiegelt.

Mehr als 25 Jahre Branchenerfahrung sind bei proALPHA in einer umfangreichen Bibliothek mit bewährten Prozessen dokumentiert. Damit verlieren ERP-Projekte einiges von ihrem Schrecken, denn der prototypische „Fast Track“-Ansatz von proALPHA ermöglicht eine rasche Abbildung von End-to-End-Prozessen, ohne dabei die Branchenunterschiede unter den Teppich zu kehren. Damit eröffnen sich den Kunden entscheidende Vorteile wie

- Budgetsicherheit,
- Prototyp- und Konzepterstellung ohne Lizenz- oder Wartungskosten,
- Risikominimierung durch Rücktrittsmöglichkeit und der

- Systembetrieb, wahlweise im eigenen Rechenzentrum oder in der Cloud.

Der Ansatz von proALPHA lohnt sich, denn kurze Einführungszyklen im proALPHA Standard sparen Zeit und Geld und helfen, den Aufwand bei Updates zu minimieren. ■

INFO-BOX

proALPHA@work

*Erleben Sie proALPHA
live am 18. März 2020 in
Kleinraming bei unserem
Kunden Steyr Arms.*



PROALPHA

proALPHA Software Austria GmbH

Wienerbergstraße 11
1100 Wien
Tel.: +43/5/79 97-0
office@proalpha.at
www.proalpha.com

HR IM DIGITALEN WANDEL

Der Bereich Human Resources (HR) hat ganz besonders von der Vereinfachung der Arbeitsprozesse durch die Digitalisierung profitiert. Trotzdem – oder gerade deshalb – hat die Sicherheit der Daten in der Personalabteilung höchste Priorität.

Die Digitalisierung verändert nicht nur die Gesellschaft, sondern auch die Wirtschaft. Sie ist zwar eine große Herausforderung für viele Unternehmen, eröffnet aber auch völlig neue Möglichkeiten – gerade für KMU. Mittlerweile stehen auch kleineren Betrieben leicht implementierbare, intuitiv bedienbare und kostengünstige Lösungen zur Verfügung. Was die Vereinfachung der Arbeitsprozesse durch die Digitalisierung angeht, hat ganz besonders der HR-Bereich profitiert. Waren früher die Arbeitsabläufe – die Lohnverrechnung ist in diesem Zusammenhang nur ein prominentes Beispiel – mit hohem manuellem Verwaltungsaufwand verbunden, werden HR-Abteilungen inzwischen immer digitaler. Archivräume mit meterlangen Stahlschrankreihen voller Aktenordner mit Personalunterlagen gehören damit zunehmend der Vergangenheit an. Vom Recruiting, dem Talentmanagement über die Personalverwaltung, die Einsatz- und Nachfolgeplanung bis hin zum Skill- und Kompetenzmanagement – für so ziemlich jeden Bereich gibt es Softwarelösungen, die Routineaufgaben automatisieren und bei der HR-Arbeit unterstützen. Was aber im HR-Bereich besonders im Vordergrund steht, ist die Sicherheit der Daten. Gerade dieses Thema hat in der Personalabteilung höchste Priorität, denn täglich wird hier mit sensiblen Daten von Mitarbeitern und Bewerbern gearbeitet.

VORTEILE DURCH IT-GESTÜTZTES DOKUMENTENMANAGEMENT

Ein wichtiges Anwendungsgebiet ist in diesem Zusammenhang das IT-gestützte Dokumentenmanagement – beispielsweise in Form der digitalen Personalakte, die als internes Kontrollsystem Verantwortliche im HR-Bereich bei ihren täglichen Arbeiten rund um das Thema Personal unterstützt. Eintritte, Austritte und Änderungen bei den Mitarbeitern werden damit ebenso digital verarbeitet wie der Monatsabschluss. So besteht durch Schnittstellen zu anderen Systemen die Möglichkeit, Daten aus der Personalverrechnung zu importieren. Für die weitere Bearbeitung durch den Steuerberater oder für externe Prüfzwecke, etwa im Rahmen der gemeinsamen Prüfung aller lohnabhängigen Abgaben (GPLA), können aus dem System auch Informationen exportiert werden und das alles bei höchsten Sicherheitsstandards.

Durch die Nutzung einer digitalen Personalakte ist es außerdem möglich, automatisierte Workflows zu implementieren. Das automatische Einlesen und Zuordnen von Empfangsbestätigungen und ELDA-Meldungen sowie die automatische Prüfung auf Vollständigkeit der Personalakte sind hierfür zwei Beispiele. Laufende Kontrollen sind zudem durch frei

gestaltbare Checklisten jederzeit ebenso möglich wie die einfache Umsetzung eines Vier-Augen-Prinzips, indem beispielsweise der zuständige Sachbearbeiter seinem Vorgesetzten zu Revisionszwecken Zugriff auf bestimmte Datenbereiche gewährt. Die Speicherung der Personaldaten an einem zentralen Ort gewährleistet zudem eine standortübergreifende und unabhängige Ablage der Mitarbeiterinformationen.

MEHR SICHERHEIT UND TRANSPARENZ

Durch die Digitalisierung und elektronische Archivierung sämtlicher Mitarbeiterdokumente verringert sich nicht nur der Papier- und Platzbedarf, es steigt außerdem die Sicherheit, mit der Unterlagen und Daten im System aufbewahrt werden – physisch wie juristisch. Moderne Systeme für die digitale Personalakte sind nicht nur zu 100 Prozent datenschutzkonform und entsprechen in jeder Hinsicht den Richtlinien der DSGVO. Die in entsprechenden Systemen gesicherten Personaldaten können darüber hinaus auch weder Bränden noch Hochwasser zum Opfer fallen.

Durch eine jederzeit einsehbare Zugriffs- und Änderungshistorie in den Dokumenten werden zudem Bearbeitungsvorgänge lückenlos dokumentiert. Aktenmissbrauch in jeder Form – sei es durch Manipulation oder Vernichtung vorhandener Unterlagen – wird so nahezu unmöglich. Gleichzeitig steigt mit der digitalen Personalakte auch die Transparenz hinsichtlich mitarbeiterbezogener Daten in einem Unternehmen.

HOSTING IN DER CLOUD

Wenn Unternehmen ihre HR-Systeme zudem nicht stationär, also On-Premises, im Einsatz

haben, sondern auf externen Servern in der Cloud hosten, haben sie darüber hinaus die Möglichkeit, ihren Mitarbeitern einen weiteren Service zu bieten: Via Web-Anbindung können diese die geforderten Daten sowohl am eigenen Schreibtisch als auch mit dem Smartphone von unterwegs aus einsehen und bearbeiten.

Cloud-basierte HR-Anwendungen erhöhen aber nicht nur das Service-Level im Betrieb und sorgen für eine verbesserte Employee-Experience. Verantwortliche steigern damit auch die Sicherheit der Anwendungen und der damit verwalteten Daten. So werden beispielsweise Cloud-Lösungen von Sage DPW ausschließlich in österreichischen Rechenzentren gehostet. Diese entsprechen höchsten Sicherheitsstandards, die damit nicht nur für die Software selbst, sondern auch für die Daten und Geschäftsprozesse der Kunden gelten, die diese über die implementierten Systeme in die Cloud geben. Wenn die Public Cloud nicht infrage kommt, weil etwa besonders hohe Sicherheitsauflagen erfüllt werden müssen, ist der Betrieb der Software in der Private Cloud als Alternative empfehlenswert. Der User im Unternehmen kann auch hier Cloud-typische Mehrwerte nutzen, wie z. B. IT-Anwendungen, die über den Webbrowser in Anspruch genommen werden können. Je nach Ausprägung kann sie auf eigenen Rechnern oder auf Servern von externen Anbietern gehostet sein. Sage DPW bietet hier auch entsprechende Hosting-Services an. Der Zugriff auf die Cloud-Services erfolgt entweder über das abgegrenzte Intranet oder über ein abgeschlossenes Virtual Private Network (VPN), was für maximale Datensicherheit und Schutz vor unerlaubtem Zugriff von außen sorgt. ■

Johannes Kreiner
ist Geschäftsführer von Sage DPW.
Nähere Informationen finden Sie unter www.sagedpw.at.



Foto: Philipp Lipiarski

MIT NETZ UND DOPPELTEM BODEN

Braucht man überhaupt noch IT-Dienstleister, wo sich doch alles in der Cloud quasi allein verwaltet? So einfach ist es nicht. Gerade Netzwerke sind ein beliebtes Angriffsziel feindlich gestimmter Ex-Kollegen oder unbekannter Hacker. Die Antares-NetlogiX Netzwerkberatung GmbH weiß davon ein Lied zu singen.

Jürgen Kolb, Managing Director des Amstettener Unternehmens, weiß: „Netzwerke sind Einfallstor Nummer eins. Das wird auch immer mehr, da die Technologien immer aufwendiger werden. Wüssten Sie, wie Sie Sensoren im IoT-Umfeld schützen? Eine Firewall wird nicht reichen. Das merken auch unsere Kunden.“ Besonders im Produktionsumfeld, aber auch bei staatlichen Akteuren setzt sich die Erkenntnis durch, dass die größte Sicherheit noch immer erfahrene IT-Partner bieten können. Sie beauftragen dann unter anderem Antares-NetlogiX, die nicht selten Bestehendes erstmals auf Links ziehen. Netzwerksegmentierung, Datendiäten, Cybersicherheit: All das muss Hand in Hand gehen. „Häufig haben Organisationen 20 Anwendungen zu ihrem Schutz und auch

gegen Spionage parallel eingeführt – aber wirklich sicher sind sie trotzdem nicht. Wir greifen da ein, manchmal auch, indem wir unser Red Team losschicken und Lücken im System durch geplante und gezielte Angriffe ausfindig machen. Das Blue Team wiederum schließt die Lücken dann.“

ZERTIFIKATE SCHAFFEN SICHERHEIT

Immer häufiger nachgefragte Lösungen sind beispielsweise die Zwei-Faktor-Authentifizierung und die digitale Signatur. Beides ist lange gesetzlich vorgeschrieben – oder zumindest vom gesunden Menschenverstand gefordert. Mehrheitlich aber haben Unternehmen Projekte verschlafen oder aufgeschoben, weil sie als besonders kompliziert gelten – ein Trugschluss. „Wir setzen heutzutage die Zwei-Faktor-Authentifizierung auf bewährter Yubico-Technologie um, implementieren ein Passwort-Management von Mateso, und schon hat sich die Komplexität in Luft aufgelöst.“ Zertifikate wiederum legt Antares-NetlogiX für seine Kunden auf einer hochsicheren iQSol HSA ab; hier werden sie zudem auch komfortabel verwaltet. „Es gibt keine Ausreden mehr“, sagt Kolb.

STRATEGISCHE IT-SECURITY ALS KUNDENANFORDERUNG

Viele Unternehmen möchten aber nicht nur einfach eine Lösung implementiert wissen, sie möchten das Gesamtpaket. Von der Strategie über die Umsetzung bis zur Betreuung soll Antares-NetlogiX helfen – und tut das



Antares-NetlogiX unterstützt seine Kunden von der Strategie über die Umsetzung bis zur Betreuung.



Unternehmensnetzwerke stehen oft unter Beschuss und müssen deshalb so gut wie möglich abgesichert werden. Am besten natürlich von einem Experten auf dem Gebiet der IT-Security.

als Managed-Service-Provider auch. Ob Maschinen- und Anlagenbauer, die passend zu ihren angestammten Lösungen wie Turbinen, Maschinen, Energieanlagen und Transportsysteme auch die IT-Absicherung und das Management dafür benötigen, oder Banken und Versicherungen, die Datenschutzaspekte in den Vordergrund stellen: Das Amstettener IT- und Software-Haus bringt die Erfahrung bei der Konzeptionierung und dem Betrieb von Security-Appliances mit. „Momentan bauen wir das Angebot dennoch weiter aus“, gibt Kolb einen Aus-

blick. „Aufbauend auf Security-Software-Systemen möchten wir künftig auch die Auswertung und Interpretation von Reports, Scans und aktuellen Bedrohungen für unsere Managed-Service-Kunden anbieten. Die Security-Analyse ist mindestens ebenso wichtig wie der Schutz durch Hard- und Software. Denn ohne Erkenntnisse keine Maßnahmen. Und ohne Maßnahmen ‚freie Fahrt‘ für Angreifer.“ Übrigens auch in der Cloud, wo es viel zu tun gibt, um zum Beispiel eine (Microsoft-)365er-Sicherheit zu gewährleisten. ■



Antares-NetlogiX Netzwerkberatung GmbH
 Feldstraße 13
 3300 Amstetten
 Tel.: +43/7472/654 80
 office@netlogix.at
 www.netlogix.at

FRESSEN ODER GEFRESSEN WERDEN

„Betriebsunterbrechungen“ gelten für Unternehmen als die größte Gefahr. Doch wie diese aussieht, ob Cyberangriff oder Naturkatastrophe, ist für Manager oder Nichttechniker nicht greifbar. Steht die IT erst einmal tagelang still, sind das „Gefressenwerden“ und der Karriereknick näher als das Überleben.

Die Herausforderungen nehmen nicht ab, sondern werden von Tag zu Tag mehr. Produktivitätsgewinne und höhere Deckungsbeiträge können nur realisiert werden, wenn das Risk-Management sorgfältig abgewogen wurde. Schon aus reinem Eigeninteresse müssen diverse Bausteine unter ein Dach gebracht werden:

- **Rechtliche Sicherheit:** Datenschutz, Arbeitnehmerschutz, Steuerrecht, Versicherungsrecht
- **Technische Sicherheit:** IT-Sicherheit, Zutrittskontrolle, Schutz der IT vor Schaden
- **Organisatorische Sicherheit:** Business-Continuity, Krisenkommunikation
- **Finanzielle Sicherheit**

Dass die IT-Security dabei maßgeblich und ein echtes Querschnittsthema ist, zeigt sich an diversen Unternehmensprozessen: Datenschutz ohne IT zum Beispiel ist kaum realistisch. Es ist ein permanenter Kampf gegen die Uhr (Zero-Threat-Protection), der bereits im Regelbetrieb ausartet und nach der „Löcher auf, Löcher zu“-Methode abgehandelt wird. Für Planungen und wirksame

Abwehr von Gefahren ist dies natürlich kontraproduktiv.

360-GRAD-SICHERHEIT VON IQSOL

Die in Oed bei Amstetten ansässige iQSOL GmbH hat sich deswegen mit der iQSOL LogApp der zentralen Security-Daten-Dreh-scheibe angenommen, wohin Software, Geräte und Datenbanken aller Art sicherheitsrelevante Vorkommnisse melden und archivieren. Eine zentrale, forensische Plattform ist für nahezu jeden Mittelständler, Krankenhaus- oder KRITIS-Betreiber notwendig: Es ist schlicht keine Zeit für Improvisation, wenn Geräte aus der Maschinen- oder Roboterwelt angegriffen oder wichtige Sensorgeräte, Kassensysteme, Automaten oder Anwendungen nicht mehr supportet werden.

Prozesse müssen erzwungen und nach der Best-Practice-Methode abgewickelt werden – sichergestellt durch den Einsatz von Software. Ein 360-Grad-Schutz ergibt sich jedoch erst, wenn mehrere Themen und Produkte sowie Security-Plattformen integriert und Insellösungen vermieden sind.



„Wir bieten bewährte Security-Software und dazugehörige Services auf höchstem Niveau. Wirklich begeistert sind unsere Kunden aber von unseren innovativen Konzepten sowie unseren Mitarbeitern, die das Projektmanagement beherrschen, die Nerven bewahren und Herausforderungen lösen.“

DI Alexander Graf, Managing Director von iQSOL



Mit iQSol werden IT-Sicherheit und Krisenmanagement zur unschlagbaren Einheit.

Aus diesem Grund fokussieren sich weitere iQSol-Lösungen auf Business-Continuity und Zertifikatsmanagement:

- Alert Messaging Server (AMS) unterstützt im Notfall durch schnelle Informationen: Per Broadcast-Funktion, SMS, Sprachnachricht oder E-Mail werden Administratoren oder Bereitschaftsdienste über Alarmer informiert. Auch die gesamte Belegschaft kann bei Bedarf angepingt werden.
- PowerApp schützt Daten und IT-Systeme, indem die Appliance im Notfall automatisiert alle Systeme geordnet herunterfährt. Wichtige Daten können vor dem Shutdown migriert werden. Ist die Gefahr gebannt, werden die Systeme mit PowerApp wieder in der idealen Reihenfolge hochgefahren.
- Die iQSol HSA (Hardware-Security-Appliance) bietet die hochsichere „Lagerung“ von Zertifikaten und deren Management. Die Basistechnologie beruht auf dem Yubi-co HSM.

MANAGED-SECURITY-SERVICES IN ROT-WEISS-ROT

Klar ist: IT wird immer mächtiger, die Anfor-

derungen des Vorstands immer größer, die Anzahl digitaler Geräte wächst, und die Ideen, was IT künftig ebenfalls abbilden soll, reißen nicht ab. Umso wichtiger sind verlässliche Lieferanten und Berater, die höchste Sicherheit bieten. Kriterien, die bei der Suche helfen können, sind unter anderem:

- Fokussierung und Kernkompetenzen im Bereich Infrastruktur/Netzwerk und Security
 - Zertifiziertes, fachkundiges Personal, bei dem auch der Servicegedanke zählt
 - Breite der marktführenden Lösungen und Tiefe bei Hochsicherheitsanforderungen
 - Hoher Innovationsgrad, Vorreiterrolle und Flexibilität bei Vorfällen, Lizenzmodellen etc.
 - Hohe Kompetenz als Managed-Service-Provider, Software-Hersteller, IT-Berater
 - Niedrige Fluktuation, eigentümergeführtes Unternehmen, finanzielle Sicherheit
- Diese Auswahl führt zu langjährigen Geschäftsbeziehungen und schafft das Vertrauen, das es im Kampf um „Fressen oder Gefressenwerden“ braucht!

www.iqsol.biz

iQSol
Security made in Austria.

iQSol GmbH
Oed 119
3312 Oed
Tel.: +43/7472/207 67
office@iqsol.biz
www.iqsol.biz

5 TRICKS FÜR ENTSPANNTE FEIERABENDE

Wer kennt das nicht: Heute wollte man endlich einmal rechtzeitig Feierabend machen und sitzt nun doch noch über lästigen Stundenzetteln, Spesenabrechnungen oder Einsatzberichten. Wer aber kann einem diese zeitraubenden Tätigkeiten abnehmen?

A bhilfe schafft die Zeiterfassungs-Software ARTimer, entwickelt im Mostviertel. Weil ARTimer neben der digitalen und somit auch mobilen Stempeluhr zahlreiche weitere nützliche Funktionen bietet, ermöglicht die Lösung durchgängige, effiziente Prozesse und eliminiert Zeitfresser. Mit den folgenden fünf Tricks sorgen Betriebe dafür, dass Mitarbeiter und Vorgesetzte viel Zeit gewinnen.

1. ARTimer berücksichtigt individuelle Unternehmensstrukturen

Ein standardisiertes Zeiterfassungs-Tool ersetzt zwar Excel-Listen und Stundenzettel, bildet die konkreten Anforderungen aber meist nur unzureichend ab. Deshalb setzt ARTimer auf Flexibilität: Unternehmen können variable Dienstpläne, individuelle Arbeitszeitmodelle und Kollektivverträge ganz einfach darstellen – und haben so die Sicherheit, jederzeit alle gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. Da zudem Überstunden und Zuschläge automatisch berechnet werden, spart dies täglich wertvolle Arbeitszeit.

2. ARTimer macht Personalplanung transparenter

Weil die manuelle Verwaltung von Urlaubs-

anträgen umständlich und unübersichtlich ist, verbringen Mitarbeiter viel Zeit damit, ihre verbleibenden Urlaubstage zu zählen. Die Lösung: Freigabe-Workflows definieren, Anträge digital abwickeln und Urlaubskontingente automatisch verwalten. Mit einer praktischen Kalender-Übersicht über die Abwesenheiten sämtlicher Mitarbeiter sorgt ARTimer für mehr Transparenz bei der Personalplanung. Und die typische Frage nach den verbleibenden Urlaubstagen lässt sich in ARTimer mit einem Klick beantworten.

3. ARTimer erledigt Spesenabrechnungen
Spesenabrechnungen werden regelmäßig bis zum Monatsende aufgeschoben, und dann fehlen plötzlich relevante Informationen? Viel einfacher ist es, wenn Mitarbeiter ihre Reisezeiten direkt in ARTimer erfassen und Pauschalen für Fahrt, Verpflegung und Übernachtung automatisch berechnen lassen. Auch Genehmigung und Weiterleitung an die Lohnbuchhaltung erfolgen elektronisch – so hat sich die Spesenabrechnung bis zum Monatsende ganz von selbst erledigt. Und das Wichtigste: Dank der automatisierten Prozesse gehören Regelverstöße bei Steuerprüfungen der Vergangenheit an.

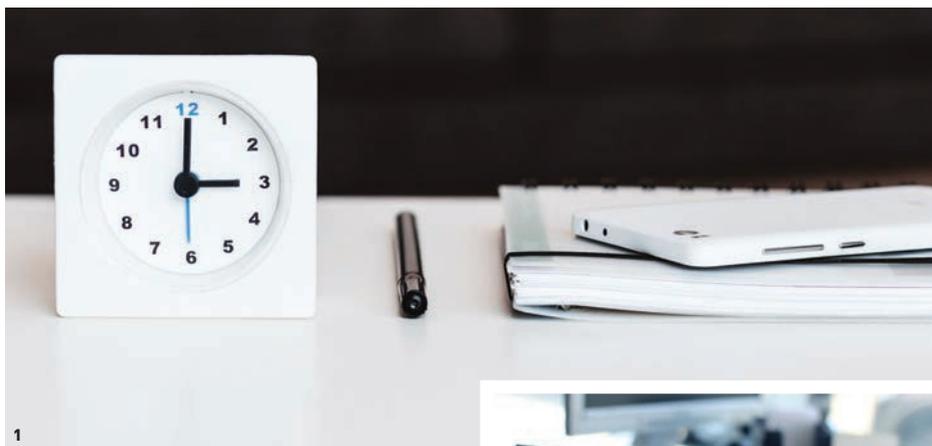
4. ARTimer automatisiert Einsatzberichte

Wartungs- und Servicelisten manuell zu führen, ist zeitraubend und fehleranfällig. Effizienter ist es, detaillierte Tätigkeits- und Einsatzberichte auf



„Weil nur softwaregestützte Prozesse für ein profitables Unternehmenswachstum sorgen und vom ersten Tag an Geld sparen, können Firmen mit ARTimer effizient wachsen und skalieren.“

Jürgen Kolb, einer der beiden Gründer von ARTimer



Die Lösung ARTimer ermöglicht durchgängige, effiziente Prozesse und eliminiert Zeitfresser.

Knopfdruck zu generieren. Damit dem Kunden jederzeit schnell eine transparente Übersicht zur Verfügung gestellt werden kann, lassen sich in ARTimer individuelle Verrechnungskonditionen hinterlegen. Auch für die Einhaltung von Fristen und Fälligkeiten sorgt die Software mit einer automatischen E-Mail-Benachrichtigung.

5. ARTimer optimiert Projektmanagement

Neben dem Tagesgeschäft fehlt häufig die Zeit, um Projekte zu steuern und Ressourcen zu managen. Zeitplanung und Deadlines lassen sich mit der Projektmanagement-Funktion von ARTimer ganz einfach im Blick behalten. Auch der Status einzelner Aufgaben und Verantwortlichkeiten ist direkt ersichtlich, und Ressourcen können mit wenigen Klicks geplant werden. Dabei lassen sich sogar externe Mitarbeiter einbinden.



ARTimer lässt sich ganz flexibel an die Bedürfnisse der Unternehmen anpassen: Aufbauend auf dem Basispaket Zeitmanagement kann sich jeder Kunde mit verschiedenen Upgrade-Paketen eine bedarfsgerechte Lösung maßschneidern. Dabei erfolgt die Abrechnung monatlich in Abhängigkeit von den gewählten Paketen und gebuchten Usern, die Lizenzgebühr startet bei 19,90 Euro pro Monat. Damit sich jeder Betrieb selbst davon überzeugen kann, dass ARTimer für einen entspannteren Feierabend sorgt, steht außerdem eine kostenfreie Testversion bereit. ■



ART Digital Solutions HandelsgmbH

Feldstraße 13
3300 Amstetten
Tel.: +43/676/488 40 26
office@art.at
www.artimer.at

KEIN HEXENWERK

Was ist das, diese „Data-Science“? Womit beschäftigen sich Datenwissenschaftler? Für unbedarfte Beobachter mag es wie Hexerei aussehen, wenn aus einem Wust an Daten relevante Erkenntnisse extrahiert werden. Mit einem einfachen Simalabim ist es trotzdem nicht getan.

Data-Science – dieser Begriff geistert nun schon seit einiger Zeit durch die Lande. Im besten Fall klingt das in unvorbereiteten Ohren nach „Rocket-Science“, im schlimmsten Fall nach Zauberei. Über die dazugehörigen „Zauberkünstler“, die Data-Scientists, weiß man vor allem, dass es zu wenige von ihnen gibt. Aber was sie tun, ist den meisten Menschen ebenfalls nicht ganz klar. Zeit, den Schleier, der über diesen Mysterien liegt, zu lüften. Wir versprechen Ihnen: Das ist alles keine Hexerei! Wir haben zwei gefragt, die sich mit so etwas auskennen: Werner Höger, Geschäftsführer der IT-Power Services GmbH, und seinen Head of Data Science, Michael Petroni.

FANGEN WIR GANZ AM ANFANG AN: WAS VERSTEHT MAN UNTER DATA-SCIENCE?

Michael Petroni: Data-Science ist das Anwenden von wissenschaftlichen Methoden auf Business-Daten. Dabei werden oft statistische Modelle und Machine-Learning-Methoden verwendet, die in der einen oder anderen Form auch schon früher im Bereich Business-Intelligence

und Data-Mining Anwendung gefunden haben. Während sich in der Vergangenheit in den oben genannten Bereichen die Arbeit eher auf berichtsorientierte



„Grundsätzlich sind wir der Meinung, dass Data-Science jedem Unternehmen einen Mehrwert bringt. Wichtig für den Nutzen ist eine Bereitschaft zur Innovation und Veränderung im Unternehmen.“

Werner Höger, Geschäftsführer IT-Power Services GmbH

Aufgaben konzentriert hat, steht bei Data-Science immer eine Business-Fragestellung mit einer konkreten Hypothese im Vordergrund. Es geht also zunehmend um vorhersageorientierte Problemstellungen. Der Einsatz von Machine-Learning-Algorithmen auf großen



2

Data-Science ist keine Hexerei, aber es ist auch kein Kinderspiel. Das Potenzial ist groß – nicht nur für große Konzerne, sondern auch für den Mittelstand.

Datenmengen wird durch die heutigen technischen Möglichkeiten immer effizienter.

UND WAS TUT EIN DATA-SCIENTIST?

Petroni: Data-Science, wie es oft von außen wahrgenommen wird, ist ein sehr weit gefasstes Feld. Wir bei IT-PS sehen das Thema daher als Team sport aus verschiedenen Disziplinen. Der Data-Scientist selbst erarbeitet mit dem Kunden die Problemstellung und beschäftigt sich damit, ob bzw. wie sich diese Business-Fragestellung aus den vorhandenen Daten beantworten lässt. Das ist ein sehr explorativer und ergebnisoffener Prozess, bei dem agil und interaktiv gearbeitet wird.

Neben dem Data-Scientist selbst gibt es bei uns noch die Rolle des Data-Engineers, der sich gemeinsam mit dem Data-Scientist um alle softwaretechnischen Aspekte kümmert und

dafür verantwortlich ist, dass die explorativen Ansätze auf große Datenmengen skaliert werden können und sich nahtlos in die Systemlandschaft des Unternehmens einfügen.

IST DATA-SCIENCE TATSÄCHLICH SCHON IN DEN FIRMEN ANGEKOMMEN? ODER SPRECHEN WIR NOCH VON DER ZUKUNFT?

Werner Höger: Das ist aus unserer Sicht je nach Branche und Unternehmensgröße unterschiedlich. In Großunternehmen und Konzernen sowie in den Branchen Banken, Versicherungen und Telekommunikation beschäftigt man sich schon sehr intensiv mit dem Thema und hat oft auch schon kleine Teams dazu aufgebaut. Der österreichische Mittelstand sowie Industrie, Handel und Logistik stehen oft gerade an der Schwelle, wobei es natürlich auch hier Vorreiter gibt.

Fotos: IT-Power Services (1), Bee Felten-Leidel/Unsplash (2)



IST DAS NUR ETWAS FÜR GROSSE UNTERNEHMEN?

Höger: Nein, der Eindruck mag vielleicht in der Vergangenheit entstanden sein, weil große Unternehmen in diesem Bereich oft die Ersten waren, die den strategischen Nutzen des Themas erkannt haben. Wir sehen aktuell im Mittelstand immer größeres Interesse und setzen dort schon Projekte um. Heute ist inzwischen klar, dass Data-Science große Potenziale im Bereich Innovation und Optimierung für Unternehmen bietet und daher auch für mittelständische Unternehmen interessant ist.

WIE ERKENNE ICH ALS UNTERNEHMER, DASS MIR DATA-SCIENCE VIELLEICHT NÜTZEN KÖNNTE?

Höger: Grundsätzlich sind wir der Meinung, dass Data-Science jedem Unternehmen einen Mehrwert bringt. Wichtig für den Nutzen ist eine Bereitschaft zur Innovation und Veränderung im Unternehmen. Data-Science ist ein

strategisches Thema und kann auch positive Veränderungen auf Prozesse und die Organisation des Unternehmens haben und neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Wichtig sind eine gute Datenbasis und konkrete Fragestellungen. Diese sind für den Unternehmer nicht immer gleich offensichtlich, weshalb es sich empfiehlt, diese mit externer Unterstützung zu erarbeiten.

BRAUCHT MAN EINEN EIGENEN DATA-SCIENTIST IM UNTERNEHMEN, ODER KANN MAN SICH AUCH EINFACH EINEN „AUSBORGEN“?

Höger: Für die ersten Schritte ist es auf jeden Fall sinnvoll, sich externe Expertise an Bord zu holen, um auf die branchen- und projektübergreifende Erfahrung von Spezialisten zurückgreifen zu können. Viele Unternehmen erkennen mittelfristig den strategischen Nutzen des Themas und bauen eigene Teams in diesem Bereich auf. Alternativ ist es auch möglich, Data-Science als „Outsourcing“ zu sehen. Wir



sind der Meinung, dass es sinnvoll ist, eigene Ressourcen aufzubauen, und unterstützen unsere Kunden auf dem Weg dorthin.

KÖNNEN SIE EIN PAAR BEISPIELE FÜR DEN EINSATZ VON DATA-SCIENCE-METHODEN BRINGEN?

Petroni: Klassische Anwendungsbereiche für Data-Science sind:

- Predictive Maintenance zur Vermeidung von unvorhergesehenen Maschinenausfällen in der Industrie
- Qualitätsmanagement in der Produktion und Einflussfaktoren auf die Qualität

„Data-Science wird in Unternehmen immer mehr zum selbstverständlichen und integralen Bestandteil, weil immer mehr Entscheidungen und Prozesse daten- und faktenbasiert sein werden.“

Michael Petroni, Head of Data Science IT-Power Services GmbH



- Betrugserkennung
- Vorhersagen von Kundenverhalten und Bedarfsvorhersagen
- Optimierung in logistischen Themenbereichen

HERR PETRONI, WIE SIND SIE ZUM DATA-SCIENTIST GEWORDEN?

Petroni: Ich selbst sehe mich eher im Bereich Data-Engineering und Software-Architektur, kann aber diese Frage gern stellvertretend für mein Team beantworten. Alle meiner Kolleginnen und Kollegen im Team haben einen naturwissenschaftlichen Hintergrund mit mathematischem Schwerpunkt, sind in ihrer beruflichen Laufbahn mit dem Thema Data-Science in Berührung gekommen und haben sich dann darauf spezialisiert. Die akademische Ausbildung zum Data-Scientist ist ein eher junges Fach, wird aber immer wichtiger, weil das Thema Data-Science und die Beschäftigung mit Daten immer zentraler werden.

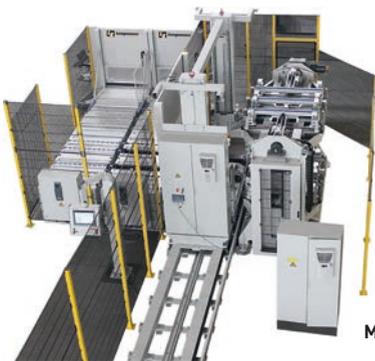
WOHIN ENTWICKELT SICH DER BEREICH DATA-SCIENCE? WAS IST IN DEN NÄCHSTEN JAHREN AUS DIESER ECKE NOCH ZU ERWARTEN?

Petroni: Data-Science wird in Unternehmen immer mehr zum selbstverständlichen und integralen Bestandteil, weil immer mehr Entscheidungen und Prozesse daten- und faktenbasiert sein werden. Wir glauben, dass sich in vielen Branchen die Geschäftsmodelle und Kundenbeziehungen durch Data-Science entscheidend weiterentwickeln werden. ■

PERFEKTE HARMONIE VON PDM UND DMS

Die Langzauner GmbH entwickelt, produziert und perfektioniert seit 1924 Präzisionsmaschinen für den Weltmarkt. Um diesem Anspruch weiterhin gerecht zu bleiben, setzt Langzauner auch auf Perfektion, wenn es um das Management der Produktdaten geht.

Bei Automatisierungslösungen und in der Composite-Industrie reicht der Ruf des Familienunternehmens Langzauner aus dem oberösterreichischen Lambrecht in alle Welt. Composites, das sind Verbundwerkstoffe, die aus zwei oder mehreren Materialien bestehen. Durch ihre „Komposition“ entsteht ein Stoff, der bessere Werkstoffeigenschaften besitzt als seine jeweiligen Einzelbestandteile. Ein Vergleich zur EDV-Landschaft der Maschinenfabrik drängt sich damit förmlich auf. Seit Anfang 2018 ist dort die PLM-Lösung PRO.FILE im Einsatz. Als Digitalisierungsplattform ersetzt sie nicht nur das bisherige PDM-System in der Konstruktion, sondern verwaltet zugleich auch Dokumente aus allen anderen Abteilungen, die früher in einem Dokumentenmanagementsystem gehalten wurden. So vereint PRO.FILE die Eigenschaften von PDM und DMS-Software in einem System und wird damit zur Informationsdrehscheibe im gesamten Unternehmen.



Fertigungslinie
bei der
Maschinenfabrik
Langzauner

Für Langzauner verwirklichte sich mit der Einführung der Lösung die lang gehegte Vision einer firmenweiten Plattform für Daten und Dokumente. Auf diese sollten Beschäftigte aller Abteilungen gleichermaßen zugreifen können und dort entlang des Lebenszyklus jedes Produkts Informationen zu diesem ablegen und recherchieren können. Das Unternehmen arbeitet in der 3D-CAD-Konstruktion mit SolidWorks. Das ERP-System ist pro-ALPHA, das zudem ein Dokumentenmanagementsystem beinhaltet, welches Langzauner für die Ablage kaufmännischer Belege nutzte. CAD-Zeichnungen wurden schlicht auf Netzlaufwerken verwaltet, Neutralformate von ihnen (in PDF-Form) checkten die Beschäftigten in der Konstruktion manuell im DMS ein – einmal mehr, einmal weniger konsequent.

„Wenn Projekte größer werden und immer mehr in Teams konstruiert wird, brauchen alle Beteiligten schnellen Zugriff auf die Konstruktionsunterlagen“, beschreibt Ing. Gerhard Mayrhofer, M.Sc., Leiter Automatisierung bei Langzauner, die Ausgangssituation. „Die Ablage auf verteilten Laufwerken und das Arbeiten mit den Neutralformaten im DMS reichen da nicht mehr aus. Ein DMS^{tec} dagegen bietet Ein- und Auscheckmechanismen, und es können mehrere Personen gleichzeitig mit den Informationen aus einer Produktstruktur arbeiten.“

AUTOMATISIERTER DATENAUSTAUSCH

Was den Bereich von Produktentstehung und Produktmanagement angeht, ist die wichtige

Eigenschaft einer PDM-Software für Gerhard Mayrhofer ihre Integrationsfähigkeit in verschiedene CAD-Systeme auf der einen sowie in die ERP-Lösungen auf der anderen Seite. Diese Erfahrung machte Langzauner allerdings erst nach anfänglichen Bemühungen, das Produktdatenmanagement mit dem SolidWorks-eigenen PDM-System umzusetzen. Ein Versuch, der aus der Konstruktionsabteilung heraus getrieben war, die mit SolidWorks vertraut ist und von der integrierten PDM-Lösung ein gutes Zusammenspiel beider Komponenten erwartete. So scheiterte der Versuch auch weniger an den funktionalen Fähigkeiten der Lösung oder der Interaktion mit der CAD-Software. Vielmehr war es die fehlende Integration mit dem ERP sowie der ECAD-Lösung eBASE. Sie ist die Bedingung dafür, dass Informationen automatisch zwischen verschiedenen Systemen ausgetauscht werden können. Für den praktischen Alltag ist der automatische Austausch essenziell, denn anderenfalls müssen Konstrukteure Stücklisten per Hand im PDM- oder ERP-System anlegen – so auch bei Langzauner, denn ein automatisierter Artikel- und Stücklistenabgleich war mangels Integration nicht möglich. Die Übermittlung per Hand funktioniert jedoch aller Erfahrung nach nie vollständig und ist zudem äußerst anfällig für Übertragungsfehler. PDFs der Zeichnungen wurden somit automatisch im PDM-System abgelegt und zusätzlich per Hand im DMS. Weil in diesem aber nicht die CAD-Daten verfügbar sind, waren bei Langzauner weiterhin zwei Systeme im Einsatz: Die kaufmännischen Abteilungen arbeiteten mit dem DMS, die Konstruktion mit dem PDM-System. Auch dem PDM-Modul des eingesetzten proALPHA-ERP-Systems fehlte genau diese Integrationsfähigkeit und kam deshalb nicht in Betracht.



Standort der Maschinenfabrik Langzauner im oberösterreichischen Lambrecht von oben

PLM AUS UNTERNEHMENSWEITER SICHT

Langzauner entschied sich deshalb für den Umstieg auf das PLM-System PRO.FILE, in dem sich die bislang getrennten Funktionen von PDM und DMS verbinden. „Man sollte ein solches Projekt nicht aus der reinen Konstruktionsbrille heraus angehen“, hat Gerhard Mayrhofer gelernt, „sondern man muss das Thema unternehmensweit betrachten.“ In einer verhältnismäßig kurzen Implementierungszeit konnte Langzauner mit der Lösung alle Standard-PDM-Anforderungen typischer SolidWorks-Anwender erfüllen und deckt zudem das Thema technisches Dokumentenmanagement vollständig ab. Der PROCAD-Partner trisoft informationsmanagement gmbh implementierte bei dem Unternehmen eine Lösung, die sich Schritt für Schritt zu einem umfassenden Datenrückgrat mit weitreichenden PLM-Funktionalitäten ausbauen lässt und damit die Weichen in Richtung Digitalisierung stellt. Die Rolle des Implementierungspartners in Projekten wie diesem sollte nicht unterschätzt werden. Durch ihr ausgewiesenes IT-Know-how gelang es trisoft innerhalb kurzer Zeit, eine Schnittstelle zwischen PRO.FILE und proALPHA zu implementieren. Der Partner erhielt einen Datenbankzugriff auf das DMS und konnte dadurch alle dort abgespeicherten Artikel, Stücklisten-

„Man sollte ein PDM-/PLM-Projekt nicht aus der reinen Konstruktionsbrille heraus angehen, sondern muss das Thema unternehmensweit betrachten.“

Ing. Gerhard Mayrhofer, M.Sc., Leiter Automatisierung bei der Maschinenfabrik Langzauner

informationen, Belege und kundenbezogenen Dokumente über die neue Schnittstelle nach PRO.FILE übernehmen. Anschließend wurde das alte DMS abgeschaltet.

BEZIEHUNGSWISSEN ZWISCHEN PLM UND CAD

Gleichermaßen ging trisoft im zweiten Projektschritt bei der Ablösung des SolidWorks-PDM-Systems vor. Dort galt es zunächst, zahlreiche Altlasten aus der Zeit der Umstellung auf das vormalige PDM zu beseitigen: Konvertierungen mussten vorgenommen, verloren gegangene Referenzen wiederhergestellt werden. Nach der Bereinigung stimmen nun in PRO.FILE die Zuordnungen zwischen 3D-Zeichnungen in SolidWorks und zeichnungsbegleitenden Unterlagen im PDM-System endlich wieder. „trisoft verfügt an dieser Stelle über große Erfahrung und hat im Projekt proaktiv zahlreiche Verbesserungsvorschläge eingebracht“, sagt Christian Doblhammer, Konstruktionsleiter bei der Maschinenfabrik Langzauner.

Insgesamt sind bei Langzauner rund 50 PRO.FILE-Lizenzen im Einsatz, d. h. von den rund 100 Beschäftigten arbeiten knapp die Hälfte tagtäglich mit dem System. Die rund 20 Konstrukteure recherchieren ebenso in der

PLM-Software wie Kollegen und Kolleginnen aus anderen Abteilungen an 30 weiteren Arbeitsplätzen, die vor allem die Funktionen von PRO.FILE als technisches Dokumentenmanagementsystem nutzen. In der Konstruktion wird kaum noch mit dem ERP-System proALPHA gearbeitet, was früher notwendig war, um darin Artikel und Stücklisten anzulegen, die Verwendung von Teilen zu suchen usw. Zentrale Arbeitsoberfläche ist nun PRO.FILE, wo die Konstrukteure Stücklisten anlegen, die automatisch in das ERP-System proALPHA übertragen werden.

„Genau deshalb haben wir ein solches System eingeführt: um schneller zu werden und Schnittstellen zu haben, sodass nicht jeder Konstrukteur Teile im ERP-System anlegen und Stücklisten pflegen muss. Das gehört schließlich nicht zu seinen Kernaufgaben“, erklärt Christian Doblhammer.

ZENTRALE PLATTFORM FÜR DAS GESAMTE UNTERNEHMEN

Bei Langzauner ist PRO.FILE zur zentralen Plattform für das gesamte Unternehmen geworden, um produktrelevante Daten einzusehen und auszutauschen. Angefangen von Konstruktion und technischen Abteilungen über Verkauf und Einkauf bis zum Service – jeder findet auf der Plattform schnell alle Informationen entlang des Lebenszyklus der Produkte. Die unternehmensweite Nutzung über alle Produktphasen hinweg ist für Gerhard Mayrhofer die Essenz des Product-Lifecycle-Managements – realisiert mit PRO.FILE als idealem Verbund zwischen PDM und DMS. ■



trisoft informationsmanagement gmbh

Kärntner Straße 532
8054 Graz-Seiersberg
Tel.: +43/316/22 54 18; Fax: +43/810/95 54 35 47 53
info@trisoft.at
www.trisoft.at

PRO.FILE

Das Backbone für Ihre
Produktdaten und Dokumente

Treffen Sie uns!

Wann:

26. März 2020

Wo:

Raststation Mondsee

Info und Anmeldung:

www.trisoft.at/DMStec-ToGo

DMS^{tec} für technische Unternehmen

- Vollwertiges Dokumentenmanagement
- Office und Outlook Integration
- Dokumente mit technischen Strukturen verknüpfen
- Dokumentenlenkung / Workflow
- Digitalisierung / Scannen von Eingangsbelegen u.v.m.



PRO.FILE Competence Center Österreich

trisoft informationsmanagement gmbh · Kärntnerstrasse 532/1 · 8054 Seiersberg/Graz · Austria
Phone: +43 (316) 225418 · info@trisoft.at · www.trisoft.at

SIEGER ZWEIFELN NICHT

„Wir fühlen uns im Moment richtig wohl.“ So endete das Interview mit Wolfgang Burda, Geschäftsführer der ACP IT Solutions GmbH. Woran das liegt? Lesen Sie einfach weiter, dann erfahren Sie es.

Der IT-Provider ACP wurde 1993 in Wien von Stefan Csizy, Gerald Huber, Walter Gsöll, Herbert Sanjath und Gerhard Sanjath gegründet. Heute würde man es wahrscheinlich ein Start-up nennen. ACP steht für „All Computer Products“. Der Anfangsbuchstabe sollte damals dazu dienen, in Telefonbüchern und Branchenverzeichnissen weit vorn zu stehen. Das war SEO, bevor es überhaupt Suchmaschinen gab.

2006 übernahm die Schweizer Private-Equity-Gesellschaft Capvis die Mehrheit an ACP.

Im Jahr 2013 passierte dann etwas, das nicht häufig vorkommt: Die Mitarbeiter kauften sich „ihr“ Unternehmen zurück. Dieser Mitarbeiter-Buy-out war der nächste entscheidende Schritt für die weitere Entwicklung des Unternehmens. ACP ist heute im Besitz von rund hundert Mitarbeitern, Geschäftsführern und Vorständen. Seitdem geht es stetig bergauf. Erfolgreich behauptet man sich auch auf dem umkämpften Markt Deutschlands und ist

„Wir beschleunigen Innovationen, weil wir den Markt kennen, den Kundenzugang haben, sie vorher testen und prüfen, wie praktikabel sie sind. Wir machen aus Technologien Lösungen.“

**Ing. Mag. Wolfgang Burda,
Geschäftsführer ACP IT Solutions GmbH**

in den dortigen Ranglisten der besten Systemhäuser und Managed-Service-Provider regelmäßig auf den Stockerplätzen zu finden. Das Portfolio ist breit und umfasst End-to-End-Lösungen für Unternehmen, Behörden und Organisationen jeder Größe. Know-how und Service-Expertisen sind in allen IT-Bereichen vorhanden – vom Arbeitsplatz über Rechenzentren bis hin zu Business-Applikationen und Lizenzmanagement.

Auch Wolfgang Burda hält Anteile am Unternehmen. „Aber ich bin kein Großaktionär“, so der Geschäftsführer Wien bei ACP IT Solutions im Gespräch mit NEW BUSINESS. Er ist seit mittlerweile 16 Jahren an Bord und hat damit sowohl die Übernahme durch Capvis als auch den Buy-out und die Zeit danach miterlebt. Wir haben mit ihm über das



„Wir zweifeln nicht an dem, was wir tun. Wer zweifelt, siegt nicht, und Sieger zweifeln nicht“, nennt Wolfgang Burda, Geschäftsführer ACP IT Solutions, eine der Zutaten des ACP-Erfolgsrezepts.

Unternehmen, die Nachfrage der österreichischen Kunden und die wichtigsten Trends des Jahres bzw. der nahen Zukunft gesprochen.

HERR BURDA, WAS IST IHRE POSITION BEI ACP IT SOLUTIONS, UND WOFÜR SIND SIE ZUSTÄNDIG?

Ich bin Geschäftsführer der ACP im Wiener Hauptquartier, zuständig für die Vertriebsgebiete Wien, Niederösterreich und Burgenland, sowohl vertriebstechnisch als auch für das Thema IT-Services/Managed Services für unsere Kunden. Da fällt zum Beispiel auch der Bund hinein. Deswegen haben wir eine Mannschaft aufgebaut, die heute 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark ist. Wir haben zwei Standorte in Meidling, zwei in St. Pölten, einen in Wiener Neustadt und ein kleines Büro in Eisenstadt.

WAS IST IM GROSSEN UND GANZEN UNTER DEM DACH DER ACP HOLDING ZUSAMMENGEFASST?

Als Dachgesellschaft ganz oben steht die ACP Group AG, darunter gibt es eine Holding für Österreich, eine Holding für Deutschland und eine Digital AG. Jedes Land hat seine Holding, und in dieser Holding gibt es jeweils einen Geschäftsführer. Diese beiden Geschäftsführer sind zugleich Vorstände der Group AG. Die ACP IT Solutions GmbH, in der ich Geschäftsführer bin, ist eine Hundert-Prozent-Tochter der ACP Holding Österreich. Gelebt wird es als Föderalismus, weil die GmbHs darunter regionale GmbHs sind. Es gibt ACP Ost – in der ich Geschäftsführer bin – und weitere ACPs in allen Bundesländern. Dadurch ist das ACP-Management ganz nah am Kunden. Ich bin innerhalb

Foto: RNF



einer Stunde beim Kunden in Wien, Niederösterreich oder im Burgenland.

WOBEI UNTERSTÜTZT ACP IT SOLUTIONS SEINE KUNDEN?

Wir unterstützen sie dabei, IT-Arbeitsplätze sicher in die Cloud zu bringen oder in der Cloud zu supporten und zu servicieren. Das ist unsere Mission. Die ACP in einem Satz zusammengefasst: Wir digitalisieren Arbeitsplätze sicher in die Cloud. Darin sind unsere strategischen Geschäftsfelder enthalten, noch erweitert um Digitalisierung: der moderne Arbeitsplatz, Security und die Cloud. Das sind die strategischen Geschäftsfelder, in denen wir Expertise haben, was die Servicelandkarte betrifft, aber auch was Innovation anbelangt.

Wir haben als „IT-Konzentrat“ gegenüber einem Kunden, der nicht so viele IT-Experten hat, den Vorteil, dass wir direkt mit unseren

Technologielieferanten – wie zum Beispiel NetApp oder HP – Innovation für unsere Kunden mitgestalten können.

WAS MEINEN SIE MIT „INNOVATION MITGESTALTEN“?

Unser neuester Claim heißt: Wir machen IT for Innovators. Damit stellen wir den Kunden in den Mittelpunkt, der ja in seiner Branche die Wettbewerbsfähigkeit ausbauen muss. Wir sind als IT nur ein Stabilisator. Wir machen nicht im herkömmlichen Sinne F&E, sondern identifizieren innovative Ideen und überprüfen sie auf Praktikabilität.

Unser Innovationszyklus sieht folgendermaßen aus: Wir haben ein Mainstreamportfolio, heute schon mit Themen wie Virtualisierung, Hyper-converged Infrastructure usw., aber müssen auch prüfen, was in unser Inkubationsportfolio kommt. In den erwähnten drei



Geschäftsfeldern haben wir Mitarbeiter, die für die innovativen Zyklen zuständig sind und für Innovationen, aus denen wir einen marktfähigen Service oder ein Produkt machen können. Wir sind die Verbindung vom Hersteller zum Kunden. Wir beschleunigen Innovationen, weil wir den Markt kennen, den Kundenzugang haben, sie vorher testen und prüfen, wie praktikabel sie sind. Wir machen aus Technologien Lösungen.

WONACH FRAGEN DIE KUNDEN AKTUELL AM MEISTEN? WO HERRSCHT DIE GRÖSSTE NACHFRAGE?

Für alle drei unserer Themen, inklusive dem vierten Thema Digitalisierung, gibt es extremes Potenzial und Nachfrage aus unterschiedlichen Positionen der Unternehmen. Aktuell sprechen Fachabteilungen zum Thema Digitalisierung viel mehr mit uns. Wie kann ich mich verän-

dern, und wie kann der Arbeitsplatz von morgen aussehen? Alle vier Themen sind angefragt. Das dringlichste ist meiner Ansicht nach das Thema Sicherheit. Das von der Fachabteilung, etwa dem Marketing und der Personalabteilung, am meisten nachgefragte ist, wie der Arbeitsplatz von morgen aussieht. Wie schafft man es softwaretechnisch, dem Mitarbeiter genau die Applikationen zur Verfügung zu stellen, die er braucht. Also der individuelle IT-Arbeitsplatz. Das dritte Thema ist Hybrid Cloud. In der IT-Abteilung findet keine Diskussion mehr statt, ob Cloud Ja oder Nein, sondern Wie. Es geht darum, welche Cloud-Formen es gibt. Gibt es etwas zwischen der Public und der Private Cloud im eigenen Datacenter? Was ist mit hybriden Formen und Angeboten, wie etwa dem ACP-Rechenzentrum? Mittlerweile ist das nicht mehr nur ein Thema für den CIO, sondern auch für den CEO.

Fotos: RNF

WEIL SIE DAS THEMA EXPLIZIT ANGESPROCHEN HABEN: MÜSSEN IN SACHEN SECURITY IN ÖSTERREICH NOCH VIELE HAUSÜBUNGEN GEMACHT WERDEN?

In Bezug auf User-Awareness, also wie man zum Beispiel verhindern kann, dass ein User auf ein Phishing-Mail reagiert, ist durch die DSGVO viel Bewegung in diese Thematik gekommen. Da gibt es auch in den Unternehmen die Awareness. Was die technische Awareness anbelangt, etwa die Überprüfung von Angriffen, gibt es Potenzial. Wir haben eine gute Lösung für den österreichischen Mittelstand entwickelt – einen Mittelstandsservice auf Basis von Splunk, mit dem sich der Kunde eine Art Sicherheitslandkarte, ein Monitoring, schaffen kann. Wir haben eine Bewertung, bei der ein CIO tagtäglich sehen kann, auf welchem Security-KPI zwischen null und zehn er sich zum Beispiel gerade bewegt. Wir machen Datensicherheit greifbar und umsetzbar.



WAS WIRD VOM HEUTIGEN STANDPUNKT AUS IHRER MEINUNG NACH DER WICHTIGSTE IT-TREND DES JAHRES 2020?

Die bereits genannten Themen, jedoch in Kombination. Das ist aber natürlich branchenabhängig. Edge-Computing wäre noch ein Trend, aber den auf 2020 zu reduzieren, wäre mir zu kurz gegriffen. Wir sind in einer neuen Dekade. In den 2020er-Jahren werden sicher das Thema Edge-Computing und alle damit verbundenen Komponenten der Trend sein. Mit IoT und Industrie 4.0, Edge-Computing in Verbindung mit der Cloud, gibt es viele Ideen für die Industrie.

Ich habe in der HTL nicht IT, sondern Maschinenbau in Kombination mit Gießereitechnik gelernt. Also ein altes Gewerbe. Ich habe noch Formen gemacht, mit denen man Aluminium oder Stahl gegossen hat, und meine Erinnerungen an diese Industriesparte sind noch sehr gute. Mein Weg führte dann aber in die Wirtschaft und die IT. Wir hatten einen Vortrag von einem Experten, der in dieser Branche am Ofen, in dem geschmolzen wird, Ofenmessungen in eine IoT-Lösung integriert hat. Da hatte ich ein Déjà-vu, weil die Gießerei-Industrie zum IT-Faktor geworden ist. Dort können jetzt Vorhersagen getroffen werden, wie die Charge eines gegosse-



nen Motorblocks aussehen wird, wenn diese und jene Komponenten eintreffen. Was ich damit sagen will: Ich habe schon damals die Kombination aus Maschinenbau und IT sehr interessant gefunden. Das wird die Basis der Digitalisierung in der Industrie im nächsten Jahrzehnt – individuelle Digitalisierungslösungen in den einzelnen Branchen. Wenn wir, wie auch der Bundeskanzler gesagt hat, das führende Digitalisierungsland werden wollen, dann geht es da nicht um große Lösungen, sondern schnelle, praktikable Lösungen, die der Industrie helfen. Das wird in diesem Jahrzehnt passieren. Da wird nicht mehr über die Cloud diskutiert. Das geht ohne Cloud nicht, sie ist nur ein Mittel zum Zweck.

WAS IST DER GRUND DAFÜR, DASS ACP SICH SO GUT ENTWICKELT? WAS MACHT ACP ANDERS ODER BESSER?

Wir zweifeln nicht an dem, was wir tun. Wer zweifelt, siegt nicht, und Sieger zweifeln nicht. Wir haben ein klares Konzept und vor drei Jahren eine 2020-Strategie ausgerufen. Die verfolgen wir unaufgeregt und konsequent. Wir haben die richtigen Leute und kämpfen um IT-Talente. Es steckt ein Unternehmergen in uns, und wir gehören uns selber, wir sind die ACP. Diese Identifikation, kombiniert damit, dass wir Führungswerte

haben, Werte, die niedergeschrieben sind und die gelebt werden. Ich war dabei, als unser Mehrheitseigentümer an Bord war, und ich war dabei, als wir wieder „young, free and single“ wurden. Das hat uns einen Schub gegeben, und wir wurden wieder kundenzentrierter. Jeder bezeichnet seinen Kunden auch als seinen Kunden und möchte für ihn da sein. Wir haben einen irrsinnig hellhörigen Vertrieb im Feld, sind sehr vertriebsaffin. Dadurch, dass wir vom IT-Service-Provider zum Managed-Service-Provider „erwachsen“ geworden sind, haben wir sozusagen mittlerweile Matura und Studium abgeschlossen und sind voll da. Wir sind kein Start-up, eher eine Plattform, auf der sich innovative Kunden und coole Kollegen entwickeln können, ACP steht daher neuerdings für „A.Cool.Platform“ (*lacht*). Wenn jemand in die ACP Ost aufgenommen wird, dann führe ich nach hundert Tagen ein Erstgespräch mit den Leuten. Und wirklich alle signalisieren mir, dass die Firma deswegen gut ist, weil die Leute gut sind, offen sind und jeden willkommen heißen und helfen. Wir agieren nicht stur nach Prozessen, sondern nach Menschlichkeit und so, dass der Kunde seine Lösungen bekommt. Da gibt es kein „Das geht nicht wegen Prozess A“. Weil wir Macher sind. Wir fühlen uns im Moment richtig wohl. ■

Fotos: ACP (links), RNF (oben)

BEDROHUNGEN SCHNELLER BEKÄMPFEN

Trend Micro XDR bietet Unternehmen einen umfassenden Überblick über ihren Sicherheitsstatus. Gleichzeitig können sie Vorfälle aus verschiedenen Sicherheits-silos miteinander in Verbindung bringen, um komplexe Angriffe zu erkennen.

Unternehmen haben mit einem stetigen Zuwachs von immer ausgefeilteren Cyberbedrohungen zu kämpfen. Dabei kann es gravierende Folgen haben, wenn ein solcher Angriff nicht frühzeitig erkannt und eingedämmt wird. Der massive Fachkräftemangel in der IT-Security verschärft diese Entwicklung zusätzlich.

ZU VIELE LÖSUNGEN, ZU WENIG SICHERHEIT

Viele Unternehmen reagieren darauf, indem sie eine Vielzahl unterschiedlicher Sicherheitslösungen einsetzen. So ergab eine Umfrage von ESG, dass 55 Prozent der befragten Unternehmen mehr als 25 verschiedene Cybersecurity-Technologien nutzen. Dennoch gelingt es bei Cyberangriffen regelmäßig, die bestehenden Sicherheitsmechanismen zu umgehen. Die Vielzahl an Vorfällen erzeugt eine hohe Belastung für die wenigen Sicherheitsexperten und macht ihre Arbeit zunehmend ineffizient. So beträgt laut dem Verizon 2018 Data Breach Investi-

gations Report die durchschnittlich benötigte Zeit bis zur Identifikation eines Datenabflusses 197 Tage. Bis der Abfluss gestoppt werden kann dauert es weitere 69 Tage. Das bedeutet, dass Cyberkriminelle im Schnitt fast neun Monate Zeit haben, um Schaden in einem Unternehmen anzurichten.

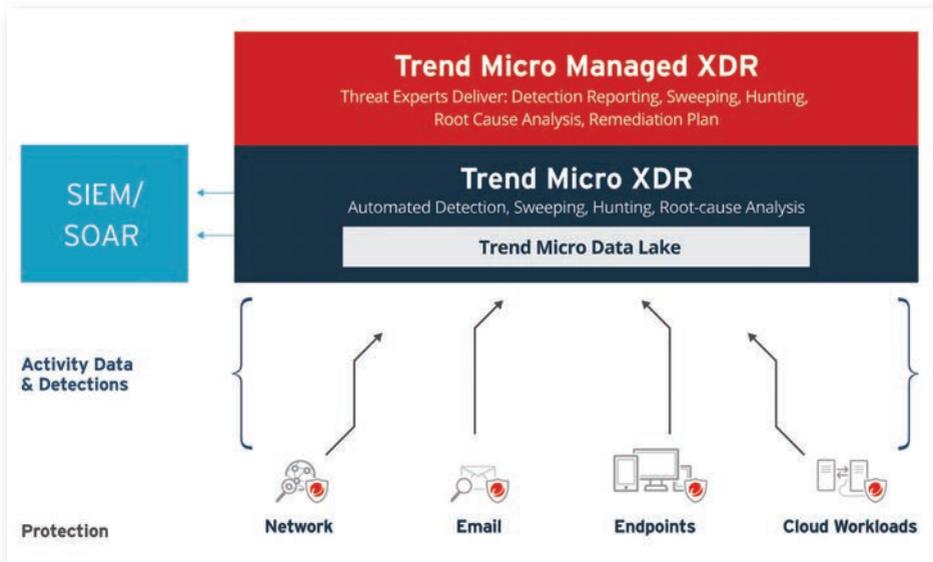
„Die Bedrohungslandschaft stellt ebenso wie der Fachkräftemangel eine riesige Herausforderung dar. Darauf haben wir mit XDR reagiert“, erklärt Michael Unterschweiger, Regional Director Schweiz & Österreich bei Trend Micro. „Unternehmen können sich bei der Security nicht allein auf den Schutz verlassen. Vielmehr müssen sie davon ausgehen, dass es Angreifern gelingen kann, bestehende Sicherheitsbarrieren zu überwinden. Im Unterschied zu reinen EDR-Lösungen (Endpoint Detection and Response) können wir dabei mit unserer Lösung zusätzliche Angriffsvektoren analysieren. Wir skalieren Detection and Response damit auf weitere Quellen, um möglichst frühe und umfassende Erkennung zu gewährleisten.“



XDR ist auch als Managed Service verfügbar, inklusive Unterstützung durch Experten von Trend Micro.

VERKNÜPFUNG VON E-MAIL, NETZWERK, ENDPUNKTEN UND CLOUD

Trend Micro XDR verbindet die Sicherheitslösungen für E-Mail, Netzwerk, Endpunkte und Cloud miteinander. So wird die Notwendigkeit manueller Tätigkeiten minimiert. Zudem korreliert die Lösung mittels künstlicher Intelligenz die Informationen über Ereignisse aus verschiedenen Silos und stellt diese in einer zentralen Konsole bereit.



Trend Micro XDR verbindet die Sicherheitslösungen für E-Mail, Netzwerk, Endpunkte und Cloud miteinander.

Damit können auch Daten analysiert werden, die Menschen angesichts der täglichen Flut von Sicherheitswarnungen nicht mehr verarbeiten können.

In einem größeren Kontext werden aus Ereignissen, die allein betrachtet harmlos erscheinen, plötzlich wichtige Indikatoren für eine Gefährdung. Dadurch erleichtert XDR die Erkennung von sicherheitsrelevanten Vorfällen. Somit können Unternehmen die Auswirkungen von Angriffen schnell eindämmen und die Ausbreitung der Bedrohungen auf ein Minimum reduzieren.

ENTLASTUNG FÜR SICHERHEITSTEAMS

Die Ereignisinformationen werden zusätz-

lich um weitere Daten aus Trend Micros globalem Netzwerk für Bedrohungsinformationen ergänzt und die Erkennung durch spezifische Regeln verfeinert, mit denen Experten die wichtigsten Bedrohungen priorisiert bekämpfen können.

XDR ist zudem auch als Managed Service verfügbar, bei dem unternehmenseigene Teams durch Bedrohungsexperten von Trend Micro ergänzt und unterstützt werden. Trend Micro Managed XDR bietet Bedrohungsanalyse, Threat-Hunting, Pläne zur Reaktion auf Angriffe und Empfehlungen zur Wiederherstellung betroffener Systeme rund um die Uhr an sieben Tagen pro Woche. ■



Trend Micro Austria

Wienerbergstraße 11 | TwinTower B 15. Stock
1100 Wien
Tel.: +41/44/828 60-80
marketing_alps@trendmicro.com
www.trendmicro.com

7 GEBOTE FÜR WEBSHOPS

Tamara Zimmermann, Expertin für die Suchmaschinenoptimierung von Websites, gibt Tipps, worauf man beim eigenen Onlineshop unbedingt achten sollte, um nicht dem Erfolg im Weg zu stehen.

HERO-SHOT ABOVE THE FOLD

Holen Sie Ihre Zielgruppe auf der Startseite mit einem sogenannten Hero-Shot ab – einer Darstellung des potenziellen Kunden bzw. der Kundin oder des Produkts, idealerweise in Kombination und im obersten, ohne zu scrollen sichtbaren Bereich der Landingpage. Das zeigt auf einen Blick, was man im Shop bekommt und warum das Produkt für einen selbst relevant ist.

BESTELLPROZESS: KEEP IT SHORT

Gestalten Sie den Bestellprozess so simpel und kurz wie möglich. Bis zu drei Schritte bis zur fertigen Bestellung sind optimal! Und: Zeigen Sie dem Kunden, wie viele Schritte noch bevorstehen – also zum Beispiel „Schritt 1 von 3“.

GASTEINKÄUFE MÖGLICH MACHEN

Einige Menschen brechen einen Einkauf ab, wenn Sie sich dafür anmelden bzw. einen eigenen Account anlegen müssen. Ermöglichen Sie also eine Bestellung ohne Anmeldung!

WARENKORB MIT MEHRWERT

Im Warenkorb sollten Kunden möglichst viele Informationen im Überblick haben. Produktfoto und -name inklusive Link zur Produktseite sind wichtig. Unkompliziert sollten auch das Löschen

von Produkten und die Änderung ihrer Anzahl sein. Beim Legen eines Produkts in den Warenkorb sollte man außerdem zwei „Exit“-Optionen haben: „weiter einkaufen“ und „zur Kassa“.

VERSANDKOSTEN TRANSPARENT

Machen Sie Versandbedingungen und -kosten transparent – und informieren Sie die Kunden, ab welchem Bestellwert der Versand kostenlos ist. Diese Informationen sind für Kunden relevant und sollten immer gut auffindbar sein.

BIETEN SIE ZAHLUNGSOPTIONEN

Ermöglichen Sie die Wahl zwischen unterschiedlichen Zahlungsmethoden, um so den unterschiedlichen Bedürfnissen entgegenzukommen. Je nach Shopsystem sind automatisch Systeme hinterlegt – mit Zahlung mit Kreditkarte, Paypal, Direktüberweisung, Bezahlung bei Lieferung etc. decken Sie schon ein großes Spektrum ab. Zusatztipp: Präsentieren Sie die Zahlungsmethoden mit dem passenden Logo!

EMPFEHLUNGEN SIND TRUMPF

Präsentieren Sie Kaufempfehlungen wie Bestseller oder dem Hinweis „andere kauften auch“ und nutzen Sie positive Referenzen zu Ihren Produkten oder für Ihren Shop. ■

Tamara Zimmermann

ist SEO Consultant bei Otago Online Consulting.
Nähere Informationen finden Sie unter www.otago.at.



Mehr Digitalisierung, mehr Kundenerlebnis



Die Digitalisierung erreicht ihr Next Level. Wir vereinen die Offline-Welt mit der Online-Welt und schaffen ein ganzheitliches Kundenerlebnis, ganz ohne Medienbruch. So revolutionieren wir Ihren Prozess der Kundengewinnung und steigern Ihre Conversion.

PHYON ist die neue **Onboarding Solution von CRIF** und bildet den kompletten digitalen Weg des Kunden vom Erstkontakt bis zur elektronischen Signatur ab. **Steigern Sie Ihre Effizienz mit mehr Digitalisierung im Antragsprozess.**

SPRECHEN SIE SCHON PHYGITAL?

Phygital Onboarding heißt die Erfolgsformel für mehr Kundenerlebnis und höhere Conversion. Sie macht Interessenten, ob online oder offline, zu Kunden. PHYON – die neue Onboarding Solution von CRIF – macht es möglich.

Die Kombination von Online- und Offline-Welt schafft die perfekte Erlebnisswelt für den Kunden. Der Kunde macht keinen Unterschied mehr zwischen Online – digital – und Offline – physisch. Beide Welten verschmelzen miteinander, und der „connected customer“ kann für sich situativ entscheiden, wie und in welchem Channel er was macht. Willkommen in der phygitalen Welt, wo physisch und digital mit der neuen Begrifflichkeit PHYGITAL neue Dimensionen schafft. Was mit Digitalisierung begann, erreicht nun das Next Level – ein ganzheitliches Kundenerlebnis, ganz ohne Medienbruch. Egal ob der Kunde einen Einkauf am POS erledigen, mit der App ein-

fach online bezahlen oder ob er das zuvor online konfigurierte Auto bei seinem Händler Probe fahren möchte, um dann zu Hause den Leasingantrag digital zu unterfertigen. Das Vereinen beider Welten holt den Kunden dort ab, wo er bedürfnisorientiert agiert. Phygital Onboarding revolutioniert den gesamten Prozess der Kundengewinnung.

Ein bedeutsamer Faktor bei der Abwicklung im Onlinebereich ist die Usability: Der Vorgang muss reibungslos, nutzerfreundlich und ohne Medienbrüche jederzeit möglich sein. Die Herstellung eines positiven Nutzererlebnisses im Kundenlebenszyklus steht dabei ganz klar im Vordergrund. Gut umgesetzte Onboarding-Lösungen schaffen es, den Surfer zum Kunden zu machen – und das in wenigen Schritten! Mit den neuen technologischen Möglichkeiten ist die Digitalisierung der Customer-Experience einfach und zugleich sicher.

IDENTIFIZIERUNG SCHNELL UND SICHER – DANK CRIF

Der Identifizierungsprozess ist ein wichtiger Teil im Digital Onboarding für jene Branchen, die eine eindeutige Identifikation ihrer Kunden für den Geschäftsabschluss benötigen. War dies bisher nur direkt vor Ort möglich oder nur online, so simpel und convenient ist dieser Schritt nun phygital abzuwickeln. Ganz ohne Medienbruch und ohne Gefahr des frühzeitigen Abbruchs im Kaufvorgang. PHYON – die neue Onboarding Solution von CRIF – macht es möglich.





CRIF revolutioniert mit der Onboarding Solution PHYON den gesamten Prozess der Kundengewinnung.

POSITIVE CUSTOMER-EXPERIENCE – EINFACH MIT PHYON

Phygital Onboarding heißt die Erfolgsformel für mehr Kundenerlebnis und höhere Conversion. Mit dem Ziel, den Interessenten, ob online oder offline, zum Kunden zu machen. CRIF revolutioniert mit PHYON, der neuen Onboarding Solution, den gesamten Prozess der Kundengewinnung und maximiert die Effizienz im Kundenkontakt. Dank dieser innovativen Lösung kann das Unternehmen seine gesamte Customer-Experience phygital abbilden. Von der Ausweiserfassung und

dem automatisierten Auslesen von Dokumenten über die digitale Identifikation und Authentifizierung des Antragstellers bis zur qualifizierten elektronischen Signatur. All diese Lösungen bekommt das Unternehmen von CRIF aus einer Hand, je nach Anforderung modular kombinierbar und passend auf die jeweilige Branchenanforderung abgestimmt.

CRIF verbindet beide Welten, online und offline, miteinander – ganz ohne Medienbruch! ■

www.crif.at



CRIF GmbH
Rothschildplatz 3/Top 3.06.B
1020 Wien
Tel.: +43/1/89 74 24 40
info.at@crif.com
www.crif.at

KONSTANT VERÄNDERT

NTT Austria ist die heimische Tochter der NTT Ltd., die im Sommer vergangenen Jahres aus der Taufe gehoben wurde. Jürgen Horak stand aber bereits am Ruder, als noch von Dimension Data die Rede war. Es braucht eben auch in Zeiten der Transformation Konstanten.

Das Unternehmen, das als NTT Austria (noch, doch dazu später mehr) am Kommunikationsplatz 1 in Wien Floridsdorf residiert, hat eine bewegte Geschichte. Die Namen Alcatel, NextiraOne und Dimension Data standen schon auf dem Firmenschild zu lesen, mit Margarete Schramböck saß auch bereits eine aktuelle Bundesministerin dort im Chefsessel. Es gibt aber auch – zumindest in den vergangenen Jahren – eine Konstante. Sie trägt den Namen Jürgen Horak. Der gebürtige Niederösterreicher verantwortete seit 2016 als Managing Director die Geschäfte der ehemaligen Dimension Data in Österreich, davor war er im Unternehmen in verschiedenen Sales- und Solutions-Führungsfunktionen tätig und verfügt über 18 Jahre Erfahrung im IT-Business. 2019 wurde er in seiner Funktion als Geschäftsführer für Österreich unter dem neuen Dach der NTT Ltd. bestätigt, das nun ein weitaus größeres Portfolio umspannt. NEW BUSINESS hat sich mit dem erfahrenen Unternehmenslenker über die bereits vollzogenen sowie die noch anstehenden Veränderungen unterhalten.

„Uns ist es wichtig, sehr nahe am Kunden dran zu sein – vom Neusiedler See bis zum Bodensee.“

Jürgen Horak, Geschäftsführer von NTT Austria

HERR HORAK, WIE FÜHLT ES SICH AN, NEUER GESCHÄFTSFÜHRER VON NTT AUSTRIA ZU SEIN? WIE FÜHLT ES SICH AN, BEI SO EINEM RIESENUNTERNEHMEN IN ÖSTERREICH AN DER SPITZE ZU STEHEN?

Das ist eine spannende Herausforderung, die mich irrsinnig stolz macht. Es ist ein Zusammenführen von unterschiedlichen Unternehmen, die in Österreich bereits existiert haben. Wir sind damit in der Lage, unser Portfolio noch mehr zu erweitern. Wir etablieren eine komplett neue Marke dahinter, die ein weltweites Schwergewicht ist und noch größer werden wird. Wir führen in Summe 31 unterschiedliche Unternehmen



Der gebürtige Niederösterreicher Jürgen Horak saß schon im Chefsessel, als das Unternehmen noch Dimension Data hieß. Bei aller Transformation hat eben auch Beständigkeit ihren Wert.

zusammen, die alle mit einer unterschiedlichen Brand auf den Markt gegangen sind. Jetzt haben wir eine klare Single-Brand-Strategie entwickelt. Da dabei zu sein, das mitzuentwickeln, das sehe ich ein bisschen als eine „Once in a lifetime“-Chance. Diese Möglichkeit, diese Chance und dieses Vertrauen zu bekommen, das macht natürlich stolz.

NTT GAB ES IN ÖSTERREICH DAVOR SCHON MIT ANDEREN DIVISIONS, IST DAS RICHTIG?

In Österreich gab es unterschiedliche Teile. Einerseits war NTT Security bereits in Österreich am Markt. Ein weiterer Teil der NTT, der in Österreich bereits vertreten war, ist die

e-shelter als Teil der NTT Communications. Dimension Data ist natürlich auch mit von der Partie. NTT Data ist noch nicht Teil dieses Mergers, sondern wird auch weiterhin am österreichischen Markt als eine Niederlassung der deutschen NTT Data fungieren.

DIMENSION DATA WAR BEREITS DAVOR EIN GLOBAL AGIERENDES UNTERNEHMEN?

Dimension war ein global agierender Konzern, genauso wie NTT. Was bekommen wir durch die Zusammenführung? Einerseits einen noch breiteren Footprint. Das sehe ich als eines unserer Assets: Einerseits ein globales Unternehmen, das weltweit standardisierte IT-Lösungen anbietet

Foto: RNF



ten kann, auf der andere Seite ein sehr starker lokaler Footprint – an dem wir auch nichts ändern werden. Uns ist es wichtig, sehr nahe am Kunden dran zu sein – vom Neusiedler See bis zum Bodensee. Also nahe dran zu sein, aber den Kunden trotzdem international zu helfen, Standardisierung und Automatisierung in ihre IT-Prozesse zu bringen. Wir agieren nach dem Credo „think global, act local“. Das erweitert sich mit der NTT einerseits um Länder und andererseits um Portfolioelemente.

WIRD ES DURCH DEN MERGER AUCH STRUKTURELLE ÄNDERUNGEN GEBEN?

In Österreich wird das kein Thema sein. Da wir sehr stark operative Einheiten sind und die Schwestern, die wir in Österreich haben, eher klein sind, gibt es da keine wirklichen Synergieeffekte zu heben. In Österreich ist es für uns zum Beispiel sehr spannend und wichtig, das NTT-Security-Portfolio jetzt unter einer Brand auf den Markt bringen zu können. Dimension Data, ein hervorragender Integrator im IT-Infrastruktur-Bereich, hat dementsprechend natürlich auch IT-Security im Infrastrukturbereich gehabt. Aber der gravierende Unterschied ist jetzt, dass wir von einer klassischen „Governance, Risk and Compliance“-Beratung – ich habe fünf GRC-Consultants in Österreich sitzen, absolute High-Profile-Leute, die auf CXO-Level Sicherheitsberatung machen – hin zum Infrastrukturtel, den wir schon immer gemacht haben und auch weiterhin machen werden, sehr gute und ausgereifte Managed-Service-Konzepte anbieten können. Die Security-Thematik wird immer komplexer, und dementsprechend muss man damit Schritt halten können. Wir kennen das alle, dass die Personaldecke eine Herausforderung ist, da können wir mit unseren Managed Services unterstützen. Viele Kunden haben mittlerweile auch gemerkt, dass es nicht die Frage ist, ob man angegriffen wird, sondern nur die Frage, wann. Mit unseren

Incident-Response-Lösungen können wir Unternehmen helfen. Wenn man es als Kreislauf sieht, dann gehört da auch die Überprüfung dazu – etwa PEN-Testing- (Anm.: Penetrationstests der IT-Systeme) und Red-Team-Ansätze, um zu schauen, ob alles, was man von Prozessen, Abläufen, Infrastruktur, Services umgesetzt und definiert hat, wirklich funktioniert und greift – und das wieder in den Kreislauf des Consultings einfließen zu lassen. Das ist ein toller, neuer, spannender und erweiterter Zugang, auf den wir uns fokussieren werden.

WELCHE SIND DIE WICHTIGSTEN UNTERNEHMENSÄULEN VON NTT?

Wir sprechen von sogenannten Go-to-Market-Practices. Da sprechen wir zum Beispiel vom Intelligent Workplace. Das sind einerseits die Themen, die wir schon immer betreuen, wie die klassische Telefonanlage, die wir auch weiter betreuen. Aber der Arbeitsplatz der Zukunft umfasst natürlich wesentlich mehr als nur die Telefonanlage, sei es das Thema Video, das Thema „anytime, anywhere, anyplace“ – also das ganze Mobility-Konzept dahinter. Das Thema, Sensorik im Bürogebäude mitzuverwenden, wird auch immer spannender. Wir sind selbst gerade dabei, einen neuen Standort zu planen, wo solche Dinge auch eine Rolle spielen. Wie ist die Luftqualität? Ist der Meeting-Raum besetzt, oder verschwende ich nur Ressourcen und kann den Raum jemand anderem zugänglich machen? In diesem Bereich gibt es viele spannende Möglichkeiten.

Die zweite Säule ist die Intelligent Infrastructure. Egal, welche Applikationen ich darauf setze, welche neuen Businessmodelle ich even-

„Das Portfolio wird weiter, man kann leichter mit uns Business machen, weil man EINEN Ansprechpartner hat, EINE Rechnung bekommt, weil man ein Gesamt-Bundle-Angebot bekommt, weil man international noch enger zusammenarbeiten kann.“

Jürgen Horak, Geschäftsführer von NTT Austria



tuell fahren will usw. – wenn die Core-Infrastruktur darunter nicht so gestaltet ist, dass sie mit meinen Anforderungen mitwachsen kann, verfügbar und sicher ausgestaltet ist, dann wird es über kurz oder lang zum Problem werden. Früher hat jeder irgendwo einen PC gehabt, vielleicht noch ein IP-Telefon drangehängt, vielleicht ist dann noch eine Videokonferenzanlage dazugekommen, und dann war es das mit den Dingen, die im Netzwerk waren. Heute reden wir von unterschiedlichsten Sensoren, jede Maschine hat irgendwo einen Port, über den man sie anschließt. Die Anzahl der Geräte, die man im Netzwerk hat, steigt exponentiell. Mit aktuellen, herkömmlichen Ansätzen aus dem Infrastrukturbereich kann man das nicht mehr abdecken. Es geht viel um Standardisierung und Automatisierung. Speziell Unternehmen, die international tätig sind, stehen vor der Herausforderung, in den einzelnen Ländern einen einheitlichen Standard zu implementieren. In der Vergangenheit hat man bei vielen Unternehmen, die irgendwo ein Werk eröffnet haben, gesehen, dass sie lokal eingekauft und lokal Lösungen implementiert haben. Wenn man aber zentrale Systeme hat, die das alles steuern sollen, wenn man Standardisierung und Automatisierung hineinbringen will, dann braucht man auch internationale Partner die helfen, globale Konzepte auszurollen. Die nächste Säule, die ich ansprechen möchte, ist Cybersecurity.

EIN THEMA, DAS SICHER SEHR STARK WACHSEN WIRD.

Davon gehen wir aus. Die Mittel der „anderen Seite“, die ein Geschäftsmodell daraus macht, jemandem mit krimineller Energie zu schaden, werden auch immer größer. Dementsprechend ist es ein Wettlauf, für den man gerüstet sein muss. Hier sind wir sehr gut aufgestellt. 40 Prozent des Internet-Traffics gehen über NTT-Leitungen, und wir haben ungefähr 4.000 R&D-Engineers, dadurch sind wir in der Lage, unsere eigenen Threat-Patterns zu schreiben. In unseren eigenen Security Operations Centers, die wir weltweit haben, greifen wir auf unsere eigenen Assets zurück. Wir sind nicht von irgendjemand anderem abhängig, sondern können unsere eigene Intellectual Property nutzen.

Dann gibt es noch ein Thema, das wir Intelligent Business nennen. Da geht es in die Applikationsecke, rund um die Themen Analytics oder Machine-Learning. Das ist superspannend. Wir haben auch einige Referenz-Cases. Der bekannteste Case ist die Tour de France, wo wir mittlerweile mit Predictive Analytics vorhersagen, wer die Tour-de-France-Etappe voraussichtlich gewinnen wird.

Und dann steht über dem Ganzen noch eines, das der NTT-Gruppe irrsinnig wichtig ist: Es fließen sehr viele Investments in das Thema Innovation, Forschung und Entwicklung. Das wird primär aus Japan heraus betrieben. Neben dem Ziel, eine globale Marke NTT zu entwickeln, ist es auch ein Thema, diese Innovation aus Japan herauszubringen und in die Welt zu tragen. Dafür haben wir im November unser Client Innovation Center in Brüssel eröffnet, wo wir mit Co-Creation-Ansätzen mit unseren Digital Strategists die Innovationen aus Japan hierherholen. Wir zeigen dort Dinge, die man normalerweise nicht zu sehen bekommt, neueste Entwicklungen aus den R&D-Labs. Aber der Grundgedanke ist, gemeinsam mit unseren Kunden neue Dinge auf Basis dessen, was wir

dort gesehen haben, zu entwickeln, um ihnen zu helfen, Geschäftsmodelle umzustellen und disruptive Ansätze zu entwickeln. Wir haben dort die Kapazitäten von Digital Architects, Digital Strategists, wir haben R&D-Capabilities, um gemeinsam mit Kunden an Neuem zu arbeiten und Neues zu erfinden, um ihnen in ihrem Geschäftsbereich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

SIE HABEN KURZ ANGESCHNITTEN, DASS DIE ÖSTERREICH-NIEDERLASSUNG UMZIEHEN WIRD. BAUEN SIE NEU?

Nein, nein, wir bauen nicht neu. Keine Ahnung, wer sich das leisten kann, selbst zu bauen. Wir werden umziehen. Dieser Standort (*Anm.: das Gebäude in Wien-Floridsdorf*) hat sehr viel Geschichte, ob es noch aus der Alcatel-Zeit ist, Nextira, Dimension Data. Es passt sehr gut ins Konzept, dass wir ein neues Kapitel aufschlagen und an einen zentraleren Standort auf dem Austria Campus (*Anm.: im zweiten Wiener Gemeindebezirk im Nordbahnviertel*) ziehen – eine der Top-Locations. Dort werden wir das Konzept des NTT Arbeitsplatzes der Zukunft verwirklichen. Wir sind sehr stolz darauf, denn bis jetzt gibt es genau ein Office weltweit, das diesen Standard implementiert hat, nämlich das Headquarter der NTT Ltd. in London. Wir sind mitten in der Planung, geplant ist, im Juni 2020 umzuziehen.

WIE SIEHT DIESER STANDARD AUS, UND WIE WIRD DAS NEUE OFFICE AUSSEHEN?

Wir werden dort zwischen 3.000 und 3.500 Quadratmeter haben, ganz bewusst auf einer Ebene gehalten. Wir haben uns bei der Analyse der Möglichkeiten Guiding Principles gesetzt. Zusammengefasst wollen wir ein Office, das den Standards Modern, Green, Collaboration entspricht. Modern heißt, es soll wirklich ein Task-orientiertes Arbeitsumfeld geben. Das heißt, ich habe auf der einen Seite meinen



Der Firmenstandort von NTT in Wien-Floridsdorf hat eine lange Geschichte, ist aber in die Jahre gekommen. 2020 steht der Umzug in ein moderneres Gebäude auf dem Austria Campus an.

Arbeitsplatz, auf der anderen Seite Projekt-räume und Rückzugsmöglichkeiten, damit man sich je nach Aufgabe das richtige Arbeitsumfeld, das richtige Büroumfeld aussuchen kann. Was mir persönlich sehr wichtig ist: Ich bin überzeugt, dass wir als Unternehmen eine Verantwortung in Richtung Nachhaltigkeit haben. Wir haben also sehr darauf geachtet, dass wir gemeinsam mit den Mitarbeitern ein Green-Office-Konzept implementieren können. Wir sind eine Knowledge-Company. Das heißt Collaboration, die Zusammenarbeit, ist für uns essenziell. Ich bin überzeugt, dass eins plus eins drei sein wird, wenn man eine gute Zusammenarbeit hat. Alles das verwirklichen wir auf dem Austria Campus.

NTT WÄCHST JA NUN SCHON SEIT EIN PAAR JAHREN ZUSAMMEN. SIND DIE NEUEN ÄNDERUNGEN NUR KOSMETIK ODER WIRKLICH SUBSTANZIELLER NATUR?

Kommt darauf an, was man unter Kosmetik versteht. Natürlich ist ein ganz essenzieller Teil, EINE Marke zu etablieren. Wenn ich jemanden aus dem Marketing frage, dann wird er sagen, eine Marke zu etablieren hat nichts mit Kosmetik zu tun. Wenn ich einen Techniker frage, dann wird er wahrscheinlich sagen, dass es ein Kosmetikthema ist. Ein Schwerpunkt ist es sicher, weltweit eine starke Marke zu etablieren – nicht NTT Security, nicht NTT Data, nicht Dimension Data, nicht NTT irgendwas, sondern NTT. Wir haben ein absolutes Top-

Foto: RNF



„Je weniger Türen in einem Office sind, desto mehr Austausch gibt es“, sagt Jürgen Horak. Trotzdem ist er kein Anhänger des Großraumbürokonzepts. NTT wählt einen goldenen Mittelweg.

Logo, das eine tolle Geschichte dahinter hat. Es wurde von einem japanischen Designer entworfen, dem Andy Warhol von Japan, wenn Sie so wollen. Dazu gibt es ein tolles Video, eine tolle Story dahinter.

Tiefgreifender? Natürlich! Was es bedeutet, ist ein erweitertes Portfolio. Wie stellen wir uns richtig dafür auf? Welche Investments müssen wir tätigen? Welche Teile des Portfolios positionieren wir wirklich am österreichischen Markt?

Da gibt es einerseits das Security-Thema, das wir schon angeschnitten haben, aber auch auf die Managed Services, die sehr ausgereift sind, werden wir einen Fokus legen – seien es Managed Services rund um SD WAN (*Anm.: Software-Defined Wide Area Network*) oder auch rund um Datacenter. Wir haben lokal die e-shelter mit dem meiner Meinung nach besten Rechenzentrum, das es aktuell am österreichischen Markt gibt.

WAS ÄNDERT SICH FÜR BESTEHENDE UND NEUE KUNDEN?

Das Portfolio wird weiter, man kann leichter mit uns Business machen, weil man EINEN Ansprechpartner hat, EINE Rechnung bekommt, weil man ein Gesamt-Bundle-Angebot bekommt, weil man international noch enger zusammenarbeiten kann.

WAS ÄNDERT SICH FÜR SIE PERSÖNLICH? WIRD DER DRUCK ERHÖHT? WOHIN MÜSSEN SIE REPORTEN?

Da hat sich wenig geändert. Ich reichte weiterhin nach Europe, die Regionenstruktur, die wir schon vorher als Dimension Data gehabt haben, ist gleich geblieben. Natürlich kommen Dinge hinzu. Es ist für uns alle eine Veränderung, bis zu einem gewissen Grad auch für mich. Aber nichts, mit dem wir nicht gut umgehen könnten.

IST GEPLANT, BÜROS IN ÖSTERREICH ZUSAMMENZULEGEN?

Wir ziehen wie erwähnt 2020 um und haben dort für die Kollegen der NTT Security Platz reserviert. Das ist alles davon abhängig, wie lange die Mietverträge laufen et cetera. Wichtig ist, dass wir gemeinsam an Projekten arbeiten können.

WIRD ES FIXE ARBEITSPLÄTZE GEBEN?

Es wird einiges an festen Arbeitsplätzen geben. Ich glaube nicht daran, dass es die beste Lösung ist, in der Früh seinen Trolley zu holen und nach einem freien Platz zu suchen. Dieses Konzept funktioniert für manche, für andere weniger. Wenn ich an Admins denke, dann ist es wichtig, dass sie eine „Homebase“ haben. Auf der anderen Seite glaube ich auch nicht daran, dass es gut ist, Türen zu haben. Je weniger Türen in einem Office sind, desto mehr Austausch gibt es. Auf der anderen Seite glaube ich auch nicht daran, dass es gut ist, wenn auf einer Fläche von

300 Quadratmetern ein Tisch neben dem anderen steht. Es gibt mittlerweile tolle Raumkonzepte, bei denen man sich fühlt wie in einem Büro – aber trotzdem ohne Tür. Man hat seinen eigenen Bereich. Das ist wichtig, es gehört auch ein gewisser Wohlfühlfaktor dazu. Deswegen blicke ich sehr positiv auf die Übersiedlung. Wir werden offener, durch weniger Türen, aber auf der anderen Seite hat man trotzdem seinen eigenen Bereich. Natürlich gibt es gewisse Rollen, die zu 90 Prozent beim Kunden sind, die werden keinen fixen Arbeitsplatz haben, wenn der Tisch die meiste Zeit nicht gebraucht wird. Dafür wird es Shared-Modelle geben.

WAS IST IHR PERSÖNLICHER PLAN FÜR DIE NÄCHSTEN JAHRE? WAS WOLLEN SIE ERREICHEN?

Wir werden natürlich wachsen. Es ist ein klares Ziel, NTT als Brand am österreichischen Markt zu positionieren. Es ist auch ein klares Ziel, uns von A bis Z als End-to-End-Security-Provider zu positionieren. Es gibt ein paar inhaltliche Schwerpunkte, die wir uns an die Fahnen heften und die wir stark vorantreiben werden. ■

INFO-BOX

NTT: Ein Global Player

Der IT-Dienstleister NTT Ltd., Mitglied der japanischen NTT-Gruppe, hat seit dem Start am 1. Juli 2019 rund 30 IT-Unternehmen, darunter Dimension Data, NTT Communications und NTT Security, zusammengeführt und beschäftigt rund 40.000 Mitarbeiter. Zum Kundenportfolio gehören mehr als 10.000 Firmen, darunter führende Unternehmen aus den Bereichen Finanzdienstleistungen, Pharma, Telekommunikation, Energie und Versorgung, Fertigung, Automobilindustrie und Technologie.

hello.global.ntt

ZOLL & AUSSENHANDEL SELBST MACHEN

Viele Unternehmen lassen sich durch die komplexe Thematik des Zolls und Außenhandels oftmals abschrecken und beauftragen externe Dienstleister. Dabei kann die Kontrolle der Kosten, Abläufe und Daten mit der richtigen Software so einfach sein.

Die prodata GmbH bietet solide und komfortable Lösungen für den Zoll- und Außenhandelsbereich, auf die seit Jahren viele Unternehmen mit eigenem SAP®-System vertrauen. Alle Anwendungen sind auch als Cloudlösung über das eigene Rechenzentrum online verfügbar und werden von immer mehr Kunden ohne eigenes SAP®-System auch mit geringerem Außenhandelsvolumen genutzt.

EINIGE UNSERER SOFTWARELÖSUNGEN

- pZoll – Die bewährte Zollsoftware für Österreich, die Schweiz und für Deutschland
- e-zoll Connector für GTS – Kommunikationslösung für den österreichischen Zoll
- pControl – Sanktionslistenprüfung von Geschäftspartnern im SAP ERP
- pCalc4ERP – Präferenzabwicklung im SAP-ERP-System (powered by ZOB GmbH)
- pTaric – Die Software für Zolltarifrecherche und Pflege in Ihrem SAP-System

Alle Produkte von prodata wurden im SAP®-Umfeld entwickelt und lassen sich nahtlos in Abläufe und Geschäftsprozesse integrieren.

So kann z.B. mit pZoll das Erstellen eines österreichischen Exportbelegs über e-zoll und eines Schweizer Importbelegs via e-dec in einem Ablauf, nach Erstellung der Ausgangsrechnung, ausgelöst werden.

HILFE & INFORMATION AUS ERSTER HAND

Die prodata GmbH hilft Ihnen bei der Implementierung, kümmert sich um die laufende Anpassung an die jeweils aktuellen Vorgaben der Behörde, an die aktuellste SAP®-Version (z.B. SAP® S/4HANA) und unterstützt Ihr IT-Team und Ihre Anwender auf direktem Weg. Unsere Lösungen sind flexibel und können an die speziellen Bedürfnisse unserer Kunden angepasst und optimal integriert werden. Bezahlt wird nur das, was auch benötigt wird.

prodata informiert sich laufend über Neuerungen im Außenhandel und hält ständig Kontakt mit Behörden und seinen Kunden. Das Feedback und neue Ideen fließen in die Weiterentwicklung ein, um die tägliche Arbeit unserer Kunden so einfach und effizient wie möglich zu gestalten. Aktuellste Erweiterungen: Unterstützung der deutschen Zollsysteme ATLAS AES/XML, ATLAS-Einfuhr/XML und ATLAS-NCTS/ XML. ■

Anzeige The logo for prodata features the word 'prodata' in a lowercase, sans-serif font. The 'o' is replaced by a blue circular icon containing a white arrow that curves around itself, suggesting a cycle or a process. The 'd' is also in blue, matching the 'o' icon.

prodata Rechenzentrum und Informationstechnologie GmbH

1160 Wien, Neulerchenfelder Straße 12
Tel.: +43/1/406 59 94
office@prodata-rz.com
www.prodata-rz.com

Der AUSSENHANDEL wird immer schneller... SIE auch?

Ihr SAP[®]-Spezialist für Zoll- und
Außenhandelslösungen für die
D-A-CH-Region.



prodata

Neulerchenfelder Straße 12 | 1160 Wien
T: +43 (0)1 4065994 | F: +43 (0)1 4065994-28
office@prodata-rz.com | www.prodata-rz.com

FESTNETZ WIRD MOBIL

Dass ISDN auch in Österreich abgeschaltet wird, ist nicht mehr eine Frage des „Ob“, sondern nur mehr des „Wann“. Doch keine Sorge, die Alternativen gibt es bereits – und die Zukunft der Telefonie liegt ohnehin in der „Wolke“.

Der Voice-over-IP-Markt wächst massiv, in Deutschland und der Schweiz zusätzlich angefeuert durch die bevorstehende ISDN-Abschaltung. Vor allem in den skandinavischen Ländern sehen wir jetzt schon anhand der Verbreitung IP-basierter Telefonie, wie die klassische Telefonanlage über kurz oder lang verschwindet. Marktzahlen bestätigen uns diesen Trend auch. Bis 2020 findet laut diversen deutschen Studien (PAC Pierre Audoin Consult, Broadsoft) in allen Marktsegmenten ein rascher Wechsel von traditionellen Telekommunikationsanlagen zu Unified Communication und Cloud-Lösungen statt. International ist die ISDN-Abschaltung dabei schon weiter fortgeschritten. In Österreich steht der konkrete Zeitplan dafür noch nicht fest, aber eine Umstellung wird auch hierzulande kommen, und es ist gerade für Unternehmen enorm wichtig, sich damit rechtzeitig auseinanderzusetzen. Abgesehen davon, dass moderne IP-basierte Telekommunikationssysteme auch enorme Vorteile bringen können.

„Die Umstellung auf eine IP-basierte Kommunikationslösung bringt Kosteneinsparungen von bis zu 30 Prozent mit sich ...“

DI Johannes Marschner, CEO UNICOPE GmbH

ISDN-ABSCHALTUNG ZUR MODERNISIERUNG NÜTZEN

Die Kommunikationsinfrastruktur in Unternehmen muss in Zukunft weit mehr leisten, als es nur zu erlauben, zu telefonieren, Gespräche zu verbinden oder zu faxen. Die stets präsente Debatte über Digitalisierung bedeutet nichts Leichteres für Unternehmen, als die Vernetzung, die Kommunikation und die Kollaboration im Unternehmen zu stärken. Es geht um ein besseres Miteinander und Funktionen, die eine flexiblere oder mobile Arbeitsweise ermöglichen, bis hin zur Einbindung von externen Experten in ein Kundengespräch. Vor allem geht es aber auch um eine Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch bessere Erreichbarkeit.



Die Kommunikationsinfrastruktur in Unternehmen muss in Zukunft weit mehr leisten, als es nur zu ermöglichen, zu telefonieren, Gespräche zu verbinden oder zu faxen.

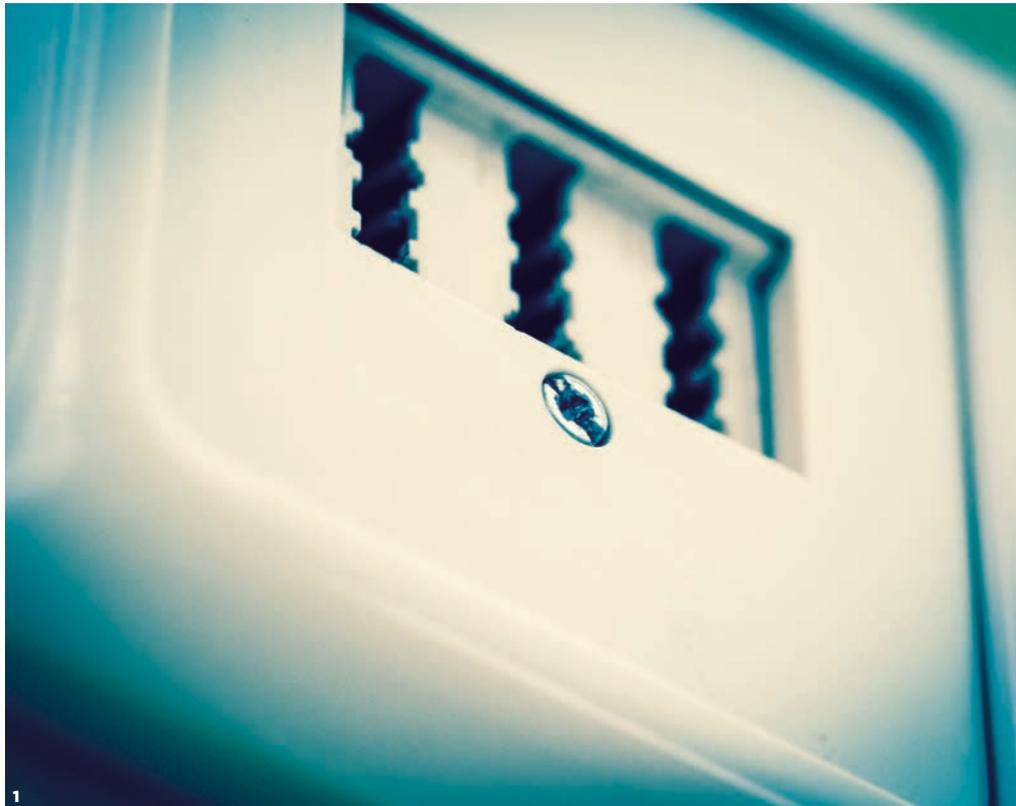
Moderne IP-basierte Telekommunikationssysteme entwickeln sich zu einer Informationsdrehschleife und können in der Regel auch hohe Effizienz- und Produktivitätssteigerungen bringen. Der Wechsel auf die IP-Technologie ermöglicht es, moderne Anwendungen problemlos aufgrund der nahtlosen Verknüpfung zu nutzen, ob Video, Präsenzanzeige, Chat oder die Integration der Systeme in die Business-Prozesse. Basierend auf CTI-Integration können Telefonkontakte direkt aus den gespeicherten Outlook-Daten angerufen werden. Auch Rufweiterleitungen, Gruppenrufe, die Implementierung eines Abteilungsanrufbeantworters, eines virtuellen Fax, individuelle Ansagen, die Integration von Zugangskontrollen wie Glocken und Türöffner oder der unternehmensinternen Alarmanlage in die mobile Festnetztelefonanlage sind einfach

umsetzbar. Ein wesentlicher Nutzenfaktor für viele Unternehmen ist vor allem die zentrale Verwaltbarkeit der Telefonie durch die IT-Abteilung und die flexible Skalierbarkeit. Softphone-Clients können nahtlos erweitert werden.

EFFIZIENZSTEIGERUNG UND EINSPARUNGEN BIS ZU 30 PROZENT ALS NEBENEFFEKT

Die Umstellung auf eine IP-basierte Kommunikationslösung bringt Kosteneinsparungen von bis zu 30 Prozent mit sich, auch weil die meisten Unternehmen bereits über Internet-Infrastruktur verfügen. Lange Wartungsverträge wie bei herkömmlichen Telefonanlagen sind nicht mehr notwendig. Updates der mobilen Festnetztelefonanlage sind kostenlos und erweitern die Lösung hinsichtlich Features, Stabilität oder Bedienung. Alle Teilnehmer und angebundenen

Foto: Quino Al/Unsplash



1

In Österreich steht der konkrete Zeitplan für die Abschaltung von ISDN noch nicht fest, aber die Umstellung wird kommen. Es ist wichtig, sich damit rechtzeitig auseinanderzusetzen.

Firmenstandorte telefonieren gratis miteinander. Die monatlichen Telefoniekosten reduzieren sich durch attraktive Gesprächsgebühren massiv. Technisch ist mittlerweile fast alles möglich. Welche Funktionen und Anforderungen jeweils wichtig sind, hängt von den Gegebenheiten in Unternehmen ab. Besonders profitieren Unternehmen mit Filialstruktur, dynamischen Arbeitsplätzen mit Außendienstmitarbeitern sowie flexiblen Standorten oder besonderen Ansprüchen, die eine Eigenentwicklung verlangen.

Wir haben bereits über 380 Unternehmen quer durch alle Branchen und öffentliche Einrichtungen mit über 15.000 Arbeitsplätzen erfolgreich auf unsere mobile Festnetzlösung umge-

stellt. Vom Bankenkonzern wie der BAWAG P.S.K. über mittelständische oder eigentümergeführte Unternehmen wie die Brauerei Schloss Eggenberg bis hin zu Gemeinden wie der Stadtgemeinde Bischofshofen, gemeinnützigen Organisationen wie dem Wiener Hilfswerk und Einrichtungen, Hotels oder Kulturbetrieben. Was unsere mobile Festnetzlösung wesentlich von den Standardlösungen großer Anbieter unterscheidet, sind unsere flexiblen Individualentwicklungen für unsere Kunden. So programmieren wir beispielsweise Schnittstellen zu Standardsoftwarepaketen, die in bestimmten Branchen zum Einsatz kommen, wie etwa BMD bei Steuerberatern oder Oracle-Buchungssysteme bei Hotelbetrieben.

BEDENKEN ZU VOICE-OVER-IP

Eine in manchen Medienberichten geäußerte Sorge bei der Umstellung auf VoIP, dass ein möglicher Stromausfall zur telefonischen Nicht-erreichbarkeit des Unternehmens führen könnte, ist für mich nicht ganz nachvollziehbar.

Fakt ist, dass es hier ja eigentlich keine Differenzierung zur herkömmlichen ISDN-Telefonanlage gibt, die ja auch am Stromnetz hängt. Wichtig ist generell in jedem Unternehmen, auf außerordentliche Ereignisse wie beispielsweise Naturkatastrophen oder mögliche Krisenszenarien wie längere Stromausfälle entsprechend vorbereitet zu sein, insbesondere was die unternehmenskritische Infrastruktur angeht. Dies gilt insbesondere im Gesamtbetrieb der IT-, Informations- und Kommunikationssysteme, vor allem auch für die das Kerngeschäft des Unternehmens betreffenden Applikationen und Tools. IT-Sicherheit und Cyber-Security sind heute welche der wichtigsten Kernthemen, mit denen sich CIOs beschäftigen müssen.

In diesem Kontext begegnet uns häufig auch die Frage nach Sicherheit im Bereich Cloud-basierte Kommunikation. Hier gibt es noch viel Aufklärungsbedarf und teilweise Berührungsängste in Österreich, obwohl in vielen anderen Ländern diese Technologie bereits State of the Art ist. In unserer mobilen Festnetzlösung haben wir deshalb höchstes Augenmerk darauf gelegt. Unsere Systeme laufen auf zwei georedundanten Rechenzentren in Österreich (Wien, Salzburg) gemäß den österreichischen Datenschutzbestimmungen und Richtlinien. Keine Daten unserer Kunden laufen direkt in den Apps, sondern sie können ausschließlich von definier-

ten Berechtigten bei Bedarf vom Server abgerufen werden. Keinerlei Daten gehen in irgendeiner Form an Dritte weiter, was nicht zuletzt im Sinne der Datenschutzgrundverordnung ja auch zu 100 Prozent zu gewährleisten ist. Interne Telefongespräche oder Chats werden selbstverständlich End-to-End verschlüsselt usw.

MIT WELCHEN KOSTEN UNTERNEHMEN KALKULIEREN SOLLTEN

Im Vergleich zu herkömmlicher ISDN-Telefonie gibt es bei unserer mobilen Festnetzlösung keine Investitionskosten. Im Bereich der Telefonie-Hardware bieten wir unseren Kunden auch Mietmodelle an, womit Fixkosten zu variablen Kosten werden. Da mobiles Festnetz ein nutzungsbasiertes Modell ist, erfolgt nur die Abrechnung der Accounts und Gesprächsgebühren. Daraus resultieren auch die rund 30 Prozent Kostenersparnis, die wir Unternehmen in der Bestands- oder Vergleichsanalyse für einen möglichen Umstieg auf IP-basierte Telefonie aufzeigen können. Einen generellen Kostenrichtwert zu nennen ist aber dennoch schwierig, da je nach individuellem Unternehmensbedarf die Anwendung der verschiedenen Features und Tools doch zu sehr unterschiedlichen Kosten führt. Darum betrachten und beraten wir unsere Kunden und Interessenten immer individuell und schauen uns beispielsweise auch die jeweils oft historisch gewachsene unterschiedlich bestehende Kommunikationsinfrastruktur im Detail für jeden einzelnen Standort eines Unternehmens an. Dies schätzen unsere Kunden sehr im Vergleich zu Standardangeboten und Packages der Großanbieter. ■

Johannes Marschner
ist CEO der UNICOPE GmbH.

Nähere Informationen finden Sie unter www.mobilesFestnetz.com.



„DAS KÖNNTE IHNEN AUCH GEFALLEN“ – ERP-PERSONALISIERUNG DURCH KI

Wer regelmäßig online einkauft oder Filme und Musik aus dem Internet streamt, kennt sie: die Empfehlungsfunktion. Ein Prinzip, das sich auch auf die ERP-Welt übertragen lässt.

Genau die Elemente angezeigt bekommen, die man als Anwender tatsächlich benötigt – eine individuelle Anpassung der ERP-Oberfläche erhöht die Effizienz der täglichen Arbeit deutlich. In vielen Systemen gehören entsprechende Personalisierungsoptionen seit geraumer Zeit zum Standard. Je nach Aufgabe können sich Nutzer so beispielsweise individuelle Portale konfigurieren oder erforderliche Bedienelemente auf der Oberfläche einblenden. Nicht selten ist hierzu jedoch ein manuelles Durchsuchen eines bestehenden Katalogs notwendig, um das gewünschte Element zu finden – sei es eine Option zur Rechnungsfreigabe oder eine Übersicht erledigter Lieferscheine.

KI ERMITTELT PASSENDE VORSCHLÄGE

Durch den Einsatz moderner KI-Verfahren lässt sich dieser Prozess jedoch automatisieren: Wie bei der Nutzung der großen Internetdienste fallen auch während der ERP-Arbeit umfassende Datenmassen an, die das typische Nutzungsverhalten eines Anwenders beschreiben und anonymisiert erfasst werden können. Mit traditionellen Analysemethoden ließ sich das entsprechende Datenvolumen bislang nicht bewältigen, jedoch eröffnen sich durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz neue Möglichkeiten: Durch die Analyse des erfassten Nutzungsverhaltens ist das ERP-System in der Lage, exakt die Elemente im Katalog zu identifizieren, die am besten zu den indivi-

duellen Aufgaben und Zuständigkeiten eines Anwenders passen.

Vergleichspunkte hierzu können dabei sowohl die ERP-Nutzung anderer Anwender in ähnlichen Rollen („Welche Funktionen nutzen Mitarbeiter im Vertrieb typischerweise?“) als auch das reale Nutzungsverhalten des jeweiligen Users („Welche Funktionen nutzt dieser spezielle Anwender in seiner täglichen Arbeit? Welche nicht?“) darstellen. Nimmt der Anwender den Vorschlag der KI an, oder lehnt er diesen ab, erhält die KI-Technik wiederum Feedback, das es ihr ermöglicht, das individuelle Nutzungsverhalten des Anwenders noch besser zu verstehen.

PRAXISBEISPIEL AUS DEM VERTRIEB

Der Nutzen eines solchen Ansatzes lässt sich am Beispiel eines Vertriebsmitarbeiters verdeutlichen. In seiner täglichen Arbeit nutzt dieser in der Regel nicht alle Funktionen einer ERP-Lösung, sondern vielmehr eine bestimmte Teilmenge, mit der er seinen individuellen Aufgabenbereich abdeckt: Er muss beispielsweise Rechnungen freigeben, überprüfen, versenden. Er muss auf einen Blick erkennen können, welche Lieferscheine fertiggestellt wurden und welchen Kunden er bereits die zugehörige Rechnung senden kann.

Mithilfe der KI-Analysen wird es nun für das System möglich, dieses Nutzungsverhalten zu erkennen und zu verstehen, wie der User in der Praxis tatsächlich arbeitet. Welche



Auf Basis der KI-Analyse werden rechts die Elemente vorgeschlagen, die am besten zum Nutzungsverhalten des Anwenders passen.

Funktionen nutzt er, welche nicht? Welche Prozessschritte bearbeitet er besonders häufig, welche eher selten? Auf dieser Basis lassen sich Empfehlungen für genau die Elemente generieren, die optimal zu seinem Aufgabenbereich passen, sodass der Anwender automatisiert bei der maßgeschneiderten Konfiguration seiner Oberfläche unterstützt werden kann.

MEHR EFFIZIENZ DURCH PERSONALISIERUNG

Ein entscheidender Faktor für die Praxistauglichkeit eines ERP-Systems ist die Effizienz, mit der die Anwender das System in

ihrer täglichen Arbeit nutzen können. Eine Benutzeroberfläche, die sich dynamisch und passgenau an die Anforderungen eines jeden Nutzers anpasst, hilft dabei, diese Effizienz sicherzustellen. Sie entlastet nicht nur von manuellem Personalisierungsaufwand, sondern ist darüber hinaus auch in der Lage, Verhaltensweisen zu erkennen und zu berücksichtigen, die dem jeweiligen Anwender selbst gar nicht bewusst sind oder wichtig erscheinen. Im Ergebnis stehen Empfehlungen, die die tatsächlichen Anforderungen des Users überraschend gut widerspiegeln – wie dieser es aus der privaten Internetnutzung gewohnt ist. ■



Asseco Solutions AG
 Amalienbadstraße 41C
 DE-76227 Karlsruhe
 Tel.: +49/721/914 32-0
 de.info@assecosol.com
 www.applus-erp.com

AM BESTEN VERNETZT

Wie entwickelt sich der Rechenzentrumsmarkt? Welche Trends gibt es? Welche Rolle spielen dabei die Cloud, die Energieeffizienz und nicht zuletzt der Klimaschutz? Martin Madlo, Managing Director von Interxion Österreich, hat Antworten.

Interxion zählt zu Europas führenden Anbietern von Rechenzentrumsdienstleistungen. Allein in Wien betreibt das Unternehmen zwei hochmoderne Rechenzentren, über die seine Kunden die bestmögliche Verbindung in die weltweiten Computernetzwerke und Clouds erhalten. In Österreich hält Martin Madlo als Managing Director seit 2015 die Fäden in der Hand. An Bord des Unternehmens ist er aber schon viel länger und leitete in seiner damaligen Rolle als Manager Operations bereits die Inbetriebnahme des ersten Wiener Rechenzentrums von Interxion, VIE1, sowie den Ausbau des Standorts durch das zweite Rechenzentrum VIE2. Auch in der Schweiz und in Deutschland erfüllte Madlo wichtige Aufgaben für den Konzern. Im Gespräch mit NEW BUSINESS beantwortete der Technologieexperte und Branchenkenner Fragen zum Unternehmen, zu Trends, der Entwicklung von Markt und Nachfrage sowie zum Thema Klimaschutz.

„Inzwischen sind wir das am besten vernetzte Datacenter, nicht nur in Österreich, sondern im ganzen CEE-Raum.“

Martin Madlo,
Managing Director von Interxion Österreich

INTERXION GIBT ES MITTLERWEILE IN ÖSTERREICH SEIT FAST 20 JAHREN. IST IHR HAUPTGESCHÄFT COLOCATION GEBLIEBEN?

Colocation ist und bleibt natürlich unser Kerngeschäft, aber wir sind bei Weitem mehr als nur ein Betreiber von Rechenzentren. Unsere Kunden profitieren im hohen Maß von unseren hoch vernetzten Communitys. So können sie

sich optimal untereinander verbinden, austauschen und wachsen. Unsere Kunden verlassen sich darauf, ihre Anwendungen in Echtzeit betreiben zu können, der Zugang zu einer gut vernetzten Community ist dafür unerlässlich. Unser Hauptfokus ist es daher, als Enabler und Interconnection-Hub für Unternehmen in ganz Europa das vielfältigste Angebot an Connectivity und Cloud-Service-Providern anzubieten, damit sich unsere Kunden mit ihren Partnern, Zulieferern und Endkunden verbinden können.



Martin Madlo, seit 2015 Managing Director von Interxion Österreich, leitete bereits die Inbetriebnahme des ersten Wiener Rechenzentrums des Colocation-Providers.

GIBT ES ZUSÄTZLICHE DIENSTLEISTUNGEN, DIE SIE ANBIETEN?

Von essenzieller Bedeutung ist unser Hands-and-Eyes-Service: Unsere Techniker unterstützen unsere Kunden rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr dabei, ihre Hardware in unseren Rechenzentren zu betreuen.

Mithilfe unseres Cross Connect-Services können sich unsere Kunden zweitens untereinander verbinden und so ihre Netzwerkkosten minimieren, ihre Latenz signifikant reduzieren und die Per-

formance ihrer Anwendungen maßgeblich steigern. Unsere Techniker installieren und managen diese Verbindungen, die durch einen zentralen und sicheren Meet-Me-Room verlaufen. Inzwischen sind wir das am besten vernetzte Datacenter, nicht nur in Österreich, sondern im ganzen CEE-Raum. Die dritte wichtige Säule unseres Business ist unser Cloud Connect-Service, der es unseren Kunden ermöglicht, direkt an die weltweit führenden Cloud-Dienste angebunden zu sein, ohne den Umweg über das

Foto: Interxion



interxion

Die Techniker von Interxion unterstützen die Kunden rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr dabei, ihre Hardware in den Rechenzentren zu betreuen.

Internet gehen zu müssen. So können sie besonders sicher und hoch performant arbeiten.

WAS SPRICHT GRUNDSÄTZLICH FÜR DIE AUSLAGERUNG DES EIGENEN RECHENZENTRUMS?

Wir haben mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Planung, der Errichtung und dem Betrieb von Rechenzentren und sind daher DIE Spezialisten für einen sicheren und effizienten Betrieb. Neben der Möglichkeit, sich mit Partnern, Kunden und Cloud-Providern zu vernetzen schätzen unsere Kunden vor allem unsere Neutralität: Wir sind an keinen Anbieter exklusiv gebunden, allein der Kunde entscheidet, welchen er nutzen möchte.

WELCHE ROLLE SPIELT CLOUD-COMPUTING DABEI? HAT SICH DIE WACHSENDE CLOUD-NUTZUNG IN IHREM GESCHÄFT BEMERKBAR GEMACHT?

Dies macht sich ganz deutlich bemerkbar. Vor allem nun, da viele Unternehmen den Schritt wagen, weg von dedizierten Systemen in Richtung Cloud zu gehen.

WARUM SOLLTEN UNTERNEHMEN IHR RECHENZENTRUM SPEZIELL AN INTERXION AUSLAGERN? KÖNNEN SIE KUNDENBEISPIELE NENNEN?

Das klassische Datacenter ist langsam, aber sicher obsolet. Denn mehr als 80 Prozent der Unternehmen nutzen bereits Clouddienstleis-



tungen in der einen oder anderen Form und werden mehr und mehr Services und Applikationen aus der Cloud beziehungsweise in der Cloud betreiben. Gerade deshalb ist Colocation so reizvoll und vorteilhaft für unsere Kunden, denn mit den wachsenden Anforderungen der Digitalisierung wird es für Unternehmen immer schwieriger und aufwendiger, eigene Rechenzentren zu betreiben. Sie legen ihre Server daher in unsere professionellen Hände – zumal es in den meisten Fällen nicht ihre Kernkompetenz ist. Oder aber sie wollen ihr eigenes Rechenzentrum durch eine zweites, georedundantes Datacenter absichern, wie es beispielsweise die PORR AG an unserem Wiener Standort tut. Zudem haben wir internationale Kunden, die

nach Österreich oder in die CEE-Region expandieren und ihren lokalen Kunden daher ein Datacenter in ihrer Nähe anbieten wollen, wie es beispielsweise das deutsche Unternehmen Myra Security tut.

GIBT ES WEITERE TREIBER IM MARKT FÜR EXTERNE RECHENZENTREN? HERRSCHT MITTLERWEILE EINE GRÖßERE BEREITSCHAFT, DIE EIGENE IT AUSZULAGERN?

Prinzipiell ja, die Bereitschaft steigt. Anfängliche Bedenken weichen zusehends der Erkenntnis, dass die Entwicklung in Richtung Hybrid IT unaufhaltsam ist und eine Reihe an Vorteilen bietet.

EIN WICHTIGER FAKTOR FÜR DIE AKZEPTANZ EINES EXTERNEN RECHENZENTRUMS IST DIE SICHERHEIT. WIE GEWÄHRLEISTEN SIE DIESE, UND WOFÜR IST DER KUNDE SELBST ZUSTÄNDIG?

Wir sorgen rund um die Uhr für die physische Sicherheit unserer Rechenzentren, dazu gehören unter anderem lückenlose Zutrittskontrollen sowie auch die Einhaltung strengster Sicherheitsstandards. Interxion ist gemäß der als besonders umfassend und streng geltenden internationalen Norm ISO/IEC 27001 (Information Security Management) zertifiziert. Sie wurde entwickelt, um die Verfügbarkeit, Integrität und Vertraulichkeit von Daten und Informationen dauerhaft aufrechtzuerhalten. Die Prüfung und Zertifizierung nach ISO 27001 konzentriert sich auf alle Geschäftsbereiche inklusive der physikalischen Infrastruktur, Rechenzentrumssicherheit, des Zugangsmanagements, der Personalbildung, Kommunikation sowie der Arbeitsprozesse, der Einhaltung rechtlicher Kriterien sowie der Back-up- und Disaster-Recovery-Systeme. Sicherheit bedeutet schließlich auch Betriebssicherheit sowie die Sicherheit der Energieversorgung. Für den Schutz vor Viren sind die Kunden zuständig.



WIE WARTEN DENN DIE KUNDEN IHRE SYSTEME, DIE IN DEN RECHENZENTREN VON INTERXION STEHEN?

Die meisten unserer Kunden warten ihre Systeme remote, wobei wir für die physische Sicherheit verantwortlich sind. Daneben gibt es aber eine ganze Bandbreite an Kunden, die die Wartung ihrer Systeme unterschiedlich handhaben. So haben wir beispielsweise auch Kunden, die unsere Flächen wie ein eigenes Rechenzentrum mit eigenen Spezialisten vor Ort betreiben.

EINE WICHTIGE ROLLE BEIM BETRIEB EINES RECHENZENTRUMS SPIELEN DIE ENERGIEEFFIZIENZ UND DER UMWELTSCHUTZ. WIE ADRESSIEREN SIE DIESE THEMEN? AUF

WELCHE MASSNAHMEN SETZEN SIE DABEI?

Nachhaltigkeit war uns konzernweit von Anfang an ein wichtiges Anliegen, noch bevor über Green IT gesprochen wurde. So wird beispielsweise die Abwärme unserer Rechenzentren wieder in die Fernwärmenetze eingespeist. Zudem nutzen wir Energie aus CO₂-neutraler Produktion oder erneuerbare Energien – darunter Wasser-, Solar- und Windkraft. Besonders wichtig ist es uns, den Wasserverbrauch bei der Kühlung so gering wie möglich zu halten. Ziel ist es, den technologischen Fortschritt mit dem Schutz von Ressourcen vereinbaren zu können. Denn der „Datenhunger“ der digitalisierten Welt geht selbstverständlich mit einem hohem Energieverbrauch einher.



**LASSEN SIE UNS IN DIE ZUKUNFT SCHAUEN.
WOHIN WIRD SICH DER MARKT FÜR
RECHENZENTRUMSSERVICES IHRER
MEINUNG NACH ENTWICKELN?**

Der Markt wird sich definitiv durch die zunehmende Vernetzung durch das Internet of Things und damit die Nutzung von Edge-Computing

verändern. Ein Beispiel hierfür ist das autonome Fahren: Um die Abermilliarden an Daten zu verarbeiten, die etwa durch Sensoren generiert werden, werden Rechenzentrumskapazitäten an Autobahnen und in Ballungszentren benötigt. Diese Daten wandern aber nicht ungefiltert in die Cloud oder in das Rechenzentrum, sie werden in den kleinen Edge-Computern am Netzwerkrand aggregiert – nur die wirklich wertvollen Daten gehen dann in das übergeordnete Rechenzentrum. Umso wichtiger ist es, dass diese wichtigen Daten in einem hochsicheren Datacenter „aufbewahrt“ werden, was wiederum bedeutet, dass professionelle Colocation-Anbieter mit der fortschreitenden Digitalisierung und Vernetzung immer wichtiger werden. ■

Fotos: interxion

CAMPUS-NETZE MIT 5G

Der Mobilfunk der fünften Generation steht in den Startlöchern. In der professionellen Anwendung der neuen Technologie, etwa in Form von Campus-Netzen, stecken viele Möglichkeiten, wie Bernhard Peham von eww ITandTEL im Interview erklärt.

Industrie 4.0 und das Internet of Things (IoT) können erst abheben, wenn sie von ihren „irdischen Fesseln“ – sprich: Netzwirkabeln – befreit werden. Mit LTE und WLAN stehen zwar schon heute Drahtlostechnologien zur Verfügung, aber erst 5G soll den neuen Anwendungen im wahrsten Sinne des Wortes Flügel verleihen. Die eww Gruppe hat über ihre Tochter Liwest Zugriff auf 5G-Frequenzen. Mit dem IT- und Telekom-Dienstleister eww ITandTEL gibt es außerdem einen Profi für die Umsetzung entsprechender Lösungen in der Unternehmensgruppe. NEW BUSINESS hat mit Bernhard

Peham, Bereichsleiter von eww ITandTEL und Experte auf diesem Gebiet, über die neuen Möglichkeiten und Vorteile, die durch die nächste Mobilfunkgeneration entstehen, gesprochen.

„Man darf also davon ausgehen, dass eine 5G-Campus-Lösung in Österreich für sehr viele Kunden wirtschaftlich sein wird.“

DI Bernhard Peham, Bereichsleiter eww ITandTEL

HERR PEHAM, WER AN 5G DENKT, DENKT AN NEUE SMARTPHONES UND SCHNELLE DOWNLOADS. ABER WAS SIND DIE VORTEILE IM PROFESSIONELLEN EINSATZ?

Wir beschäftigen uns sehr intensiv mit dem Thema 5G. Unser Tochterunternehmen Liwest hat für Oberösterreich ein relativ großes 5G-Frequenzpaket erhalten, das dem Konsortium Liwest, Linz AG und eww ag zur Verfügung steht. Geschäfts- bzw. Industriekunden mit einem höheren Qualitätsanspruch werden eine eigene 5G-Infrastruktur haben wollen, die wir ihnen auf Basis einer 5G-Campus-Lösung zur Verfügung stellen können. Das ist sozusagen das bessere WLAN. Denn WLAN läuft auf Frequenzen, die für jedermann zugänglich sind. Kritische Anwendungen, zum Beispiel in einem Fertigungs- oder Logistikbetrieb, wird man möglicherweise nicht über ein WLAN betreiben, sondern wird auf ein privates, exklusiv nutzbares Spektrum ausweichen. 5G ist von der



Bernhard Peham ist Bereichsleiter des IT- und Telekom-Dienstleisters eww ITandTEL. Das Unternehmen bietet seinen Kunden auch eigene 5G-Infrastrukturen auf Basis einer 5G-Campus-Lösung an.

Architektur her außerdem nicht einfach nur die fünfte Version eines Mobilfunkstandards, sondern tatsächlich „New Radio“ (*Anm.: 5G New Radio bzw. 5G NR; neue Funkschnittstelle in 5G-Mobilfunknetzwerken*). Der Mobilfunk wird neu gedacht. Dadurch entstehen ganz neue Möglichkeiten. Zum Beispiel geht es dabei um die Latenz, also die zeitlichen Verzögerungen, die man aus dem Mobilfunk kennt. Diese Verzögerungen gehen bei 5G dramatisch zurück. Man erreicht damit die Latenz des Festnetzes. Es wird sicher noch zwei bis drei Jahre dauern, aber dann werden wir neue Anwendungen, neue Endgeräte sehen, die Dinge ermöglichen, die man bisher mit einem Kabel gemacht hat.

KÖNNEN SIE EIN BEISPIEL NENNEN?

Ein ganz konkretes Stichwort in der Fertigung sind zum Beispiel 5G-Roboter, an deren Aktoren Sensoren angebracht sind. Die Intelligenz,

also die Rechenleistung, ist irgendwo in einem Datacenter in der Nähe, die Datenübertragung – die extrem kurze Latenzen braucht – erfolgt dann über eine 5G-Campus-Lösung. Würde man das heute machen, bräuchte man für den Roboter viele Kabel. Auf solchen Werksgeländen wird wie wild verkabelt. Der Roboter sollte aber auch mobil sein. Das wirkt sich, gerade in einem rauen Umfeld, auch auf den Verschleiß der Kabel aus.

DAS BEISPIEL DER ANWENDUNG IM ROBOTIK-BEREICH IST INTERESSANT. MAN KANN SICH NOCH NICHT RICHTIG VORSTELLEN, WAS TATSÄCHLICH ALLES MÖGLICH SEIN WIRD.

Ja, unter anderem, weil die Roboter mobiler werden. Wenn man heute an einen Roboter denkt, denkt man an einen Arm mit sechs Windkellen. In Zukunft werden das Roboter sein, die



Bei einem Campus-Netz verlassen die Daten das Unternehmen bzw. das Werksgelände oder die Fabrikhalle nicht. Der Geschäftskunde hat die Oberhoheit über den Zugang ins Netz – nicht der Provider.

über das Werksgelände fahren. Die Stromversorgung wird mit Akkus funktionieren – warum sollte man dann ein Datenkabel verlegen?

WAS UNTERSCHIEDET EIN 5G-CAMPUS-NETZ VON EINEM GANZ NORMALEN 5G-NETZ? WARUM SOLLTE MAN NICHT EINFACH DIE INFRASTRUKTUR EINES MOBILFUNK-BETREIBERS NUTZEN?

Die Kunden wollen beides haben. Geschäftskunden werden das „normale“ 5G-Netz auch interessant finden. Aber beim Campus-Netz verlassen die Daten das Unternehmen nicht. Die Frequenzen sind nur innerhalb des Firmengeländes zu nutzen, die Antennen sind entsprechend eingestellt. Der Geschäftskunde kann bestimmen, welches Endgerät ins Netz kommt und welches nicht. Denn er hat die Oberhoheit über den Zugang ins Netz – nicht der Provider. Es ist eine Frage der Netzwerk-Governance.

UND TECHNOLOGISCH?

Ist es das Gleiche. Der momentane 5G-Standard ist Release 15. Dieser Release geht stark in

die Richtung, das normale Mobiltelefon zu unterstützen. Heuer wird der Release 16 finalisiert, mit zusätzlichen Funktionen für Campus-Netze. Es wird ähnlich wie im Festnetz beispielsweise VLANs (*Anm.: Virtual Local Area Networks*) geben. Der Kunde kann damit virtuelle 5G-Netze aufbauen, sodass er nicht nur eines, sondern mehrere Campus-Netze nutzen kann. So lassen sich auch unterschiedliche Campus-Netze über mehrere Standorte zusammenschalten.

WIE WIRD SO EIN CAMPUS-NETZ PHYSISCH AUFGEBAUT? MUSS MAN SICH VOR EINEM GANZEN WALD AN HANDYMASTEN FÜRCHTEN?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, und es kommt auch darauf an, welche Qualität von Antennen man einsetzt – aktive oder passive Antennen. Aktive Antennen decken einen Radius von einigen Hundert Metern bis zu zwei Kilometern ab. Man wird also die Welt nicht mit 5G-Sendern zapflastern. Für die Campus-Vernetzung bekommen die Kunden eigene



2

Funkzellen, sprich eigene Masten. Das ist dann wie ein WLAN-Sender.

DIE MOBILFUNKBETREIBER HABEN BEI AUKTIONEN IN DEN LETZTEN JAHREN RIESIGE BETRÄGE FÜR DIE NUTZUNG VON GEWISSEN FREQUENZEN BEZAHLT, ZULETZT AUCH FÜR 5G. MÜSSEN DIE KUNDEN BEI SO EINER CAMPUS-LÖSUNG DESWEGEN MIT HOHEN PREISEN RECHNEN?

Die Kosten für die Frequenz müssen wir natürlich hineinrechnen. Aber um marktfähig bleiben zu können, muss man sehr genau kalkulieren. Die Ersteigerungserlöse für Österreich waren nicht so exorbitant wie in Deutschland. Man darf also davon ausgehen, dass eine 5G-Campus-Lösung in Österreich für sehr viele Kunden wirtschaftlich sein wird.

KÖNNEN DIE MITARBEITER EINES UNTERNEHMENS ÜBER EIN 5G-CAMPUS-NETZ AUCH TELEFONIEREN, ODER SOLLTE MAN DAS VON DEN GESCHÄFTSKRITISCHEN SYSTEMEN TRENNEN?

Ich nehme an, dass man das eher trennen wird. Das sagt mir mein Bauchgefühl. Aber Endgerät ist Endgerät. Ob da eine Industriesteuerung dranhängt oder ein Telefon, das ist eine Entscheidung, die der Kunde treffen muss.

KANN ICH SIE VIELLEICHT ZUM ABSCHLUSS ZU EINEM KLITZKLEINEN BLICK IN IHRE KRISTALLKUGEL ÜBERREDEN? WAS WIRD 6G DENN KÖNNEN?

Das kann ich nicht genau sagen. Ich habe schon gelesen, es wird kein 6G mehr geben, weil es keinen Sinn ergibt. Ich glaube, der Blick sollte weggehen von den Bandbreiten hin zu den Latenzen und letztlich zu den Anwendungen, Prozessen und Applikationen, wo auch der ganz konkrete Nutzen entsteht.

ALSO EIN BISSCHEN SO WIE IN DER PROZESSORBRANCHE, DIE IRGENDWANN VON DER REINEN MARKTSCHREIERISCHEN VERMARKTUNG ÜBER TAKTFREQUENZEN ABGEKOMMEN IST?

Genau. Oder wie beim Auto. Ein Auto verkauft man auch nicht mehr nach den PS. Es gibt andere Kriterien, die wichtiger sind, damit ein Nutzen entsteht. ■



3

Fotos: mohamed hassan/pixabay (1), eww AG (2&3)

DIE IT DER ZUKUNFT

Seien wir doch ehrlich – Technologie ist immer austauschbar. Klar verstehen wir von eww ITandTEL unser Geschäft. Aber unser Mehrwert für Sie liegt auch woanders: Kundenorientierung ist für uns mehr als nur ein Schlagwort.

Kundennähe, Service und Flexibilität bilden das Grundprinzip, auf dem die Unternehmensorganisation von eww ITandTEL aufgebaut ist. Im Zentrum stehen maßgeschneiderte Lösungen, auf die sich unsere Kunden verlassen können.

HIGHSPEED, ABER BITTE HOCHSICHER!

Unser Geschäftsbereich Internet und Datenleitungen bietet Ihnen maßgeschneiderte Lösungen zur Standortvernetzung, Business-Internet-Lösungen sowie individuell abgestimmte Firewall-Lösungen. Machen Sie es doch wie zahlreiche andere namhafte Unternehmen und Internet-Service-Provider (ISP): Nutzen Sie die maximale Bandbreite und hohe Verfügbarkeit der eww ITandTEL Internet-Connectivity und schalten Sie so Ihren Business-Alltag in den nächsten Gang. Ein uneingeschränkter Datenverkehr ist Ihnen dank unseres Multi 100 Gbit/s Backbone-Netzes mit Ringstrukturen sicher. Dieses erstreckt sich über ganz Österreich und die anliegenden Nachbarländer und ist als Hochleistungsnetz Ihre maßgeschneiderte Lösung zur redundanten Standortvernetzung.

Netzwerksicherheit ist Ihnen wichtig? Uns auch. Darum bieten wir Ihnen professionelle Stateful-Firewall-Lösungen und wirksame DDoS-Protection. Unsere VPN-Lösung eröffnet Freiheit und Flexibilität für Ihre Arbeit und bietet zugleich extrem hohen Schutz für sensible Daten.

CLOUD – KOSTEN RUNTER, SICHERHEIT RAUF

Unser Geschäftsbereich Cloud Technologien unterstützt Sie mit skalierbaren Serverlösungen. Dadurch reduzieren sich Ihre Kosten – und das bei höchster Datensicherheit. Die Kontrolle über Ihre IT-Landschaft bleibt dabei vollständig erhalten, umfangreiche Services inklusive. Mit dem eww ITandTEL Virtuellen Server sparen Sie nicht nur hohe Kosten und Investition in Hard- und Software, auch die Richtlinien der neuen Datenschutzgrundverordnung sind durch unsere Rechenzentren erfüllt. Eine Skalierung von virtuellen Servern ist jederzeit nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen möglich. Abgerundet wird unser Portfolio durch Platform as a Service (PaaS), Backup as a Service (BaaS) und unsere Monitoring-Lösung, die Ihnen einen Gesamtüberblick über Ihre Systeme verschafft.

ÖSTERREICHS MODERNSTE RECHENZENTREN

Auf der Suche nach Österreichs modernsten Rechenzentren? Bei uns werden Sie fündig. An unseren Standorten Wels, Linz, Marchtrenk, Vösendorf und Perg bieten wir ein Höchstmaß an Sicherheit. Hier sind Ihre Server, Applikationen und Daten gegen Bedrohungen optimal geschützt und stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung. Alle Räume sind klimatisiert, videoüberwacht, vor Zutritt geschützt und mit Notstromaggregaten ausgerüstet. Eine Löschanlage mit Spezialgas



Das 600 Quadratmeter große Rechenzentrum in Marchtrenk ist Österreichs erstes EN-50600-zertifiziertes Kundendatencenter.

Mehr Infos zur Backup-Lösung:



schützt im Falle eines Brands Ihre Daten. In Notfällen reagieren wir schnell und zuverlässig. Maximale Energieeffizienz ist bei unseren Rechenzentren selbstverständlich.

ARBEITSPLATZLÖSUNGEN NACH MASS

Unser Geschäftsbereich Arbeitsplatzlösungen umfasst Dienstleistungen und Technik rund um einen innovativen IT-Arbeitsplatz. Ob Virtueller Desktop, Office 365 oder Hosted Exchange, bei uns finden Sie die passende Lösung. Sie wünschen sich eine orts- und endgeräteunabhängige Verbindung zu Ihrem virtuellen Arbeitsplatz? Wir machen's möglich – mit virtuellen Desktops, die über die gehostete Citrix XEN Desktop Infrastruktur flexibel zur Verfügung gestellt werden. Mit Office 365 bieten wir Ihnen eine Möglichkeit zur Nutzung der Microsoft-Cloud-Services. Sie wollen mehr über Mailpostfächer, Exchange-Security und Webfilter erfahren? Auch hier haben wir die passenden Leistungen für Sie. ■

INFO-BOX

Sicherung ist nicht gleich Sicherung!

Stellen Sie sich vor, an Ihrem Standort kommt es zu einem technischen Defekt. Szenario: Sie haben keine oder nur eine unzureichende Backup-Lösung. Jetzt kommen wir ins Spiel. Für solche oder ähnliche Vorfälle haben wir für Sie die Backup-Lösung.

Dedizierter Datenkanal:

Mithilfe eines Dedizierten Datenkanals werden Ihre Daten an einem Rechenzentrumstandort von eww ITandTEL gesichert. Ihre Datenleitungen werden dadurch nicht zusätzlich belastet.

Schnelle Rücksicherung Ihrer Daten:

Durch den hochperformanten Datenkanal werden Ihre Daten blitzschnell gesichert oder wiederhergestellt.

Aktion bis Ende März:

Aufgepasst! Im Rahmen einer Aktion erhalten Sie einen Monat kostenloses Backup in unserem österreichischen Rechenzentrum.

Aktion!
Kostenloses
Backup
für 1 Monat



eww ag | ITandTEL

Knorrstraße 10
4600 Wels
Tel.: +43/7242/93 96 71-00
info@itandtel.at
itandtel.at

MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN FÜR DIE VERKAUFSREGION

Seit 2001 programmiert und vertreibt globesystems Business Software GmbH aus Tumeltsham im Innviertel erfolgreich Unternehmenssoftware für KMU.

Die innovative Softwareschmiede aus dem Herzen des Innviertels bringt ihre Produkte in Österreich und Deutschland sowohl eigenständig als auch über zertifizierte Vertriebspartner an den Endverbraucher. Mittlerweile arbeiten rund 300 Firmen mit Softwareprodukten von globesystems.

ERP-SOFTWARELÖSUNG PASST SICH AN UNTERNEHMEN AN

Das Leadprodukt des Unternehmens ist seit einigen Jahren die flexible ERP-Software-Lösung globemanager. „Basis für die Entwicklung des globemanager war eine gründliche, praxisorientierte Bedarfsanalyse. Viele äußerten die Dringlichkeit, alle Unternehmensabläufe zu vereinheitlichen und unternehmensspezifischer zu gestalten. Nach fünf Jahren harter Entwicklungsarbeit haben wir die Lösung für diese Anforderungen gefunden. Mit dem globemanager können nun alle relevanten Bereiche eines Unternehmens mit nur einer Software-Lösung verwaltet werden, und das schneller, kostengünstiger und flexibler als vergleichbare Systeme“, erklärt Geschäftsführer Thomas Erler.

Der globemanager umfasst typische Komponenten wie Lagerbuchhaltung, Auftragsbearbeitung, Produktion, Zeiterfassung, Organizer, Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Ressourcenplaner und weitere Module, mit denen der tägliche Ablauf und das Controlling eines gesamten Unternehmens

abgedeckt werden können. Die Vorteile des globemanager liegen auf der Hand: Dieser passt sich zu 100 Prozent an die jeweilige Branche bzw. Organisation an. Außerdem ist er unschlagbar in puncto Individualität und Flexibilität.

DAS ENDE ALLER INSELLÖSUNGEN

Aufgrund der problemlosen Implementierung aller Geschäftsbereiche in die Software bedeutet der globemanager auch das Ende sämtlicher Insellösungen auf Basis von Microsoft® Access®, Excel® u.a. Auch die Datenübernahme von bestehenden Systemen ist rasch möglich. Darüber hinaus gehören mit der innovativen Lösung Releasewechsel- und Updateprobleme der Vergangenheit an.

RUNDUM ZUFRIEDENE KUNDEN

Zwei Unternehmen, die sich für das ERP-System aus Tumeltsham entschieden haben, sind die Firma Mehler Elektrotechnik Ges.m.b.H sowie die Kreisel Electric GmbH & Co KG.

Die Kreisel Electric GmbH & Co KG mit Sitz in Rainbach im Mühlkreis bietet Produkte im Bereich der Elektrifizierung an. Das Unternehmen wurde 2014 von drei Brüdern gegründet und beschäftigt sich mit der innovativen Entwicklung von hocheffizienten Akku-Packs, welche im Bereich E-Mobility sowie in stationären Speichersystemen Verwendung finden. Nach der Umstellung auf Gleitzeit war man auf Suche nach einer

Lösung, um unter anderem die Umstellung von händischer Zeiterfassung auf automatische Einstempelungen zu realisieren.

„Bis dato führte jeder Mitarbeiter seine eigenen Stundenaufzeichnungen. Das neue System sollte somit mittels Stempelterminal und Chipkarte den Arbeitsbeginn und das -ende unserer Mitarbeiter erfassen und eine halbstündliche Pause in Abzug bringen. Außerdem war es für uns wichtig, dass jeder Mitarbeiter jederzeit Einsicht in seine Stundenaufzeichnungen hat“, wird seitens Kreis-El Electric berichtet. Zugleich erlaubt die Einführung von globemanager auch die papierlose Urlaubsaufstellung sowie die Abwicklung von zukünftigen Dienstreisen. Darüber hinaus wurde die Lohnverrechnungssoftware über eine Schnittstelle angeschlossen, was die automatische Übertragung der Überstunden und Fehlzeiten erlaubt.

IN ALLEN BEREICHEN ÜBERZEUGT

Die Firma Mehler Elektrotechnik Ges.m.b.H ist ein Familienbetrieb mit Standort Wolfers bei Steyr. Die rund 220 Mitarbeiter fertigen Niederspannungsschaltanlagen, Zähler- und Messschränke sowie Verteil- und Kommunikationsschranke. „Als Produktionsbetrieb mit 17.000 eigenen Artikeln, die über den nationalen und internationalen Elektrogroßhandel vertrieben werden, gab es die Herausforderung, den Direktkontakt mit den Kunden und die Abrechnung über den Elektrogroßhandel im System abzubilden. Spezielle Kalkulationen und das automatische Auspreisen von Ausschreibungen in einem



Mag. Thomas Erl, Geschäftsführer der globesystems Business Software GmbH

Gesamtsystem galt es zu vereinen“, schildert Markus Hauptmann, EDV-Verantwortlicher bei Mehler, die Problemlage.

Zuerst galt es, sich zu entscheiden: „Wir haben uns vorab mehrere Softwarelösungen angesehen. In der Endrunde mit drei Anbietern hat uns der globemanager aufgrund der Anpassungsfähigkeit und Flexibilität sowie der einfachen Bedienung in allen Bereichen überzeugt.“ Mehler ist mit der ERP-Software aus dem Innviertel sehr zufrieden: „Der globemanager erleichtert unsere Arbeit durch zahlreiche Features wie z.B. benutzerdefinierte Filter, kundenbezogene Artikelpreise, automatisches Auspreisen von Ausschreibungen u.v.m. Das Support-Team von globesystems ist sehr kompetent, und unsere Anliegen werden immer rasch bearbeitet.“ ■

globesystems Business Software GmbH
Hannesgrub Nord 30
4911 Tumeltsham
Tel.: +43/7752/810 50-0
office@globesystems.net
www.globesystems.net

globesystems[®]
Business Software

DIGITAL PROCESS PERFORMANCE

*Innovative Lösungen für die Digitalisierung mit Weitblick.
Digitalisieren Sie Ihre Unternehmensprozesse: Ob Eingangsrechnungs-
workflow, Vertragsmanagement, digitaler Personalakt oder andere
Geschäftsprozesse – digitale Lösungen von EASY SOFTWARE
machen Digitalisierung zum Erlebnis!*



Heute ist EASY mit seiner Produktpalette global in 60 Ländern etabliert und an 20 Standorten tätig. Mit 14.000 Kundeninstallationen ist das Unternehmen einer der führenden Anbieter durchgängiger, digitaler Geschäftsprozesslösungen.

SOFTWARE NACH MASS

In einer hochdynamischen und sich stetig wandelnden Welt befähigt EASY seine Kunden zur Umsetzung schneller und einfacher Digitalisierung. Unternehmen können sich mittels digitaler Technologien und Plattformen individuell und kontinuierlich verändern und weiterentwickeln.

WARUM SOLLTEN SIE MIT EASY ARBEITEN?

Der Digitalisierungsspezialist bietet Software für alle gängigen Betriebssysteme, Arbeitsumgebungen oder Dateiformate und liefert maßgeschneiderte Lösungen zur Optimierung aller Geschäftsprozesse für jede Branche, Unternehmensgröße und jeden Unternehmensbereich.

MEHR EFFIZIENZ DANK

ZERTIFIZIERTER SCHNITTSTELLEN

Mit EASY for MICROSOFT und EASY for SAP werden auch ERP-Systeme der führenden Hersteller Microsoft und SAP mit zertifizierten Schnittstellen ergänzt und Lösungen für Information-Lifecycle-Management, Eingangsrechnungsworkflow, Personal- und Beschaffungsprozesse bzw. Field-Service geboten sowie moderne Applikationen mithilfe von LowCode Tools über die Multi Experience Plattform deutlich schneller umgesetzt.

Damit sichert EASY SOFTWARE durch Digitalisierung, Automatisierung und Mobilisierung der Unternehmensprozesse durchgängige digitale Geschäftsprozesse.

LÖSUNGEN MIT MEHRWERT

EASY SOFTWARE ist überzeugt, dass Kunden Digitalisierung dann als Chance erkennen, wenn Arbeitsprozesse beschleunigt, erleichtert und optimiert werden, mit dem Ziel, Mitarbeiter erfolgreicher zu machen und sie zu entlasten. ■



EASY SOFTWARE

EASY SOFTWARE GmbH | 2 x in Österreich

Zentrale:
5023 Salzburg
Mauermannstraße 8
Tel.: +43/662/46 15 46

Zweigstelle: 1190 Wien
Mooslackengasse 17
info.at@easy-software.com
<https://easy-software.com/at/>

Durchgängige Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

Wir entwickeln anwenderorientierte Softwarelösungen,
die sich nahtlos in bestehende Geschäftsprozesse integrieren
und diese durch Automatisierung optimieren.



Als Anbieter ebenso zukunftsweisender wie erfolgreicher Softwareprodukte und Servicelösungen, machen wir Ihr Geschäft einfacher, effizienter und transparenter. Die Digitalisierung und Automatisierung von Unternehmensprozessen ist unser Anliegen. Seit 1990. Hierzu entwickeln wir Lösungen rund um die Themen Enterprise Content Management sowie Cloud und Mobilität. So machen wir Wissen nutzbar und befähigen Kunden in allen Branchen nachhaltig dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen – und das mit einem persönlichen Service, der auch Sie begeistern wird.

Mehr Informationen unter <https://easy-software.com/at/>

EASY SOFTWARE

DIGITAL, BUT EASY



APPS IN DEN MITTELPUNKT

Die Explosion des App-Angebots eröffnet Unternehmen große Chancen, stellt sie jedoch auch vor einige Herausforderungen. Jean-Pierre Brulard, Senior Vice President und General Manager von VMware EMEA, gibt Ratschläge.

Wir erleben derzeit eine wahre Explosion von Apps. Vor zehn Jahren waren weltweit 52 Millionen Apps verfügbar. Heute sind es 335 Millionen – und bis Ende 2024 sollen es sogar fast 750 Millionen sein. Unser Alltag wird zunehmend von digitaler Technologie geprägt: Morgens weckt uns das Smartphone, das Fitnessarmband zeichnet den morgendlichen Lauf auf, der Kaffee wird digital bestellt, wir nutzen Chats mit Kollegen und sehen uns Performancedaten der Abteilung oder des gesamten Unternehmens an. All diese Aktivitäten werden durch Apps unterstützt, verwaltet, mit Informationen versorgt und optimiert. Das eröffnet Unternehmen große Chancen, stellt sie jedoch auch vor einige Herausforderungen.

Sind Unternehmen wirklich auf diese App-gesteuerte Welt vorbereitet? Und wenn nicht: Woran liegt es? Ist dieser Trend angesichts der Zunahme von Multicloud-Umgebungen hilfreich oder schädlich für Unternehmen, die Apps entwickeln, verwalten und ausführen möchten, die von ihren Kunden und Mitarbeitern begeistert aufgenommen werden? Die kurze Antwort lautet, dass alle vorbereitet sein müssen. In unserer immer stärker hypervernetzten digitalen Welt werden Unternehmen daran gemessen, wie schnell sie Apps bereitstellen können, die sich von der Masse abheben und die Anwendererfahrung



verbessern. Dazu müssen neue Technologien integriert werden, die für eine personalisierte und immersive Erfahrung sorgen und Kundenbindung neu definieren und dominieren: vom Internet der Dinge über künstliche Intelligenz bis hin zu Virtual und Augmented Reality. Darüber hinaus benötigen alle Anwender – ob Mitarbeiter oder Kunden – Zugang in Echtzeit zu den Informationen, die sie für fundierte Entscheidungen benötigen.

Besonders relevant ist das angesichts der Tatsache, dass die Kundenerfahrung bis 2020 die Faktoren Preis und Produkt als wichtigstes Unterscheidungsmerkmal von Marken ablösen wird. Interessant für Unternehmen, die sich derzeit in einer digitalen Transformation befinden, ist auch die Entwicklung, dass zukünftig eine Vielzahl der Beziehungen zwischen Kunden und Unternehmen ohne menschliche Interaktion auskommen soll. Dieser Entwicklung kann sich niemand verweigern, sie verspricht aber auch den Blick in eine aufregende Zukunft.

Sehen wir uns beispielsweise an, wie Barclaycard in Großbritannien vorgeht: Mit der Lösung Grab+Go wird das Smartphone der Kunden zum Geldbeutel. Kunden können beim Einkaufen Artikel in der App scannen und dann über

mobile Kassen dafür bezahlen, ohne sich anstellen zu müssen. Ein anderes Beispiel ist die VR-Erfahrung von Audi. Kunden können an der VR-Station ihr eigenes Fahrzeug konfigurieren und ein dynamisches, interaktives Käuferlebnis genießen, denn statt eines digitalen Tablets wird eine deutlich immersivere Erfahrung angeboten.

„Geschwindigkeit ist heutzutage entscheidend: Eine Entwicklungszeit von fünf oder sechs Monaten pro App ist nicht mehr akzeptabel.“

Jean-Pierre Brulard, SVP und GM von VMware EMEA

Und dann wäre da noch die Post in Frankreich, die ihre Organisation dank der App-Explosion umfassend transformieren konnte. Indem Postangestellte mit bis zu 20 Apps auf ihren Mobilgeräten ausgestattet wurden, ist das Unternehmen heute in der Lage, neue und innovative Services anzubieten, darunter Banking, Versicherungen oder Besuche bei älteren Angehörigen, um nach dem Rechten zu sehen – und das alles direkt vor Ort. So konnte die Post



die Kundenerfahrung optimieren und neue Umsatzquellen generieren.

WARUM IST DAS WICHTIG?

All diese Beispiele zeigen, wie Apps verwendet werden können, um das Kundenerlebnis zu verbessern. Das kann allerdings sehr schnell sehr kompliziert werden. Muss aber nicht.

Probleme bereiten in erster Linie die Komplexität, die Sicherheit und die Skalierbarkeit, die mit der Zunahme der Informationen, die zwischen verschiedenen Clouds übertragen werden, und der schier unendlichen Zahl an Geräten und Sensoren einhergehen. So verwaltet ein durchschnittliches Unternehmen heute über acht verschiedene Clouds. Und angesichts der riesigen Vielfalt traditioneller, cloudnativer und SaaS-Apps und -Services sind die Entwicklung und das Management von Apps komplexer als je zuvor.

Geschwindigkeit ist heutzutage entscheidend: Eine Entwicklungszeit von fünf oder sechs Monaten pro App ist nicht mehr akzeptabel. Deshalb setzen Unternehmen auf eine Software, die sich möglichst schnell entwickeln und einsetzen lässt, mit der sie sich an immer neue Marktanforderungen anpassen können und die nicht zuletzt in einer Infrastruktur ausgeführt wird, die diese schnellen Veränderungen bewältigt, sich bei Bedarf skalieren lässt und neue Arten von Workloads verarbeiten kann.

Gleichzeitig muss jedoch auch die Sicherheit gewährleistet werden, was ebenfalls immer komplexer wird. Eine kürzlich veröffentlichte Studie von VMware/Forbes zeigt, dass 76 Prozent der Unternehmensführer und IT-Sicherheits-Experten der Ansicht sind, dass die Sicherheitslösungen, die in ihrer Organisation zum Einsatz kommen, veraltet sind. Unternehmen



nutzen beim Thema Sicherheit dutzende oder sogar hunderte verschiedene Produkte und Ansätze und versuchen verzweifelt, das klassische Abschottungsmodell auf Apps, Daten und Services anzuwenden, die hierfür einfach nicht starr genug sind.

EINFACHHEIT ALS FUNDAMENT FÜR ERFOLG

Um die App-Entwicklung zu beschleunigen, müssen wir den Betrieb vereinfachen. Die Lösung hierfür liegt in der Software. Wir müssen eine zentrale und ubiquitäre digitale Grundlage schaffen, auf der Unternehmen bestehende Apps modernisieren, neue Apps entwickeln, ausführen und verwalten sowie all diese Apps vernetzen und optimal schützen können – und zwar schnell und über alle Clouds hinweg. Durch eine konsistente Infrastruktur, einen einheitlichen Betrieb und umfassende Sicher-

heit gewährleistet die digitale Grundlage, dass Unternehmen herausragende Mitarbeiter- und Kundenerfahrungen entwickeln und bereitstellen können und dabei ihre IT-Investitionen optimieren können.

Unternehmen können Infrastruktur, Management und Betrieb vereinheitlichen und Sicherheit tief im Kern ihrer Lösungen verankern. Entwickler können über sämtliche Infrastrukturen hinweg schneller arbeiten: in Public, Private oder Edge-Clouds. Darüber hinaus unterstützt diese Grundlage die Entwicklung und den Betrieb in der Cloud sowie containerbasierte Apps.

Die schnellere Bereitstellung von Apps für Kunden bietet Unternehmen zahlreiche Vorteile: von der Erweiterung des Kundenstamms über höhere ROI, optimierte Lead-Konversionen und mehr Kundenzufriedenheit bzw. -treue bis hin

zur Einstellung und Bindung neuer Mitarbeiter. Forrester meldet, dass das Umsatzwachstum bei Unternehmen mit vorbildlicher Kundenerfahrung 5,1-mal höher ist als bei Unternehmen, die diesbezüglich nicht mithalten können.

Für die französische Post hat es sich gelohnt. Durch die Digitalisierung des Arbeitsplatzes konnte das Unternehmen die Bereitstellung und das Management seiner Apps vereinfachen, es bietet Mitarbeitern heute unabhängig von ihren IT-Kenntnissen einen einfachen und sicheren Zugang. Mit den umfassenden digitalen Möglichkeiten können Mitarbeiter vielfältige Services anbieten und sicherstellen, dass „La Poste“ für Millionen Kunden in ganz Frankreich nützlich, rentabel und relevant bleibt.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Im Bankwesen, in der Logistik, der Kfz-Branche, im Einzelhandel oder in jeder anderen Branche hängt der Erfolg heutzutage von modernen Apps ab. Vielleicht liegt Ihr Fokus auf der Interaktion mit Kunden. Vielleicht wollen Sie auch Mitarbeitern neue Möglichkeiten bieten. In jedem Fall wird die Erfahrung Ihrer Anwender von den Apps beeinflusst, die Sie bereitstellen.

Daher müssen Sie innovativ sein, und Sie benötigen eine digitale Grundlage auf Basis der Software, auf der Entwickler Apps einfach, sicher und schnell entwickeln, verwalten und ausführen können – und das über jede Cloud hinweg. Unternehmen müssen ihren Schwerpunkt auf Apps legen und ihre Planung entsprechend anpassen. Schaffen sie das nicht, verlieren sie nicht nur Kunden, sondern unter Umständen auch wichtige Mitarbeiter. Sind sie jedoch erfolg-

reich, können sie ihren Kundenstamm erweitern, die Attraktivität ihres Unternehmens für neue Mitarbeiter steigern und sich optimal auf ein erfolgreiches digitales Zeitalter vorbereiten. ■

INFO-BOX

Apps machen Umsatz

Laut Zahlen, die vom deutschen Digitalverband Bitkom auf Basis von Daten des Marktforschungsinstituts research2guidance mitgeteilt wurden, wurden 2018 in Deutschland erstmals mehr als zwei Milliarden Downloads in den beiden größten App-Stores getätigt. Rund zwei Drittel (67 Prozent, 1,4 Milliarden Downloads) entfielen dabei auf den Play Store von Google und ein Drittel (33 Prozent, 704 Millionen Downloads) auf den App Store von Apple. Für 2019 (das Ergebnis wird für den Sommer 2020 erwartet) steht in Bezug auf die Downloads ein Plus von sieben Prozent im Raum. 2018 wurden deutschlandweit außerdem erstmals 1,6 Milliarden Euro mit mobilen Anwendungen für Smartphones oder Tablets umgesetzt. Das ist fast eine Verdreifachung im Vergleich zu 2013, als der Umsatz bei 547 Millionen Euro lag. Gegenüber 2017 entspricht das einem Plus von mehr als vier Prozent, damals betrug der Umsatz 1,5 Milliarden Euro. 2019 liegt das prognostizierte Marktvolumen bei 1,7 Milliarden Euro. Die meisten Apps können kostenlos heruntergeladen werden. Das Gros des App-Umsatzes wurde 2018 mit 1,2 Milliarden Euro (77 Prozent) über kostenpflichtige Angebote innerhalb der App erzielt, etwa für die Erweiterung von Spielen. 276 Millionen Euro (18 Prozent) entfielen auf Werbung und 76 Millionen (5 Prozent) direkt über den Kaufpreis.





#IT.rocks

– UPPER AUSTRIA –



**FAHR DEINE
IT-KARRIERE HOCH.**

In der Digitalregion Oberösterreich
hast du mit einem IT-Beruf
die besten Chancen.

www.digitalregion.at

Gefördert aus Mitteln
des Landes OÖ



IM ZEITALTER DES IOT ANGEKOMMEN

Mit rund 5.000 Konnektivitätslösungen, davon mehr als 1.000 Geräte prompt ab Lager Zwertl verfügbar, zählt BelleEquip zu den leistungsstärksten Anbietern am österreichischen Markt.

BellEquip, Zwertler Spezialist für Hardwarelösungen für IT/Serverraum, Elektrotechnik, Industrie und Automation, konnte auch 2019 den Umsatz wieder kräftig steigern und will 2020 weiter zulegen. Firmengründer Martin Hinterlehner dazu: „Waren wir uns im Vorjahr an dieser Stelle sicher, dass 2019 technologisch gesehen ein richtig ‚smarter‘ Jahr wird, so können wir heute sicher sein, dass wir 2020 endgültig im Zeitalter des Internet of Things (IoT) angekommen sind. Für uns ist diese Dynamik aus der Digitalisierung zugleich Ansporn, die vielen innovativen Lösungen unserer ausgezeichneten Hersteller auch 2020 unseren Kunden gut zu präsentieren.“

15-KÖPFIGES TEAM IM WALDVIERTEL

Das Waldviertler Unternehmen mit der großen Kompetenz für „Technik, die verbindet“, ist Profi für infrastrukturelle Lösungen zur Sicherheit und Verfügbarkeit von elektronischen Anwendungen. Mit rund 5.000 Konnektivitätslösungen, davon mehr als 1.000 Geräte prompt ab Lager Zwertl verfügbar, zählt BelleEquip zu den leistungsstärksten Anbietern am österreichischen Markt und beliefert Kunden aus IT, EDV, Server- und Netzwerkschrank, Elektro & Schaltschrank, Server-



Industrierouter für Maschinenfernwartung via Mobilfunk

raum, Rechenzentrum, Leitwarte, Leitstand, Kontrollraum, Industrie, Automation, Bankwesen, Telekommunikation, Studioteknik, Rundfunk und Broadcast, digitaler Werbung und vielem mehr. Das 15-köpfige Team ist kompetenter Systemanbieter und setzt in Vertrieb und Backoffice auf persönliche Beratung. „Unser Ziel ist es, auf Basis unseres umfassenden Angebots und großen Know-hows an ‚Technik, die verbindet‘, gemeinsam mit den Kunden die besten Lösungen zu finden, um deren Anwendungen zukunftsfähig, sicher und höchstverfügbar zu machen“, erklärt BelleEquip-Geschäftsführer DI (FH) Günther Lugauer. ■



BelleEquip GmbH
Kuenringerstraße 2
3910 Zwertl
Tel.: +43/2822/333 39 90
info@bellequip.at
www.bellequip.at



BellEquip

Technik, die verbindet!

M2M, IOT, WLAN & ANTENNEN

KVM & AUDIO/VIDEO SIGNALVERTEILUNG

USV, ENERGIEVERTEILUNG & -MESSUNG

UMGEBUNGSMONITORING & SENSORIK

INDUSTRIELLE NETZWERKTECHNIK

TECHNIK, SERVICE, SUPPORT & RMA

KONNEKTIVITÄTSLÖSUNGEN FÜR
**IT/SERVERRAUM, ELEKTROTECHNIK,
INDUSTRIE & AUTOMATISIERUNG**



Mehr als 1.000 Geräte auf
Lager prompt verfügbar!

 www.bellequip.at

PANTA RHEI AUCH DIGITAL

Der erfahrene Unternehmensarchitekt und Berater Helmut Schindlwick erforscht die digitale Transformation. Er schreibt in seinem Beitrag darüber, warum sie notwendig ist und was es zu beachten gilt.

Als Berater mit 20 Jahren Erfahrung kann ich sagen: Nichts ist so sicher wie die laufende Veränderung. Die Veränderung, also die Transformation von A nach B, vollzieht sich im Geschäftsleben, im persönlichen Umfeld, aber ebenso in der gesamten Gesellschaft. Früher hießen die Trends Fernsehen, Telefon, Fax, heute werden Daten als „Gold der Zukunft“ angesehen, und Schlagwörter um disruptive Technologien wie z. B. Blockchain, künstliche Intelligenz, intelligente Dinge sind in aller Munde. Unabhängig davon, welcher der Trends nun mehr oder weniger erfolgversprechend ist, verändern sie uns persönlich im täglichen Verhalten – am Beispiel Mobiltelefon sehr schön zu erkennen –, sie verändern aber natürlich auch Unternehmen bzw. bringen vollständige neue Unternehmensarten hervor.

„Die digitale Transformation ist kein einmaliges Projekt wie vielleicht der Kauf einer neuen technischen Lösung, sondern der Start einer laufenden Veränderung im gesamten Unternehmen.“

Helmut Schindlwick, Berater & Experte für Digitalisierung

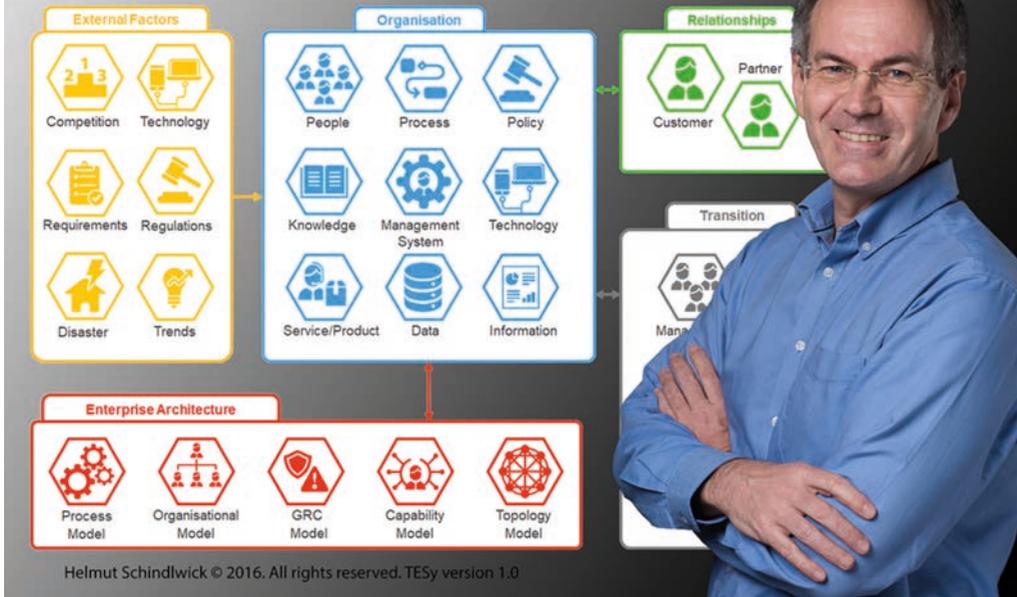
DIE STETIGE VERÄNDERUNG IST UNAUFHALTSAM

Die digitale Transformation wird weltweit vollzogen, unabhängig davon, ob man dies nun als Unternehmen möchte oder nicht. Neue Technologien eröffnen in Ländern wie China, Indien, Bangladesch, Mexiko,

Nigeria oder Indonesien ungeahnte Möglichkeiten, und neue Märkte können national wie auch international erschlossen werden. Als Europäer ist das vielleicht nicht immer leicht nachvollziehbar, da wir in einer stark regulierten und mit Vertrauen abgesicherten Umgebung leben.

Nehmen wir das Beispiel Blockchain als eine der neuen Technologien, welche mehrere Anwendungsfälle bietet. Zum einen bekannt als Technologiebasis für die Kryptowährung Bitcoin, zum anderen eine fälschungssichere Ablage von Daten, welche für Finanztrans-

Transformation Eco System (TESy) Framework



Das TESy-Framework (Transformation Eco System) dient als Hilfestellung für Workshops und zeigt Komponenten, die es in einem Veränderungsprozess zu beachten gilt.

aktionen verwendet werden kann. Die gleiche Technologie kann ebenso für Grundbücher oder andere Vertragsdokumente verwendet werden. In den zuvor genannten Ländern gibt es kaum Bankensysteme, und Angaben der Weltbank zufolge haben fast die Hälfte der Personen, die in diesen Ländern leben, kein Bankkonto. Und selbst wenn Personen in diesen Ländern ein Bankkonto haben, werden ihre Ersparnisse durch Hyperinflation reduziert. Zum Beispiel hat der International Monetary Fund (IMF) die jährliche Inflationsrate von Venezuela für 2019 mit unvorstellbaren 200.000 Prozent berechnet. Damit verglichen sind die Schwankungen im Preis von Bitcoins gleich wieder relativiert. Diese Szenarien sind für uns als Europäer nur schwer nachzuvollziehen, zeigen aber, wie wertvoll Blockchain sein kann, um Daten (Grundbuch) oder finanzielle Werte (Bitcoin) absichern zu können.

Ungeachtet des Entwicklungsstands dieser Länder ist es unbestritten, dass dies massive Märkte für jeden Unternehmer sind, und wenn international tätige europäische Unternehmen sich mit diesen Technologien nicht vertraut machen, werden sie auch die Konsequenzen, aus diesen Märkten ausgeschlossen zu sein, tragen müssen. Leon C. Megginson (1963) rekurriert auf Darwins Evolutionslehre mit der bekannten Aussage „Es ist nicht die stärkste der Arten, die überlebt, sondern die anpassungsfähigste“.

DER ERSTE SCHRITT, UM EINE TRANSFORMATION ZU STARTEN

Allzu oft wird eine Veränderung im Unternehmen durch den Kauf einer technischen Lösung getrieben, die vielleicht eine einzelne Abteilung oder ein Geschäftsbereich für notwendig erachtet hat. Damit wird aber eher das „eigene Königreich“ abgesteckt als dem gesamten



1

Unternehmen geholfen. Die Folge ist eine inkonsistente, stark fragmentierte IT-Umgebung, welche in weiterer Folge das Unternehmen nicht mehr agil und geschäftsorientiert unterstützen kann.

Der erste Schritt sollte sein, seine Absichten zur Transformation zu dokumentieren. Diese kann ein strategisches Konzept sein oder – wie kürzlich durch die österreichische Bundesregierung vorgelebt – in einem Regierungsprogramm festgehalten werden. Hier wurden auf über zehn Seiten das Konzept und die Ideen zur „Digitalisierung & Innovation“ für den österreichischen Staat festgehalten.

Das Festhalten bzw. die Kommunikation der Ziele und Absichten ermöglicht anderen Interessengruppen im Unternehmen, mit ihren Ideen die geplante Transformation zu unterstützen. Die digitale Transformation ist kein einmaliges Projekt wie vielleicht der Kauf einer neuen technischen Lösung, sondern der Start einer laufenden Veränderung im gesamten Unternehmen. Die Veränderung macht auch vor Bereichen wie Prozessabläufen, Mitarbeiterentwicklung, Führungsqualifikation nicht halt.

DAS BETRACHTEN DER ABHÄNGIGKEITEN EINER DIGITALEN TRANSFORMATION

Nachdem das Unternehmen die Ziele für die bevorstehende Transformation definiert und verfeinert hat, geht es im nächsten Schritt um die Betrachtung der damit verbundenen Änderungen und Risiken. Jede Veränderung birgt ein Risiko in sich. Umso wichtiger ist es, den zu erwartenden Mehrwert auszuarbeiten.

Als Hilfestellung für gemeinsame Workshops bei Kunden verwende ich oft das TESy-Framework (Transformation Eco System). Es zeigt Komponenten, die es in einem Veränderungsprozess zu beachten gilt. Zunächst nehmen wir uns eines der zuvor benannten Ziele und betrachten erst die Komponenten einzeln und später auch in ihrer Abhängigkeit untereinander. Ich möchte im Folgenden anhand eines praktischen Beispiels beschreiben, wie diese logische Betrachtungskette dabei hilft, ein gestecktes Ziel genauer zu analysieren. Nehmen wir dazu an, unser gestecktes Ziel ist es, unsere verschiedenen Kundendatenbanken und Excel-Listen in eine zentralisierte Cloud-Lösung überzuführen.

Um die neue Lösung implementieren zu können, müssen wir unsere **Prozesse** anpassen, und die **Mitarbeiter** müssen geschult werden. Plattformen zur Mitarbeiter-**Information** und Kollaboration müssen etabliert werden, um **Wissen** zu speichern und ein agiles Arbeiten gewährleisten zu können. Die existierenden **Unternehmensrichtlinien** müssen überprüft und geändert werden, um die Cloudlösung zu unterstützen. **Gesetzliche Richtlinien** wie z. B. der Datenschutz müssen auf nationaler und internationaler Ebene beachtet werden, wenn personenbezogene Daten elektronisch gespeichert werden. **Daten** müssen zwischen mehreren Systemen konsolidiert und in das neue System migriert werden. Pläne für **Back-up und Wiederherstellung** müssen für das Projekt, aber auch für den operativen Betrieb definiert werden. Es muss entschieden werden, in welcher Art und Weise **Kunden** eingebunden und informiert werden sollen. Ein neuer **Lieferant** muss bewertet werden, seine Serviceleistungen müssen überprüft und mit den eigenen **Services/Produkten** abgeglichen sowie diese eventuell angepasst werden. Gibt es ein gemeinschaftliches Verständnis der aktuellen Unternehmensarchitektur (**Prozessmodell, Organisationsmodell, Methodisches Modell**) um die zukünftige Architektur gestalten zu können? Welche **Projektstruktur** unterstützt die Transformation am besten, und wie werden **Risiken** und sich ändernde **Anforderungen** während des Transformationsprojekts gemanagt? Innerhalb des letzten Absatzes habe ich, zugeben stark vereinfacht, die logische Betrachtungskette gezeigt, die es uns ermöglicht, nicht nur ein Ziel näher zu spezifizieren, sondern

auch Risiken und vielleicht auch neu identifizierte Chancen frühzeitig zu erkennen. Die fett gedruckten Wörter sind Bestandteile des TEsY-Frameworks, welches ich als Hilfsmittel bei Unternehmen verwende und das die Komponenten einer Transformation aufzeigt. Mit diesem Beispiel hoffe ich die Notwendigkeit einer Transformation verdeutlicht zu haben. Wenn an diese Transformation proaktiv herangegangen wird, verliert sie auch bald ihren Schrecken und kann vielmehr als Chance für das Unternehmen wahrgenommen werden. ■

INFO-BOX

Umfrage „2020 Digital Transformation“

Die kontinuierliche Veränderung macht auch vor dem TEsY-Framework nicht halt, und so habe ich mich entschieden, innerhalb eines internationalen Forschungsprojekts weitere Komponenten für die digitale Transformation zu identifizieren. Auf der einen Seite vergleiche ich über 49 verschiedene Transformation-Frameworks, und auf der anderen Seite führe ich eine Umfrage mit dem Titel „2020 Digital Transformation Survey“ durch, an der bereits über 300 Personen teilgenommen und ihre Erfahrungen geteilt haben.

Diese internationale Umfrage hat zum Ziel, die Erfahrungen der Teilnehmer mit einer Transformation zu erfassen, aber auch die verwendeten Methoden und Frameworks, die zum Einsatz kamen, besser zu verstehen. Bis zum 27. März 2020 steht die Umfrage offen für alle, die mehr über digitale Transformation lernen wollen und/oder mehr über die Forschungsergebnisse wissen möchten.

go.schindlwick.com/DTS2020

Helmut Schindlwick
ist Unternehmensarchitekt, Berater, Autor und Blockchain-Unternehmer.
Nähere Informationen finden Sie unter www.schindlwick.com.



EFFIZIENZ OHNE KOMPROMISSE

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 25 Jahren über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.



it Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Markus Ritter als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert.

Der Vorarlberger Spezialist sorgt seit vielen Jahren im In- und Ausland mit der ERP/PPS-Software use™ für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In Abstimmung mit individuellen Kundenbedürfnissen entwickelt der Spezialist für ERP, PPS, TPM (Instandhaltung) sowie mobile Lösungen maßgeschneiderte Produkte, die durch ihre schnellen Entwicklungszeiten sowie ihre unmittelbare Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

GRENZENLOSE MÖGLICHKEITEN

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen. Angefangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierten Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-

System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen. Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung, die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, eine Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten.

Ein weiteres Spezialgebiet, die Klick-Abrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschriften, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.

NEUE VERSION USE™ 10.3

Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use 10.3.

Neu ist beispielsweise, dass bei eingestellter Arbeitsplatz-BDE unter dem Menüpunkt „Neue Arbeit“ sämtliche dem Arbeitsplatz zugeteilten Aufträge angezeigt werden. Die selektierten Aufträge sind dann in der Übersicht eingetragen, können aber auch direkt gestartet werden.

Eine weitere Neuheit ist der Ressourcen-Manager für die übersichtliche Steuerung



Team use „West“ (v.l.n.r.): Gebhard Erhart, Markus Leoni, Dina Leoni, Christian Schnorf und Markus Ritter

des Produktionsprozesses. Er dient dazu, Aufträge auf der Zeitschiene abzubilden, um somit die benötigte Kapazität auf Arbeitsgruppen feinzusteuern.

Weitere Neuerungen gab es auch im Bereich der Zeiterfassung. Mit dem Rapport wurde ein neues Modul für Baustellen- und Montageberichte entwickelt. Mit neuen Funktionen zum Kopieren und Einfügen ganzer Gruppen und der Erweiterung der Zusatzkostenberechnung mit Gewicht und Landanalyse wurde auch das Vertriebsmodul erweitert. Darüber hinaus wurde das Hand-

buch komplett überarbeitet und ein Screen-cast integriert, der für eine verbesserte Erklärung der Themen sorgt.

USE™ ERP ALS LEHRMITTEL

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZU in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 89 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren. ■



Leoni Software GmbH

Schwefelbadstraße 2
6845 Hohenems
Tel.: +43/5576/982 69
office@use-soft.com
www.use-soft.com

VIRTUELL UND DOCH REAL

3D-Modelle, Wärmebilder und virtuelle Begehung mittels VR-Brille: Eine neue von Rittal Österreich entwickelte digitale Lösung erleichtert die Rechenzentrumsplanung mittels eines digitalen Zwillings.

Es ist eine Krux. Zwar besitzen viele Rechenzentren standardisierte Anwendungen inklusive Klimatisierungs- und Energielösungen. Trotzdem müssen zahlreiche Komponenten von IT-Verantwortlichen individuell geplant und beachtet werden: Dazu gehören insbesondere räumliche Möglichkeiten, notwendige nachträgliche Erweiterungen bzw. Skalierungen des Rechenzentrums sowie eine optimale Energieeffizienz.

Dank präziser 3D-Modelle können Rechenzentrumsplaner seit Kurzem bereits vor Baubeginn das künftige Rechenzentrum mit einer VR-Brille virtuell begehen und mögliche Schwachstellen beseitigen. Dieser digitale Zwilling für die Planung von Rechenzentren wurde von Rittal Österreich gemeinsam mit dem Schwesterunternehmen CIDEON entwickelt und im letzten September offiziell vorgestellt. „Die Digitalisierung schreitet voran, daher ist die 3D-Unterstützung bei der Planung von Rechenzentren ein wichtiger Schritt. Die Möglichkeit, ein Rechenzentrum in einem virtuellen Raum zu besichtigen und zu begehen, noch bevor der Bau beginnt, hat unglaubliche Vorteile“, sagt Andreas Hajek, Verkaufsleiter IT-Infrastruktur bei der Rittal GmbH, der mit seinem Team diese Innovation – den Virtual Twin – entwickelt hat.

AM EIGENEN - VIRTUELLEN - LEIB ERFAHREN

Es ist vor allem die richtige Dimensionierung, die den Planern von Rechenzentren Schwierigkeiten bereitet. Herkömmliche Tools erweisen sich oft als unzureichend: Auf einem klassischen Plan kann man nicht im Detail sehen, ob sich alle Schranktüren so öffnen lassen, dass genügend Platz bleibt, um dann auch noch vorbeugehen zu können, oder ob es etwa im Boden eine Stufe gibt. So stellt sich oft erst im Nachhinein heraus, dass ein Rechenzentrum bezüglich seiner räumlichen Kapazitäten doch zu klein oder

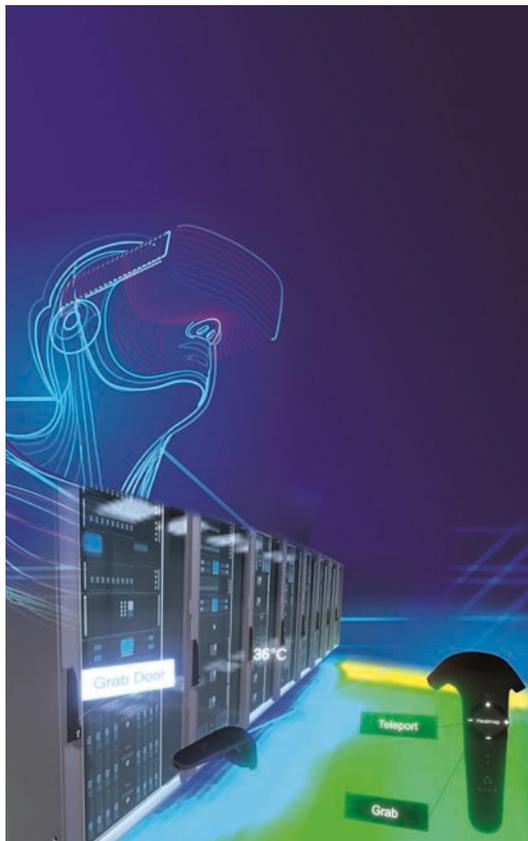


Andreas Hajek, Verkaufsleiter IT-Infrastruktur bei der Rittal GmbH

zu eng ist. Mittels 3D-Planung sind nun individuelle Schwachstellen in der Planung eines Rechenzentrums wie räumliche Einschränkungen bereits im Vorfeld sichtbar. So können etwa schwere Komponenten wie Racks oder Klimaanlage noch vor dem tatsächlichen Bau hinsichtlich ihrer Größe virtuell getestet werden. „Die Software erinnert an das Gaming. Man kann mittels Joysticks zum Beispiel virtuell einen Blick hinter die Rackreihen werfen oder die Türen angreifen und öffnen“, erklärt Hajek. Der digitale Zwilling des Rechenzentrums funktioniert nach dem Baukastenprinzip: Zuerst wird ein 3D-Modell des Raums mit allen baulichen Gegebenheiten erstellt. Danach werden vordefinierte Module wie Server, Netzwerkschränke, Klimaanlage oder Generatoren darin positioniert. „Dafür stehen alle Rittal-Produkte in rund 80 verschiedenen CAD-Formaten bereit“, so Hajek. Dieses virtuelle und möglichst realitätsnahe 3D-Modell ist dann für alle weiteren Berechnungen maßgeblich. „Anschließend kann man sich mit der VR-Brille im Raum bewegen und erkennen, wie viel Platz noch vorhanden ist, ob man eine Tür öffnen und einen Server bequem einschieben kann – einfach ob ergonomisches Arbeiten überhaupt möglich ist“, weiß Andreas Hajek. Der digitale Zwilling kann nicht nur bei der Planung neuer, sondern auch bei der Revitalisierung bereits bestehender Rechenzentren angewendet werden.

WÄRMEBILDER ERZEUGEN PRÄZISION

Ein Highlight dieser Neuheit ist die Computational-Fluid-Dynamics-Analyse (CFD-Analyse). Dieses komplexe Verfahren ermöglicht es, die thermischen Bedingungen im Rack und im Raum zu simulieren. Das Ergebnis sind Parameter für Temperatur, Druck und Strömungsgeschwindigkeit aus jedem Punkt im berechneten Raum. Diese Simulationen werden dann mit Wärmebildern (Heatmaps) in das 3D-Modell



Grafische Darstellung des Virtual Twin samt Heatmap

integriert. „Da die klassischen Rack-Infrastrukturen kaum mehr wachsen, wird die richtige Klimatisierung immer wichtiger, da die Hitzeentwicklung durch die Komprimierung von Komponenten immer weiter steigt“, erklärt Hajek. Die Wärmebilder machen im virtuellen Rechenzentrum etwaige Engpässe oder räumliche Gegebenheiten wie Ecken oder tragende Säulen, die optimale Luftflüsse behindern, sichtbar. So können die CFD-Simulation und Wärmebilder helfen, ein passendes thermisches Design sowie eine klimatisierungsschonende Anordnung aller Komponenten im Rechenzentrum effizient zu planen. ■

www.rittal.at/virtuelle_rz_planung

CAPTURE THE FUN FACTOR

Das Unternehmen Capture hat einen starken Fokus auf Projektportfolio-Management und Automation. Das klingt erst einmal nicht nach viel Spaß. Wie PPM und Spaß zusammenkommen, das haben uns Gábor Oláh und Mario Reismüller von Capture erzählt.

Capture bietet Softwarelösungen und Consulting-Services mit starkem Fokus auf Projektportfolio-Management (PPM) und Automation an. Dabei setzt das Unternehmen aktuell auf die Lösungen von Herstellern wie CA (jetzt Broadcom) und ServiceNow. Capture ist auch Distributor von Broadcom-Lösungen für Europa. Gegründet wurde das Unternehmen vor ungefähr zehn Jahren in Ungarn, mittlerweile ist der Hauptsitz in Wien. Seit fast einem Jahr zeichnet der ehemalige CA Country Manager für Österreich und Senior Director CEE, SEE & Russia Mario Reismüller für den PPM-Geschäftsbereich verantwortlich. NEW BUSINESS hat CEO und Gründer Gábor Oláh sowie Managing Director Capture PPM Mario Reismüller zum Interview getroffen.

HERR OLÁH, AUF DER CAPTURE-WEBSITE FINDET MAN EIN STATEMENT VON IHNEN, WONACH IHRE VISION WAR, „EIN SCHNELL WACHSENDES UNTERNEHMEN ZU GRÜNDEN, IN DEM ES SPASS MACHT, ZU ARBEITEN“. WÜRDEN SIE SAGEN, SIE HABEN IHR ZIEL ERREICHT - SPEZIELL DEN LETZTEN TEIL?

Gábor Oláh: Ich denke, wir sind auf dem richtigen Weg. Das Unternehmen, das ich vor zehn Jahren mit ein paar Kollegen gegründet habe, wächst schnell. Wir haben schon ein paar Meilensteine hinter uns. Die Gründung war 2009, 2012 wurden wir von Deloitte als das am schnellsten wachsende ungarische Unternehmen ausgezeichnet. Den Fun-Factor zu bewahren, ist wahrscheinlich schwieriger, als zu wachsen. Wir haben in den zehn Jahren seit der Gründung verschiedene Zyklen durchlaufen. Es ist keine besonders lange Zeit, und wir sind kein Start-up mehr, aber wie wir das Unternehmen struk-



„An konsolidierte Daten und Informationen zur Entscheidungsfindung zu kommen, gleicht eher einem Kampf gegen den Excel-Dschungel.“

Mario Reismüller, Managing Director Capture PPM



Gábor Oláh (links) ist Gründer und CEO von Capture, Mario Reismüller (im Hintergrund) Managing Director Capture PPM. NEW BUSINESS hat sie in ihrem Wiener Office besucht.

turiert haben und die Art, wie wir versuchen, das Team aufzubauen, haben dieselben Kerncharakteristiken. Unsere Mitarbeiter sind ambitioniert, smart, wollen mit dem Unternehmen wachsen und mehr Verantwortung übernehmen. Wir sind auf einem guten Weg, aber haben wir unser Ziel schon erreicht? Ich glaube nicht.

HERR REISMÜLLER, AUS DER PERSPEKTIVE EINES VERGLEICHSWEISE „FRISCHEN“ MITARBEITERS: HAT IHR CHEF IN DIESEN PUNKTEN RECHT?

Mario Reismüller: So frisch bin ich nicht mehr (*lacht*). Ich kenne Capture seit 2015. Seit ich bei CA angefangen habe, habe ich mit Capture zusammengearbeitet, und ich habe die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern immer geschätzt. Unser Zusammentreffen war nicht immer Business-orientiert. Ich erinnere mich zum Beispiel an das berühmte Tischfußballturnier von CA. Bei Capture bin ich

seit März 2019 und kann bestätigen, dass die Mitarbeiter jung und sehr daran interessiert sind, sich selbst in diesem wachsenden Umfeld weiterzuentwickeln. Wenn wir zusammenkommen, fühlt man den tollen Teamgeist. Die Drop-out-Rate ist sehr niedrig, fast null, weil sie es gewohnt sind, in einer flexiblen Umgebung zu arbeiten – besonders unsere Mitarbeiter aus Budapest. Sie arbeiten an Projekten in Österreich, Deutschland, der Schweiz und sprechen viele Sprachen. Ich möchte noch etwas hinzufügen: Capture wächst immer noch schnell. Wir stehen kurz davor, in unser nächstes Büro in Wien zu ziehen. Als ich im März dazugestoßen bin, sind wir gerade vom achten in den siebenten Stock gezogen (*Anm.: Bisher war Capture bei einem Büroflächenanbieter in der Nähe des Hauptbahnhofs untergebracht*), jetzt ziehen wir in unser eigenes Office. Wir werden immer größer und wollen unseren Mitarbeitern ein Umfeld bieten, in dem sie produktiv arbeiten können.

Fotos: RNF



Oláh: Das neue Büro ist unser fünftes in unserem vierten Jahr in Wien (*schmunzelt*).

LASSEN SIE UNS WIEDER AUF DAS RASCH WACHSENDE BUSINESS ZU SPRECHEN KOMMEN. HERR OLÁH, WÜRDEN SIE UNS EINEN KURZEN ÜBERBLICK DARÜBER GEBEN, WARUM UND WANN SIE CAPTURE GEGRÜNDET HABEN UND WIE SICH DAS UNTERNEHMEN SEITHER ENTWICKELT HAT?

Oláh: Lassen Sie es mich so sagen: Ich habe als Head of IT-Development für eine mittelgroße internationale – aber große ungarische – Bank gearbeitet und habe damals nach einer PPM-Lösung gesucht. So bin ich auf CA gestoßen. Ich war der erste Kunde, der PPM in Ungarn implementiert hat und damit so eine Art Pionier in diesem Markt. Das war der Auslöser. Ich habe begriffen, dass es eine Nische für ein Beratungsunternehmen gibt, das seine Kunden bei

der Implementierung solcher Lösungen unterstützt. Das war die Motivation für die Gründung. In den ersten Jahren haben wir uns hauptsächlich auf den ungarischen Markt konzentriert, 2015 haben wir dann realisiert, dass wir international expandieren müssen. Damals haben wir unser erstes Büro in Wien eröffnet. Seitdem sind Niederlassungen in London, der Schweiz und dieses Jahr endlich auch in Deutschland, in Frankfurt, dazugekommen. Das zeigt, in welche Richtung wir unterwegs sind. Heute fokussieren wir auf den DACH-Markt, arbeiten aber auch an Projekten in anderen Ländern. Deswegen erweitern wir auch unser Team.

WARUM EIGENTLICH DER NAME „CAPTURE“, UND WAS HAT ES MIT DEM CLAIM „BIG ENOUGH TO MATTER, SMALL ENOUGH TO CARE“ AUF SICH?



Oláh: Ehrlich gesagt kann ich mich nicht erinnern, ob mich je jemand anderer als Herr Reismüller danach gefragt hat. Es ist ein bekanntes englisches Verb, normalerweise hat niemand den Verdacht, es könnte noch etwas anderes bedeuten – aber das tut es tatsächlich. Wie erwähnt, war ich der erste ungarische PPM-Kunde von CA. Ich war auf der Suche nach einem Namen, der sowohl international verstanden wird als auch „CA“ enthält. Darüber habe ich nachgedacht, als ich gerade im Flugzeug zu einer Konferenz von CA in Las Vegas unterwegs war, mit einem Glas Whiskey in der Hand. Noch vor der Landung sind ein Freund und ich zu dem Schluss gekommen, dass das Wort Capture „CA“ enthält und ein guter Name ist (*lacht*). Zu unserem Mission-Statement: Die Message ist, dass wir uns, auch wenn wir wachsen, unbedingt das Besondere eines kleineren Unternehmens bewahren wollen. Wir

wollen unseren Kunden nah sein, da sein, wenn sie uns brauchen, selbst bei den kleinsten Herausforderungen, und uns um sie kümmern. Dasselbe gilt auch intern, was unsere Mitarbeiter betrifft. Wir wollen keine „large company attitude“, sondern das Start-up-Gefühl bewahren. Heute gehen wir zum Beispiel noch Glühwein trinken, die Kollegen dekorieren die Räume. Das schafft ein gutes Gefühl und ist ein Teil des Fun-Factors, von dem ich gesprochen habe.

KOMMEN WIR ZUM THEMA PPM. HERR REISMÜLLER, KÖNNTEN SIE BITTE MÖGLICHT EINFACH ERKLÄREN, WAS PPM IST UND WELCHE VORTEILE ES BRINGT?

Reismüller: PPM bedeutet Projektportfolio-Management. Um es genauer zu beschreiben: In Zeiten von sich schnell bewegenden Business- und IT-Projekten können PPM-Lösungen helfen, die Strategie mit der Geschäftstätigkeit in

Fotos: RNF

Einklang zu bringen und Projekte sowie Portfolios effizient im geschäftlichen Alltag zu managen. Das macht es einfacher, die richtigen Entscheidungen für Investitionen zu treffen, Ressourcen effizient zu managen und sich auf Projekte zu fokussieren, die den größten Mehrwert zur Erreichung der strategischen Ziele bringen. Das ist das Hauptziel. Natürlich gibt es verschiedene Disziplinen, zum Beispiel um den Demand oder Finanzen zu managen. Es geht darum, das Management von Projekten und Portfolios im Business und bei IT-Projekten zu optimieren.

Heute, in Zeiten der Transformation, muss jedes Unternehmen seine Geschäftsstrategie überdenken. Man braucht einen besseren Überblick und muss Entscheidungen auf der Grundlage von Fakten treffen. Diese Fakten durch einen Klick in einer Lösung präsentiert zu bekommen, hilft dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

dafür: Wir brauchen kompetitive, agile, wachsende Branchen, damit der Bedarf für solche Lösungen entsteht. Wenn Dinge stillstehen, dann ist das nicht unser Bereich. Großunternehmen, die wachsen oder ihre Geschäftsfelder verändern, sind ideale Kunden für uns. Im KMU-Bereich sind wir nicht so stark vertreten.

WAS KANN CAPTURE FÜR DIESE KUNDEN TUN, WAS ANDERE NICHT ODER NICHT SO GUT KÖNNEN?

Reismüller: Die größten USPs von Capture sind das Team und die Erfahrung, die wir mit PPM haben – bis zurück in das Jahr 2009, wie Herr Oláh vorhin erwähnt hat, als es noch nicht viele Implementierungen gab, auch nicht in Österreich. Das PPM-Team von Capture hat die Erfahrung, Capture ist in Ungarn schon lange als PPM-Spezialist bekannt, jetzt auch in Österreich, und wir arbeiten an unserer Bekanntheit in der Schweiz und in Deutsch-



„Unsere Fokusbörsen sind die DACH-Region. Deswegen bin ich überzeugt, dass auch das Management in dieser Region präsent sein muss. Man kann ein Fahrzeug nicht vom Rücksitz aus steuern.“

Gábor Oláh, CEO und Gründer von Capture

KEIN BAUCHGEFÜHL MEHR?

Reismüller: Bauchgefühl ist gut, aber man sollte es mit Fakten kombinieren.

WER SIND IHRE KUNDEN?

Oláh: Unsere Lösungen sind nicht industriespezifisch. Wir bedienen verschiedene Verticals. Allerdings sind die meisten unserer Kunden entweder aus dem Finanzbereich, der Telekommunikation, aber auch Versorgungs- und Industrieunternehmen. Das sind die typischen Kundensegmente, in denen wir agieren. Der Grund

land. Das ist der Unterschied. Andererseits sehen wir, dass viele Unternehmen vor derselben Herausforderung stehen: Sie haben mehr und mehr Projekte, müssen schneller abliefern und innovativer sein. Aber sie haben kein „single system of truth“. An konsolidierte Daten und Informationen zur Entscheidungsfindung zu kommen, gleicht eher einem Kampf gegen den „Excel-Dschungel“. Außerdem glaube ich, dass der Begriff PPM oft missverstanden wird. Die meisten Leute denken, es ist ein Projektmanagement-Tool. Das ist es auch, aber das ist nur



ein kleiner Teil des Nutzens einer PPM-Lösung. Es geht mehr darum, Fragen wie diese zu beantworten: Welche Projekte kann ich in einem Jahr auf Basis der heutigen Projekte abliefern? Wie laufen meine Projekte? Wie sieht es mit dem Budget aus? Wie mit den Risiken? All diese Informationen sind nur einen Klick entfernt. Wir als Capture sind nicht nur in der Lage, PPM zu implementieren, wir sehen uns auch als Begleiter auf der PPM-Reise. Diese Reise beginnt irgendwo, beim größten Problem, aber sie entwickelt sich mit der Zeit. Es gibt neue Entwicklungen, auch im PPM. Wenn man in die Zukunft schaut, dann sieht man in den Systemen Komponenten von künstlicher Intelligenz und Machine-Learning, es wird „Concierge-Services“ und smarte Lösungen geben, die in Projekten eine große Unterstützung sein können. Hier kommt Capture ins Spiel. Wir können die Unternehmen beraten, uns ansehen,

wo sie heute stehen, welche Pain-Points sie heute haben und welchen Nutzen eine Lösung für sie haben kann. Es geht nicht nur um das Implementieren.

Oláh: Neben dem, was Herr Reismüller gesagt hat, gibt es noch einen weiteren wichtigen Faktor, der uns von anderen unterscheidet, und zwar unsere Beziehung zum Softwareanbieter. Wir hatten das Privileg, mit CA jahrelang in einer sehr offenen Beziehung zusammenzuarbeiten. Diese Art der Partnerschaft hat uns sehr geholfen zu wachsen, unsere Fähigkeiten zu entwickeln, und sie hat uns bei CA und auf dem Markt eine bestimmte Position verschafft. 2017 wurden wir zum Beispiel als innovativster CA-Partner der DACH-Region ausgezeichnet. Das ist ein sehr schönes Beispiel dafür, wie man mit einem großen Softwareunternehmen kooperiert. Diese Reise geht auch nach der – unerwarteten – Akquisition von CA durch Broadcom

im Jahr 2018 weiter. Das hat den Markt durchgerüttelt, auch auf Partnerseite. Wir mussten unsere Beziehung neu aufbauen. Das hat die Art der Kooperation verändert, aber auch den Markt. Das ist ebenfalls ein Differenzierungsfaktor. Man kann nicht einfach allein und ohne Unterstützung arbeiten. Für unsere Kunden ist das ein Vorteil. Wir kennen uns nicht nur aus, sondern genießen auch den Support des Herstellers.

KÖNNEN SIE UNS EIN BEISPIEL EINES KUNDEN NENNEN UND WIE SIE IHM WOMIT GEHOLFEN HABEN?

Oláh: Mein persönlicher Favorit ist Uniq, denke ich. Uniq hat nach einem Projekt- und Ressourcen-Management-Tool für seine IT-Abteilung gesucht – am Anfang. Nachdem wir den Auftrag 2017 gewonnen haben, haben wir für Uniq IT Services eine Lösung in mehreren Ländern implementiert. Sie haben Niederlassungen und IT-Abteilungen in der ganzen CEE-Region, am Ende waren es Implementierungen in mehr als 14 Ländern. Nachdem wir die Lösung implementiert haben und die IT-Abteilung begonnen hat, mit ihr zu arbeiten, haben sie Appetit bekommen und wollten dasselbe auch für das Core-Business, also nicht nur die IT, sondern auch für die Produktentwicklung, für Marketing, Business Transformational Projects und so weiter. Also haben wir die Lösung für das Business und in allen Ländern erweitert und immer neue Features und Möglichkeiten hinzugefügt. Das ist ein schönes Beispiel für einen kompletten Lifecycle – wie wir mit kleinen Schritten beginnen und die Lösung dann nach und nach erweitern.

Reismüller: Ich habe keinen Favoriten. Aber wir beschäftigen uns jetzt intensiv mit ServiceNow. Wir partnern mit ServiceNow seit April 2019, bauen ein Team mit entsprechenden Fähigkeiten auf und arbeiten daran, die ersten Kunden zu gewinnen.



WIESO HABEN SIE IHR HAUPTQUARTIER 2019 NACH ÖSTERREICH VERLEGT?

Oláh: Das ist Teil unserer Strategie. Unsere Fokuspunkte sind die DACH-Region. Deswegen bin ich überzeugt, dass auch das Management in dieser Region präsent sein muss. Man kann ein Fahrzeug nicht vom Rücksitz aus steuern. Nachdem Herr Reismüller und viele andere Kollegen in Wien zu uns gestoßen sind, ist das sehr schnell von einer Art „Marketingaktion“ zur Wirklichkeit geworden. Wir haben hier ein ernst zu nehmendes Team aufgebaut, und immer mehr Bereiche werden von Wien aus gesteuert. Wien ist eine gute Location, auch logistisch betrachtet.

SIE LEBEN HIER?

Oláh: Ich lebe hier. Viele Kollegen sind und bleiben aber in Budapest. Aber die geografische Lage von Wien ist nett. Wir liegen in der Mitte.



Alle unsere Büros und die meisten unserer Kunden sind nur einen kurzen Flug oder eine kurze Autofahrt entfernt. Logistisch ist der Ort daher eine gute Wahl. Außerdem ist es schön, hier zu wohnen. Meine Familie und ich genießen es hier.

WIE SEHEN IHRE PLÄNE FÜR DIE NAHE ZUKUNFT AUS, SPEZIELL IN ÖSTERREICH?

Reismüller: Bevor wir über die Zukunft reden, ist vielleicht noch interessant zu erwähnen, dass wir im Juli eine neue Business-Unit gegründet haben: Automation. Ein früherer Kollege von mir, Günther Flamm (*Anm.: ein langjähriger Mitarbeiter in verschiedenen Führungspositionen bei der ehemaligen UC4 Software, später unter dem Namen Automic von CA gekauft und jetzt ebenfalls Teil von Broadcom*), arbeitet heute ebenfalls bei Capture. Diese Unit wird unser künftiges Geschäft auch vorwärtstreiben. Es

gibt eine Verbindung zwischen Automation und dem Management von Projekten und Portfolios. Wenn man es genauer betrachtet, dann überschneiden sich hier die Zielkunden in unserer Fokusregion. Es gibt viele Kunden, die eine PPM-Lösung von CA und außerdem Automation von Automic einsetzen. Daraus ergeben sich viele potenzielle Synergien für die Zukunft in unserem Fokusmarkt. Diese Karte wollen wir mit unserem Team ausspielen. Zum Beispiel mit unserem neuen Office in Frankfurt, wo vier Leute den deutschen Markt abdecken. In diese Richtung wollen wir uns künftig orientieren. Darüber hinaus wollen wir unser PPM-Geschäft mit ServiceNow vergrößern. ServiceNow und CA haben unterschiedliche Marktzugänge. ServiceNow fährt einen Plattformansatz. Unsere Strategie ist, die ServiceNow-Kunden auf der Plattform zu ITBM (*Anm.: IT-Business-Management*) zu erweitern, aber auch neue CA-Clarity-Kunden in unseren Fokusbörsen zu gewinnen.

Oláh: Um es vielleicht mit einer noch umfassenderen Perspektive darzustellen: Wie erwähnt, arbeiten wir permanent an unseren guten Partnerschaften mit den Softwareherstellern. Erst kürzlich hat uns Broadcom, der neue Anbieter der CA-PPM-Lösung, zum strategischen Partner für Europa ernannt, was sie einen Value Added Distributor nennen. Daraus würden wir gern einen Vorteil ziehen. Deswegen arbeiten wir an einer Allianz von ähnlichen Unternehmen. Eigentlich gibt es diese Allianz bereits. Wir haben TRISICE gegründet, das als Dach fungiert. Unter diesem Dach arbeiten drei Unternehmen zusammen und decken so Europa ab. Das Ziel ist, so viele Länder Europas wie möglich abzudecken. Mit diesen Partnern können wir heute unsere Dienste in 16 Ländern anbieten. Wir haben in diesen Ländern entweder Sales oder Consultants vor Ort. Das ist unser Kurs für die Zukunft, um das auf ein europäisches Level zu heben. ■

IT-TEAMS MÜSSEN UMDENKEN

Cyberkriminelle im Stealth-Modus erfordern ein intelligentes IT-Security-Radar und können nur noch durch intelligent kommunizierende Systeme gestoppt werden.

C yberkriminelle scannen Netzwerke mittlerweile so professionell wie Penetration-Tester nach potenziellen Schwachstellen und Angriffspunkten. Daher geht es auch im nächsten Jahr wieder einmal darum, IT-Security-Strategien und -Verteidigungslinien zu überdenken und neu aufzusetzen. Im kürzlich veröffentlichten Sophos 2020 Threat Report war eines der großen Themen die Tatsache, dass Hacker ihre Opfer immer häufiger ausführlich stalken, bevor sie wirklich zuschlagen. Das bedeutet, dass Eindringlinge sich mittlerweile immer häufiger auf „Schleichfahrt“ durch die gekaperten Netzwerke begeben und erst dann mit voller Wucht zuschlagen, wenn möglichst viele Steuerungselemente unter ihrer Kontrolle sind bzw. eigene Schadprogramme heimlich installiert wurden. Der Grund hierfür ist schnell gefunden: Die Endpoints in Unternehmen sind immer besser geschützt, und

die Cyberkriminellen fahnden nun nach dem nächsten schwächsten Glied in der Verteidigungskette. Entsprechend ändert sich auch der Aktionsradius der IT-Security-Verantwortlichen vom simplen „Protection & Detection“ hin zu einem intelligenten und automatisierten Sicherheitssystem, das die Lateral-Movement-Attacken der Hacker erkennt und selbstständig isoliert.

„IT-Abteilungen verfügen nicht über die nötigen Ressourcen, um auf das Volumen und die ständig wechselnden Cyberangriffe adäquat zu reagieren. Anspruchsvolle Bedrohungen erfordern intelligente Security-Lösungen, die vorausschauend, vielschichtig und systemübergreifend interagieren. Mit Sophos Central verfügen Partner und Kunden über Next-Generation-Security-Technologien und profitieren von den Vorteilen der Synchronized Security“, erklärt Michael Veit, IT-Security-Experte bei Sophos. „Jede IT-Organisation, ob groß oder klein, braucht eine Sicherheitslösung, die innovativ, integriert und skalierbar ist. Sophos Central bietet dies in Kombination mit seiner Firewall-Lösung XG, inklusive einer Kontrolle darüber, was und wo etwas in der Infrastruktur geschieht.“



Unsere Next-Gen-Security tauscht in Echtzeit Informationen zwischen Endpoints und Firewall aus.

AUCH FÜR KLEINERE UNTERNEHMEN

Ein weiteres wichtiges Element einer effektiven IT-Security-Strategie ist das sogenannte Threat Hunting and Response. Während Managed Threat Response (MTR) bislang oftmals Konzernen vorbehalten blieb,



Sophos MTR vereint leistungsstarkes Machine-Learning mit Expertenanalysen und ergreift gezielte Maßnahmen, um selbst hochkomplexe Bedrohungen unschädlich zu machen.

lässt Sophos nun auch kleinere Unternehmen dieses Feature realisieren. Der wiederverkäufliche Service bietet Organisationen ein 24/7 verfügbares Sicherheitsteam, um auch hoch entwickelte und komplexe Bedrohungen zu neutralisieren. Aufbauend auf Intercept X Advanced mit Endpoint-Detection und -Reaktion (EDR) fusioniert das Sophos MTR maschinelles Lernen mit Expertenanalyse, um das Auffinden von Bedrohungen zu verbessern, Warnmeldungen gründlicher zu untersuchen und gezielter bei der Eliminierung von Gefahren zu agieren. Diese innovativen Leistungsmöglichkeiten basieren auf den Technologien der jüngsten Sophos-Zukäufe von Rook Security und DarkBytes.

Die MTR-Funktion lässt sich mit verschiedenen Servicestufen und Reaktionsmodi individualisieren, um die speziellen Bedürfnisse jeder Organisation zu berücksichtigen. Im

Gegensatz zu vielen MDR-Services, die sich auf Monitoring und Warnmeldungen fokussieren, setzt das neue MTR auf schnelle Eskalation und Maßnahmen gegen Bedrohungen, die auf den Präferenzen der Organisation beruhen.

Michael Veit zu den Vorteilen: „Größtenteils benachrichtigen andere MDR-Services einfach nur ihre Kunden über potenzielle Gefahren und überlassen es dann ihnen, wie sie damit umgehen wollen. Das MTR von Sophos geht darüber aber hinaus: mit zusätzlicher Intelligenz, um Bedrohungen aufzuspüren, beispielloser Produktexpertise und ununterbrochener Abdeckung. Zusätzlich erhalten die Kunden die Möglichkeit, dass ein hoch trainiertes Team von Response-Sachkundigen auf ihre Veranlassung hin gezielte Maßnahmen ergreift, um sogar die kompliziertesten Bedrohungen zu neutralisieren.“

SOPHOS

Sophos Technology GmbH
 Mariahilfer Straße 123/3
 1060 Wien
 Tel.: +43/7322/103 20 15
 sales@sophos.at
 www.sophos.de/mtr

BEIM WORT NEHMEN

Hat das Smartphone das Diktiergerät gekillt? Mitnichten! Aus dem professionellen Bereich ist es weiterhin nicht wegzudenken. Aber selbstverständlich ist die Digitalisierung auch an dieser Sparte nicht spurlos vorübergegangen.

Philips Speech Processing wurde 1954 gegründet, als das erste Philips-Diktiergerät in Wien entwickelt wurde. Der heutige Weltmarktführer bei professionellen Diktierlösungen hat unter anderem die Mini-Cassette erfunden, einen von drei Standards für die kompakte analoge Bandaufzeichnung in Diktiergeräten. Im Jahr 2000 wurde in Wien die hundertmillionste Mini-Cassette produziert – und die Produktion läuft noch. Mittlerweile ist natürlich fast alles digital. Innovationen wie das kabellose Diktier-Headset SpeechOne und zahlreiche andere Produkte und Services zeigen deutlich, dass man längst in der digitalen Ära angekommen ist.

„Preis und Performance müssen in einem Verhältnis zueinander stehen. Was unsere Kunden kaufen, ist kein Consumer-Electronic-Produkt, sondern ein Werkzeug.“

**Thomas Brauner, CEO von
Speech Processing Solutions**

Ebenfalls bemerkenswert: Die Hauptniederlassung des Unternehmens und die primären Produktionsstätten für Diktierprodukte und Softwarelösungen befinden sich noch immer in der österreichischen Bundeshauptstadt. Mittlerweile heißt das Unternehmen jedoch anders: Aus Philips Speech Processing wurde Speech Processing Solutions (SPS), auch wenn man nach außen unter der Marke Philips Dictation

auftritt. Nach über 60 Jahren im Philips-Nest wurde SPS im Jahr 2012 – einem Management-Buy-out sei dank – flügge.

Thomas Brauner, der schon zuvor für die Diktier-Sparte von Philips verantwortlich zeichnete, etwa als Managing Director und Category Leader bei Philips Speech Processing, wurde 2012 zum CEO von SPS ernannt. Brauner kann auf langjährige Erfahrungen bei Philips in den Bereichen Supply-Chain-Management, Operations, Sales und Customer-Care verweisen. NEW BUSINESS hat mit ihm unter anderem über die Wirtschaftlichkeit der Produktion in Wien, die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Diktiergerätbranche und die Zukunft der Spracherkennung gesprochen.



Thomas Brauner, CEO von Speech Processing Solutions, stellt lieber die Produkte (hier das Philips SpeechMike Premium), Services und das Unternehmen in den Fokus als sich selbst.

HERR BRAUNER, WIE MAN LIEST, PRODUZIEREN SIE HAUPTSÄCHLICH IN WIEN. WIE KANN SICH DAS RECHNEN?

Wir haben zwei Geschäftsbereiche. Der B2B-Bereich macht rund 90 Prozent aus, B2C sind nur zehn Prozent. Ich muss Sie ein bisschen enttäuschen: Nicht alles wird bei uns in Wien gebaut. Aber der Bereich B2B ist vollständig in Wien. Einer unserer Vorteile ist, dass wir so nah am Kunden sind.

ABER EIN GROSSTEIL IHRER KUNDEN SITZT DOCH IM AUSLAND, ZUM BEISPIEL IN DEN USA ODER SOGAR IN CHINA.

Unser Hauptmarkt ist Europa. Als einzelnes Land ist zwar Amerika das größte, aber dicht gefolgt von Ländern wie Frankreich oder Deutschland. Philips war immer eine sehr europäischer Brand mit europäischen Wurzeln. China ist sehr spannend, weil Philips dort eine der Top-Ten-Brands ist. In China zeigen sie mit

Foto: RNF

einer westlichen Brand, dass sie etwas erreicht haben. Philips war als eines der ersten Unternehmen in China und hat dort ein super Image. Man könnte sagen, Philips ist China näher als Amerika. Aber wir sind weltweit aktiv, und das von Wien aus. Wir haben rund 100 Mitarbeiter in Wien, insgesamt 170 weltweit.

**WIE HABEN SIE ES GESCHAFFT, DAS HAUPT-
QUARTIER UND DIE PRODUKTION SO LANGE
IN WIEN ZU BEHALTEN? HAT DAS VIEL-
LEICHT AUCH ETWAS MIT DEM MANAGE-
MENT-BUY-OUT ZU TUN?**

Es war immer ein Thema, die Zentrale in Wien zu verteidigen. Wir haben es geschafft, das mit mehreren, nach wie vor gültigen Argumenten zu halten: Wir sind nah am Kunden, was unserem Feedback-Cycle nützt und Customization erleichtert. Wir haben außerdem sehr viele Mitarbeiter, die 30 Jahre Philips-Diktiergeräte- oder Philips-Erfahrung haben. Das irgendwo anders anzusiedeln, wäre zwar möglich, aber es würde keinen Sinn ergeben. Außerdem arbeiten wir mit Organisationen wie der TU Wien oder der TU Graz zusammen. Dazu kommen die Partnerlandschaft, Supplier und Partner im Umfeld, Start-ups in Österreich. Das heißt nicht, dass man das nicht auch woanders machen könnte. Aber es gibt mehr Sinn, hierzubleiben. Der Druck war aber sehr groß. Auch seitens Philips war es oft an der Kippe, dass wir die Produktion verlieren. Aber als eigenständiges österreichisches Unternehmen steht das jetzt außer Frage.

**HAT ES VIELLEICHT AUCH ETWAS MIT DEM
PREIS ZU TUN? IM B2B-SEGMENT KANN MAN
MEHR VERLANGEN.**

Preis und Performance müssen in einem Verhältnis zueinander stehen. Was unsere Kunden kaufen, ist kein Consumer-Electronic-Produkt, sondern ein Werkzeug. Da muss langfristig gedacht werden. Meiner Meinung nach sind weit mehr Themen für die Entscheidung rele-



vant als nur der Einstandspreis. Dadurch, dass wir einen geschlossenen Feedback-Cycle haben, können wir unsere Lösung effizienter gestalten und Potenziale heben, die wir mit einer Fremdfertigung in China nicht nutzen könnten. Das Know-how in der Hand zu haben, schafft Möglichkeiten, die man bei Auslagerung nicht hat. Am Papier wirkt es vielleicht günstiger, alles auszulagern. Aber nicht umsonst ist es der Trend, einiges wieder zurückzuholen – das ist auch gar nicht so falsch.

A
CESSING
OLUTIONS



LÄSST SICH UMGEFÄHR BEZIFFERN, WELCHEN EINFLUSS SMARTPHONES, APPS UND CO. SEIT CIRCA 2006 AUF DEN DIKTIERGERÄTEMARKT GENOMMEN HABEN?

Wenn ich vielleicht etwas ausholen darf: Von den 65 Jahren unserer Geschichte führten wir fast 60 Jahre lang ein Nischendasein. Es war eine enge Zielgruppe, dort waren wir bekannt: am Medical- und juristischen Markt, vielleicht ein bisschen bei Versicherungen und Begutachtern, das war es schon. Seitdem die großen

Player wie Google oder Amazon in das Thema Interaktion von Mensch und Maschine, die Sprachsteuerung, eingestiegen sind, ist das Bewusstsein für Sprache als natürliches Kommunikationsmedium mit Maschinen immer mehr in die Köpfe der Konsumenten gelangt. Früher war es für ein paar Nischenmärkte das bevorzugte Werkzeug, jetzt sieht eine große Gruppe von Menschen, dass Sprache ein ganz natürliches Medium ist, um mit IT-Solutions oder Maschinen etc. zu kommunizieren. Es

Foto: RNF

scheint, dass wir in den letzten Jahren das Sprechen fast verlernt haben. Wir kommunizieren mit Maschinen über eine Tastatur und glauben, dass das die effizienteste Möglichkeit ist. Ich bin überzeugt, dass wir mit künstlichen Intelligenzen nicht über Tasten kommunizieren werden. Wir werden Sprache verwenden. Das wird immer mehr in den Consumer- und B2B-Bereich Einzug halten. Es ist also eine Riesenchance, keine Bedrohung. Last but not least: Wir sprechen alle im Schnitt vier- bis fünfmal so schnell wie wir tippen.

DIE DIGITALISIERUNG IST ALSO KEIN HEMMSCHUH FÜR SIE, SONDERN EHER EIN TREIBER?

Absolut. Es gibt immer mehr Branchen, die immer mehr dokumentieren müssen oder wollen, aus Gründen der Nachverfolgbarkeit oder wegen des Kundenservice. Einträge in CRM-Systeme, Schadensbegutachtungen, Rückverfolgbarkeit, Customer-Journey – das alles muss irgendwo dokumentiert werden. Immer mehr

phone und laden zum Beispiel die Philips-Diktier-App herunter. Was das Besondere an dieser App ist: Sie ist das Frontend, über das Sie mit verschiedenen Services verbunden sind. Sie können Sprache an eine Spracherkennung schicken, Sie können sie an einen Schreibservice schicken oder einfach in Ihrer Cloud-Applikation in den Workflow speichern. Es gibt keine Einstiegschürde. Sie zahlen nach der kostenlosen Testphase pro Minute für den Schreibservice oder die Spracherkennung.

DER MENSCHLICHE SCHREIBSERVICE IST DER MASCHINE NOCH IMMER ÜBERLEGEN, ODER?

Immer noch ist der Mensch bei der Transkription das Maß aller Dinge. In den letzten Jahren waren wir damit betraut, Einzelsprecher so perfekt wie möglich aufzunehmen. Ohne viel Kundentraining ist es heute möglich, auf Anhieb an die 99 Prozent Erkennungsgenauigkeit zu erreichen. Was noch nicht funktioniert, das ist eine Konversation von zwei Sprechern,



„Ein Arzt in Österreich verschwendet 50 Prozent seiner Zeit mit Dokumentation, dem Füttern von Systemen. Eigentlich sollte er diese Zeit für den Kontakt mit Patienten verwenden. Da kommen wir ins Spiel.“

Thomas Brauner, CEO von Speech Processing Solutions

Branchen sehen eine Notwendigkeit, mehr zu dokumentieren. Wozu greifen Sie? Zur Tastatur. Einem Arzt muss ich Spracherkennung nicht erklären. Aber ein Architekt wird wahrscheinlich nicht an ein Diktiergerät denken. Auch nicht daran, dass er mit seinem Smartphone eigentlich schon einen Teil einer Diktierlösung dabei hat. Moderne Branchen stehen schon mit einem Fuß in ihrer Diktierlösung – sie haben ein Smartphone. Sie nehmen einfach Ihr Smart-

phone und laden zum Beispiel die Philips-Diktier-App herunter. Was das Besondere an dieser App ist: Sie ist das Frontend, über das Sie mit verschiedenen Services verbunden sind. Sie können Sprache an eine Spracherkennung schicken, Sie können sie an einen Schreibservice schicken oder einfach in Ihrer Cloud-Applikation in den Workflow speichern. Es gibt keine Einstiegschürde. Sie zahlen nach der kostenlosen Testphase pro Minute für den Schreibservice oder die Spracherkennung.

die manchmal auch gleichzeitig sprechen, zu erkennen. Das ist der „Holy Grail“ der Branche. Wir arbeiten an einer Lösung, mit der man auf sehr pragmatische Weise ein Gespräch von zwei Personen in ein Transkript umwandeln kann. Das ist etwas, das für sehr viele Branchen interessant sein wird. Unsere Strategie ist es, Legal und Medical weiterzubetreiben, aber dann auch über dieses Marktsegment hinausgehen zu können. Wir haben rund 60 Jahre lang den medizi-



2

nischen und juristischen Bereich betreut. Mit den Technologien, die es jetzt gibt, können wir auch andere Branchen erreichen, wie zum Beispiel Architektur, Versicherungen, Banken, das Baugewerbe oder Sales.

Wir sprechen nicht von Sprache zu Text, sondern von Sprache zu Content. Also auch zu verstehen, ob das, was gesagt wird, sinnvoll ist. Ist die Verschreibung des Arztes mit dem Blutbefund vor einem Jahr überhaupt kompatibel? Ist die Rechtsprechung mit dem Gesetz immer noch konform? Also Artificial Intelligence als Teil der Sprache-zu-Text-Lösung und mehr als nur eine 1:1-Umsetzung von Sprache in Text. In

den meisten Fällen wollen Sie ja auch mehr, als nur Sprache in Text zu verwandeln. Sie wollen verstehen, was der Sprecher ausdrücken will. In diese Richtung geht es. Die Technologie ist jetzt bereit dafür. Jetzt sind auch die wirklich großen der weltweiten Industrie mit dabei.

SIE HABEN BEREITS UNTERNEHMEN WIE GOOGLE ODER AMAZON ANGESPROCHEN, DIE SICH EBENFALLS STARK MIT SPRACH-ERKENNUNG BESCHÄFTIGEN. KÖNNEN SIE GEGEN DIESE RIESEN BESTEHEN?

Das Gute ist, dass sie der Technologie helfen, einen Quantensprung zu machen. Das würde

Fotos: RNF (1), Speech Processing Solutions (2)



ein KMU wie wir nicht schaffen. Außerdem sind sie im B2C bei Einzelplatzlösungen. Wo wir ins Spiel kommen, ist, wenn wir diese Technologien zu unseren B2B-Kunden bringen und ihnen professionelle Lösungen bauen. Ein Beispiel: Wenn Sie in einem Auto von A nach B fahren, ist Ihnen egal, von wem der Motor ist. Sie wollen sicher und zuverlässig von A nach B. Das Gleiche gilt für Sprache zu Text. Von wem die Technologie kommt, interessiert Sie nicht. Sie wollen zuverlässig Sprache in Text umwandeln.

Was ein Arzt oder Anwalt nicht will, das ist eine Consumer-Lösung, bei der er oder sie alles selbst

finalisieren muss, nicht arbeitsteilig arbeiten kann, bei der immer mehr an ihn delegiert wird. Ärzte und Anwälte haben hohe Anforderungen. Sie wollen sich nicht damit beschäftigen, Daten zu formatieren, zu korrigieren und abzulegen. Aber sie müssen das immer mehr. Ein Arzt in Österreich verschwendet 50 Prozent seiner Zeit mit Dokumentation, dem Füttern von Systemen. Eigentlich sollte er diese Zeit für den Kontakt mit Patienten verwenden. Da kommen wir ins Spiel. Wir bieten Gesamtlösungen, dank deren Hilfe alles soweit wie möglich automatisiert und customized für den Kunden abläuft. Welche Technologie dahintersteht, ist für die

meisten Kunden irrelevant. Das Ergebnis zählt. Wir sehen es also als Chance, weil es Spracherkennung Auftrieb gibt.

SIE DENKEN NICHT, DASS DIENSTE VON GOOGLE UND CO. AUCH IM PROFESSIONELLEN BEREICH FUSS FASSEN KÖNNEN?

Eine Abteilung im Spital liegt brach, wenn zum Beispiel ein Radiologe nicht mehr befunden kann. Der kann eigentlich nach Hause gehen. Ohne diese Systeme können sie nicht produktiv arbeiten. Wenn beim Anwalt ein Diktiersystem nicht mehr funktioniert, dann laufen die Telefone heiß, und ein Vertriebspartner muss das Problem schnell beheben können. Denn sie arbeiten hier mit einem Werkzeug, ein Kunde oder Patient wartet auf ihre Dienstleistung. Es sind Branchen, die eine sehr hohe Anforderung haben. Google und Co. machen perfekte Lösungen für Consumer – eine große Breite, aber nicht in die Tiefe gehend. Wir sind spezialisiert auf die Anforderungen von Anwälten, Ärzten, auf andere Profis mit hohem Dokumentationsaufwand – und den Workflow dahinter. Es reicht ja nicht eine Diktierlösung, Sie müssen sie mit den Prozessen dahinter verbinden. Es geht um weit mehr als nur das Produkt.

Was man außerdem nicht vergessen darf: Philips hat nach 65 Jahren einen Namen in der Branche. Wenn Sie sich für Philips entscheiden, dann ist das eine langfristige Investition. Ein Spital zum Beispiel wird nicht aus Jux und Tollerei mal diese und mal jene Lösung ausprobieren.

IN WELCHE RICHTUNG LAUFEN DIE INNOVATIONEN BEI SPS? WAS HABEN SIE IN DER PIPELINE?

Das, was wir im medizinischen, juristischen Bereich haben, auf neue Branchen zu transferieren. Die Pain-Points neuer Industrien zu verstehen und unsere Lösungen dafür zu adaptieren. Es wäre vermessen, die Lösung eines Radiologen einem Bauingenieur umzuhängen. Der Ingeni-

eur ist mobil, der Radiologe nicht, zum Beispiel. Für einen Architekten ist vielleicht das Smartphone mit einer App ideal. Für einen Radiologen ist es undenkbar, ein Smartphone zu nehmen. Es ist nicht dediziert für Sprache zu nehmen. Ein Gerät wie ein SpeechMike ist nur dafür gemacht. Es hat ein spezielles Mikrofon, ein mikrobielles Gehäuse, das Keime im Spital eliminiert. Sie können es blind bedienen, bei einem Smartphone müssen sie immer auf den Bildschirm sehen. Sie können 25 Stunden durchgehend diktieren und eine Erkennungsrate von an die 100 Prozent erreichen. Es gibt einfach unterschiedliche Ausgangssituationen mit unterschiedlichen Anforderungen. Wir können allen Kunden eine Lösung anbieten, die zu ihren Anforderungen passt.

LETZTE FRAGE, AUS PERSÖNLICHEN GRÜNDEN: WIE LANGE WIRD ES NOCH DAUERN, BIS ICH UND MEINE LEIDGEPAGTEN JOURNALISTENKOLLEGEN SOLCHE INTERVIEWS NICHT MEHR IM NACHHINEIN SELBST ABTIPPEN MÜSSEN, SONDERN EIN PROGRAMM DAS FEHLERFREI ERLEDIGT?

Maximal ein Jahr.

TATSÄCHLICH?

Bei zwei Personen ja, weil wir genau an so einer Lösung arbeiten. Single Speaker ist in den meisten Fällen erledigt. Multi Speaker ist noch nicht erledigt. Also Situationen wie Interviews, Meetings oder Konferenzen, wo ich mehrere Sprecher habe, die auch gleichzeitig sprechen und die ich trotzdem in hoher Qualität als Transkript haben möchte.

ICH NEHME SIE BEIM WORT!

Das können Sie gern. Es wird eine Kombination aus Hard- und Software. Ein Accessory zum Smartphone, unter Einbindung führender Spracherkennungsprovider. So viel darf ich schon sagen. ■

FÜNF TIPPS FÜR IT-SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN!

Mit einigen grundlegenden Vorkehrungen können Sie die IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen gezielt steigern.



- **Tipp 2:** Sichern Sie Ihre Daten! Machen Sie regelmäßig Sicherungskopien und testen Sie diese.
- **Tipp 3:** Spielen Sie Sicherheitsupdates schnellstmöglich ein!
- **Tipp 4:** Nutzen Sie die kostenlosen Angebote von www.it-safe.at!
- **Tipp 5:** Holen Sie sich bei Bedarf Hilfe von ExpertInnen!

Im UBIT Firmen A-Z finden Sie IT-Security-ExpertInnen aus ganz Österreich. ■

Digitalisierung, Internet of Things, künstliche Intelligenz und Co. haben längst Einzug in Wirtschaft und Gesellschaft gehalten. Voraussetzung für die Nutzung moderner Technologien ist, dass wir diesen vertrauen können. Mit einigen grundlegenden Vorkehrungen können Sie die IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen gezielt steigern.

- **Tipp 1:** Managen Sie Ihre Cyberrisiken! Machen Sie regelmäßig Bestandsaufnahmen der Bedrohungslage Ihres Unternehmens und setzen Sie entsprechende Schutzmaßnahmen um.

INFO-BOX

Bundessparte Information und Consulting

Die Sparte Information und Consulting vertritt die Interessen von 130.000 Unternehmen aus den Sektoren Information, Kommunikation und Consulting. Als Motor des Innovations- und Zukunftsstandorts Österreich tragen diese wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen mehr als 53 Milliarden Euro an Umsatzerlösen bei und beschäftigen 233.000 Arbeitnehmer.



Bundessparte Information und Consulting

Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
Tel.: +43/5/909 00-3175
ic@wko.at
<https://wko.at/ic>



Sergey Nivens/Shutterstock.com

IT-Sicherheit ist für jedes Unternehmen überlebenswichtig!

Mit der Initiative „it-safe.at“ bietet die WKÖ vor allem kleinen und mittleren Unternehmen Hilfestellung:

Nutzen Sie die kostenlosen Angebote von www.it-safe.at

- IT-Sicherheitshandbuch für kleine und mittlere Unternehmen
- IT-Sicherheitshandbuch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Online-Ratgeber Sicherheit am Smartphone
- Online-Ratgeber Schutz vor Ransomware (Erpressertrojanern)
- Online-Ratgeber it-safe
- Online-Ratgeber Datensicherung
- Erklärvideo Datensicherung
- Leitfaden technische und organisatorische Maßnahmen im Rahmen der DSGVO
- Checkliste für Ein-Personen-Unternehmen

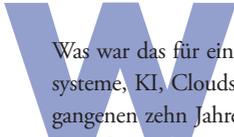
Warten Sie nicht bis etwas passiert, sondern machen Sie IT-Sicherheit jetzt zur Chefsache!

it-safe.at

WKO 
INFORMATION · CONSULTING

WAS IST NEU IM JAHR 2020?

Der Fachkräftemangel verschärft sich weiter, Intent-based-Netzwerke verbreiten sich, ein neues Internet am Horizont: Mit dem Ende der „Zehnerjahre“ stehen spannende Entwicklungen in der IT an.



Was war das für ein Jahrzehnt: Der weltweite Siegeszug der Smartphones und ihrer Ökosysteme, KI, Clouds und soziale Medien waren die entscheidenden Technologien der vergangenen zehn Jahre. Weiterhin gilt: Was nun kommt, lässt sich nur schwer vorhersagen. Das Unternehmen Cisco hat aber bereits einige absehbare Trends identifiziert. Viele Prognosen aus den vergangenen Jahren werden relevant bleiben. Aber was ist neu im Jahr 2020?

FACHKRÄFTEMANGEL

Die größte Herausforderung für IT-Führungskräfte bleibt es auch 2020, geeignete Fachleute zu finden und an das Unternehmen zu binden. Laut einer Cisco-Umfrage haben 93 Prozent der Unternehmen einen so starken Fachkräftemangel, dass dadurch die digitale Transformation gebremst wird. Allerdings werden es künftig andere Fachkräfte sein, die am stärksten gesucht sind. Dazu gehören Experten in den Wachstumsbereichen Data-Science und KI. Da diese jedoch kaum verfügbar sind, müssen Unternehmen mithilfe von Automatisierung und KI manuelle Prozesse weitgehend eliminieren. Nur so können sie dem nicht mehr zu lösenden Fachkräftemangel begegnen.

Zudem muss sich die IT vom „Auftragnehmer“ zum strategischen Geschäftspartner entwickeln. Daher sind die Rollen der IT-Mitarbeiter von der Gerätekonfiguration auf die Lösung von Geschäftsproblemen mithilfe von Technologie umzustellen. In der Praxis bevorzugen Unternehmen mit erfolgreicher Transformation dabei die Weiterbildung von IT-Experten in Business-Bereichen gegenüber Neueinstellungen oder Outsourcing. Denn so bewahren sie die Kultur und Werte ihrer Organisation.

DAS INTERNET DER ZUKUNFT

Bis 2023 werden 49 Milliarden Geräte mit dem Internet verbunden sein. Im Laufe des kommenden Jahrzehnts entstehen digitale Angebote mithilfe fortschrittlicher Technologien – wie virtuelle und erweiterte Realität, 16K-Streaming, KI, 5G, 10G, Quantencomputer, adaptive und prädiktive Cybersicherheit, autonome Fahrzeuge oder intelligentes IoT. Hinzu kommen völlig neuartige Anwendungen und Technologien.

Die dadurch steigende Komplexität wird aktuelle Internetinfrastrukturen überfordern. Daher müssen IT-Unternehmen die Infrastruktur des Internets überdenken und neu erfinden. Sie muss schneller, skalierbarer und kostengünstiger werden sowie einfacher und sicherer zu verwalten sein. Cisco plant zum Beispiel im Zuge seiner Technologiestrategie „Internet der Zukunft“ Entwicklungsinvestitionen in Chips, Optiken und Software, um die künftigen Anforderungen zu erfüllen.

Tech Trends 2020

Wir brauchen ein Internet der Zukunft



Application Loyalty ist die neue Brand Loyalty



Unternehmen setzen verstärkt auf Zero Trust und Threat Hunting



Wir sind auf dem Weg zu Intent-Based Networks



Arbeitsmarkt: Techspezialisten mit Business-Skills werden stark nachgefragt



LOYALTÄT ZU APPS STATT MARKEN

Die wichtigsten Interaktionspunkte von Kunden und Unternehmen sind heute Apps oder Websites. Laut dem aktuellen App Attention Index der Cisco-Tochter AppDynamics hat sich die Verwendung digitaler Dienste zu einem unbewussten Verhalten entwickelt – einer Art „digitalem Reflex“. Während sich bislang Verbraucher bewusst entschieden haben, einen digitalen Dienst für eine Aufgabe oder Tätigkeit einzusetzen, ist dies heute für die Mehrheit (71 %) der Befragten ein fester Bestandteil des täglichen Lebens. Demnach wenden sich die Nutzer schnell von Marken ab, deren Apps kein gutes Erlebnis bieten. Daher müssen Anbieter im Jahr 2020 und darüber hinaus auf die fehlende Toleranz der Verbraucher achten, wenn es um ein einfaches, schnelles und überzeugendes digitales Erlebnis geht.

CYBERSECURITY

Cyberkriminalität verursacht heute global den dreifachen wirtschaftlichen Schaden von Naturkatastrophen. Entsprechend steigen die Anforderungen an die Sicherheit. Unternehmen müssen mit dem Konzept „Zero Trust“ den Bedrohungen voraus sein. Das ursprüngliche Modell

von Forrester basiert auf dem Prinzip, dass Unternehmen nichts und niemandem innerhalb oder außerhalb ihres Netzwerks vertrauen. Zusätzlich spielt Threat-Hunting bei der IT-Sicherheit eine immer größere Rolle. Während herkömmliche Lösungen nur auf erkannte Bedrohungen reagieren, analysiert Threat-Hunting auch das Unbekannte. Dadurch lassen sich neuartige Schadprogramme und Schwachstellen entdecken.

INTENT-BASED NETWORKING

Netzwerke waren für Unternehmen noch nie so wichtig wie heute. Sie verbinden nicht nur Geräte und Standorte, sondern sichern auch Daten, tragen kritische Infrastrukturen, unterstützen Teams und die App-Entwicklung. In den vergangenen Jahren drehte sich die Diskussion um die Rolle von Software Defined Networks (SDN). Doch diese bilden nur einen Übergang hin zu echten Intent-based-Networking-Systemen (IBN-Systemen). Diese nutzen KI und Machine-Learning, um Aktionen vorherzusehen, Anomalien automatisch zu erkennen und zu beheben sowie Sicherheitsbedrohungen zu blockieren. Dabei entwickeln sich die Netzwerke durch selbstständiges Lernen permanent weiter. ■

GRENZÜBERSCHREITENDER WORKPLACE

Die weltweit agierende KLINGER GROUP hat ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einer Lösung auf Basis von Microsoft Teams optimal vernetzt. Konzeption und Umsetzung lagen in den Händen der Experten von HATAHET.

Die KLINGER GROUP ist der weltweit führende Hersteller und Anbieter von Industriedichtungen und Armaturen. Im Jahre 1886 als Familienbetrieb gegründet, präsentiert sich der Pionier im Bereich Dichtungstechnik mit Hauptsitz im niederösterreichischen Gumpoldskirchen heute als global agierende Gruppe. „Wir sind eine dezentral aufgestellte Gruppe, weil unsere über 30 Tochterunternehmen sehr selbstständig agieren“, präzisiert Stefan Kögl, Digital Strategy Manager bei KLINGER. „Um die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Firmen zu verbessern und Synergien zu nutzen, haben wir uns vor rund drei Jahren entschlossen, im Zuge unserer Digitalisierungsstrategie ein gruppenweites Intranet einzuführen.“

Nachdem das Unternehmen die allgemeine Fahrtrichtung festgelegt hatte, begann man mit der Unterstützung eines österreichischen IT-Dienstleisters, ein Intranet auf Basis von Microsoft SharePoint Online zu implementieren. „Wir haben ein Basis-system eingerichtet und an unsere Tochterfirmen ausgerollt. Bald sind wir jedoch an einen Punkt gestoßen, an dem wir erkannt haben, dass es mit dem damaligen Dienstleister kein Weiterkommen gab. Wir wollten uns und das System schneller weiterentwickeln.“

Als die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister auslief, hat sich KLINGER nach einem neuen Partner umgesehen. „Da wir kein großer, schwerfälliger Konzern sind, benöti-

gen wir einen Partner, der sich durch Agilität und Innovationskraft auszeichnet sowie nahe am Puls der technischen Entwicklung agiert. Daher haben wir uns für die Firma HATAHET entschieden, die diese Ansprüche erfüllt“, sagt Stefan Kögl, der seitdem gemeinsam mit dem Team von HATAHET einige Projekte zur Weiterentwicklung umgesetzt hat.

HOCH AUTOMATISIERTE PLATTFORM

Alexander Grill, Senior Consultant und Projektleiter seitens HATAHET, beschreibt eines dieser Projekte wie folgt: „Damit die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der KLINGER GROUP im Sinne des digitalen Arbeitsplatzes abteilungsübergreifend und weltweit zusammenarbeiten können, brauchte es eine hoch automatisierte Plattform, welche die Erstellung von Zusammenarbeitsbereichen im Selfservice ermöglicht und auf diese Weise die Unternehmens-IT entlastet.“

Nachdem sich KLINGER für Microsoft Teams als technologische Basis für die Kooperation entschieden hatte, wurden weitere Features definiert, welche die Grenzen von Microsoft Teams in seiner Grundausformung weit überschritten: So sollte der aktuelle digitale Arbeitsplatz eine Übersichtsseite zur Verfügung stellen, über die jeder User und jede Userin mithilfe eines Formulars ein Team erstellen und die entsprechenden Teammitglieder hinzufügen kann. Die Übersichtsseite sollte dem User personalisiert all jene MS Teams anzeigen, in denen er oder sie entwe-



Die 1866 gegründete KLINGER GROUP hat ihren Hauptsitz in Gumpoldskirchen und ist weltweit präsent.

der „Owner“, also Projektleiter oder als „Member“, also Projektmitglied, eingetragen ist. Aus diesem Dashboard heraus würden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Möglichkeit haben, über ein intuitiv zu bedienendes Formular weitere Zusammenarbeitsräume zu erstellen. Die Lösung sollte zudem so modular aufgebaut sein, dass sie in künftigen Releases mit möglichst wenig Aufwand erweitert werden kann.

Um die Vorteile dieser Lösung im Arbeitsalltag der KLINGER GROUP anschaulich zu illustrieren, bringt Stefan Kögl ein Beispiel: „Unsere Kunden sind sehr oft Kon-

zerne, etwa in der Öl- und Gasbranche, die in sehr vielen Ländern aktiv sind. Wir wollen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern etwa die Möglichkeit geben, sich über erfolgreiche Projekte in einem Land zu informieren und die hier gemachten Erfahrungen beim gleichen Kunden in einem anderen Land zu nutzen. Diese Informationen lassen sich beispielsweise für Angebote verwenden. Das Gleiche gilt für Hinweise auf bestehende Verträge in anderen Ländern. Mit der neuen Lösung haben wir unser Ziel erreicht: Kollegen und Kolleginnen untereinander besser zu vernetzen.“ ■



HATAHET productivity solutions GmbH
 Bartensteingasse 16/7
 1010 Wien
 Tel.: +43/1/997 15 95
 office@hatahet.eu
 www.hatahet.eu

XXXL MARKETINGLÖSUNG

Die heimische Einrichtungskette XXXLutz investiert in einen konzernweiten Marketing-Content-Hub. Premedia, langjähriger Partner des Möbelriesen, steht ihm bei der Konzeption sowie Implementierung des zentralen Verwaltungs- und Steuerungstools zur Seite.

Die Digitalisierungswelle macht auch vor dem Möbelhandel nicht halt: War es früher noch üblich, dass die gesamte Customer-Journey von der Erstinformation über die Beratung und den Vergleich hin zur Kaufentscheidung am Point of Sale stattfand, so wechselt der Möbelkäufer von heute zwischen einer Vielzahl an Kanälen – und fordert zugleich intelligente, personalisierte Inhalte. Die Folge für Marketingabteilungen ist ein ständiges Wachstum an beispielbaren Kanälen und produziertem Content. Um proaktiv auf diese Herausforderungen zu reagieren und Marketing zeitgemäß zu organisieren, hat der heimische Einrichtungsgigant XXXLutz eine Initiative zur digitalen Marketingtransformation gestartet. Begleitet wird diese vom IT-Dienstleister Premedia, der XXXLutz im Marketing langjährig betreut. Premedia zeichnet im Rahmen der einzelnen Implementierungsphasen insbesondere für die laufende Konzeption und Implementierung des Marketing-Content-Hubs unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Bedürfnisse von XXXLutz verantwortlich.

WACHSENDE CONTENT-MENGEN FORDERN INTELLIGENTE PROZESSE

Im Vorfeld des Projekts stand eine intensive zweijährige Analyse- und Beratungsphase durch Premedia. Nachdem die Marketingprozesse der Marke XXXLutz inklusive ihrer Untermarken Mömax und Möbelix länderübergreifend evaluiert und mehrere Softwareanbieter verglichen worden waren, fiel die Entscheidung auf Censhare, eine universale Smart-Content-Management-Plattform. Der neue Marketing-Content-Hub soll als Zentrale dienen, in der jegliche Inhalte – von Print-Veröffentlichungen und Preisauszeichnungen über Websites bis hin zu sozialen Medien – unabhängig von den einzelnen Kanälen aufbereitet und strukturiert dargestellt werden. Somit wird Content nicht redundant erstellt und gespeichert. „Ein klarer Mehrwert des Marketing-Content-Hub ist, dass alle Akteure auf dieselbe Datenbasis zugreifen. So lässt sich der gefürchtete Content-Dschungel, der vielen Unternehmen sicherlich ein Begriff ist, vermeiden. Im täglichen Arbeitsprozess kann effizienter gearbeitet werden, weil zeitraubende manuelle Aktivitäten nicht mehr anfallen. Mitarbeiter können sich so wieder vermehrt auf relevante Aufgaben konzentrieren“, erläutert Wolfgang Erlebach, Geschäftsführer von Premedia.



Wolfgang Erlebach, Geschäftsführer von Premedia



Der Einrichtungsriese XXXLutz hat eine Initiative zur digitalen Marketingtransformation gestartet.

PERSONALISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG IM FOKUS

Thomas Saliger, Marketingleiter bei XXXLutz, sieht einen großen Vorteil im Individualisierungspotenzial: „Wir wollen Marketing in Zukunft noch personalisierter und automatisierter betreiben, an jedem Touchpoint entlang der Customer-Journey. Mit unserem Pool von mehr als acht Millionen Assets kann dies nur datengetrieben, mit einer auf uns abgestimmten IT-Lösung funktionieren.“ Alle am Marketing beteiligten Personen – verschiedene Agenturen, Übersetzer, Fotografen etc. – sind mittels Censhare nahtlos in den Prozess eingebunden, und der Status einzelner Aktionen ist jederzeit transparent einsehbar sowie nachvollziehbar. „Der Marketing-Content-Hub ist für uns eine zukunftsweisende Initiative, die uns in den nächsten Jahren begleiten wird. Premedia bringt die notwendige Kompetenz und Erfahrung mit, um uns als Partner in unserem Zielvorhaben zu unterstützen“, so Saliger. Auch Premedia-Geschäftsführer Erlebach bekräftigt: „Wir freuen uns sehr über diesen Projektgewinn, da unsere langjährige Partnerschaft mit XXXLutz weiter gestärkt wird und wir gemeinsam einen großen Schritt in die Zukunft gehen.“ ■

INFO-BOX

Über Premedia

Die Premedia GmbH wurde 1985 in Wels, Oberösterreich, von Manfred Rumpl gegründet. Der eigentümergeführte IT-Dienstleister unterstützt Unternehmen bei der Nutzung effizienter Marketingprozesse und bei der Implementierung passgenauer Marketingtechnologien. Dabei hat sich Premedia auf zwei Standbeine spezialisiert, die stark ineinandergreifen: Marketingtechnologie und Marketingproduktion. Marketingtechnologie beschäftigt sich mit Marketing-Content-Management und Print-Publishing-Automatisierung. Marketingproduktion umfasst die Bereiche hochvolumige Bildmanipulation/ CGI (Computer Generated Imagery) und DTP, web2print-Portale sowie Printmanagement. Derzeit ist Premedia in 15 Ländern tätig und beschäftigt 100 Mitarbeiter an zwei Standorten in Österreich, wobei der Hauptsitz in Wels liegt. Die Geschäftsführung wird neben dem Gründer Manfred Rumpl von Wolfgang Erlebach und Norbert Füruter wahrgenommen. Zu den Kunden von Premedia zählen insbesondere international tätige Großunternehmen wie Rosenbauer, Trodat, Wüstenrot oder die XXXLutz-Gruppe.

www.premedia.at

Fotos: Premedia (1), XXXLutz KG (2)

SICHER KEIN ALTES EISEN

Helmer Werkzeugmaschinen ist mit 45 Jahren Erfahrung der österreichweit anerkannte Komplettlieferant für Serienteilhersteller und Zulieferbetriebe. Kompetente Beratung und voller Einsatz für seine Kunden begründen den guten Ruf des Unternehmens.

Das Ziel, eine intelligente Fabrik (Smart Factory) nach der Vorlage von Industrie 4.0 zu realisieren, kann auch in mittelständischen Fertigungsbetrieben erreicht werden. Die zentrale Rolle bei Industrie 4.0 für den Mittelstand spielt die umfassende Integration von Maschine, Software und Lieferkette. Integration bedeutet hier die vollständige Vernetzung der Computeranlage mit Maschinen, Steuerungen, Prüfmitteln, Lagersystemen, Haustechnik sowie die Installation von geeigneten Sensoren zur Erfassung von Qualitäts- und Prozessdaten sowie Aktoren zur Steuerung von Maschinen und Anlagen. Die Onlineverbindung zu Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern ist ebenfalls wichtiger Bestandteil von Industrie 4.0.

GESAMTLÖSUNGEN VON DER PLANUNG BIS ZUR FINANZIERUNG

Wir schaffen mit unseren Lieferanten Lösungen für eine kostenoptimale Nutzung von Ressourcen und Wertstoffen. Die Konnektivität im Sinne der vierten industriellen Revolution wird dabei voll umgesetzt. Indus-

trie 4.0 ist auch in der Serienfertigung für Helmer Mara seit über einem Jahrzehnt gelebte Praxis. Mit unseren Partnern Conviba und GEWATEC implementieren wir Gesamtlösungen von der Planung bis zur Finanzierung und zu möglichen Förderungen. GEWATEC, Experte für IT-Lösungen für Zulieferbetriebe, bietet bereits seit 1992 ausgereifte vollvernetzte Systeme für Produktionsplanung und -steuerung (PPS), Maschinen- und Betriebsdatenerfassung (MDE/BDE) und Qualitätsmanagement an und verfügt somit über wichtige Erfahrungen für KMU, die optimal in die Zulieferkette eingebunden werden können.

Durch unser Leistungspaket sorgen wir für eine permanente, systembegleitende Steuerung der Qualität sowie der Produktivität. Werkstücke stehen mit den Maschinen und Prüfmitteln im Austausch, Prozess- und Qualitätsdaten verschmelzen miteinander und korrelieren. Das Werkzeug gibt Bescheid, wenn es ausgewechselt werden will. Die Europalette gibt Auskunft, welche Teile mit welcher Wertschöpfung sie gerade trägt. Der volle Spänecontainer startet selbstständig die Entsorgung, und die letzte Maschine „macht abends den Laden dicht“. „Die Datensätze stehen natürlich für das betriebliche Rechnungswesen und Controlling zur Verfügung und ermöglichen eine übergreifende Unternehmenssteuerung. Kundenbeziehungspflege, die juristisch nötige Dokumentation aller



„Bei aller Automatisierung hat für uns die Beziehung von Mensch zu Mensch höchste Wertigkeit.“

Peter Watzak-Helmer,
Geschäftsführer Helmer Mara



Wir steigern Ihre Produktivität!

Vorgänge, die Bearbeitung etwaiger Reklamationen und die Rückführung aller Erkenntnisse daraus sind ebenfalls in zertifizierter Form vorhanden“, erklärt Geschäftsführer Peter Watzak-Helmer.

INDUSTRIE 4.0 OPTIMAL GENÜTZT

Unser Hauptaugenmerk liegt in der Klärung, wie viel Industrie 4.0 tatsächlich nötig ist. „Aus unserer Erfahrung wissen wir, welche Produktionsdaten für die effiziente Unternehmenssteuerung von Bedeutung sind. Diese werden direkt und unmittelbar aus der GEWATEC in maßgeschneiderten Dashboards bereitgestellt. So viel wie nötig, aber nur so viel wie kaufmännisch sinnvoll“, so Peter Watzak-Helmer, der das Einzelunternehmen Helmer 1974 gründete. Er ergängt: „Bei aller Automatisierung hat für



Moderne Lösungen gepaart mit über vier Jahrzehnten fundierter Erfahrung. Diese Rechnung geht auf.

uns die Beziehung von Mensch zu Mensch höchste Wertigkeit.“

Mit über 190 verkauften Langdrehautomaten und Rundtaktmaschinen steht den Kunden ein großer Erfahrungsschatz aus mehr als vier Jahrzehnten Serienteilherstellung zur Verfügung. ■



Helmer Werkzeugmaschinen Mara Werkzeugproduktion GmbH

Schwechater Straße 7
2322 Zwölfaxing
Tel.: +43/1/707 12 12-0
office@helmer-mara.com, www.helmer-mara.com

MIT EINER STIMME

Österreichs Softwareindustrie braucht sich nicht zu verstecken und ist in einigen Bereichen ausgesprochen erfolgreich, oft auch international. Die Interessengemeinschaft VÖSI versteht sich als das Sprachrohr dieser Branche.

Die Softwareindustrie ist eine der umweltfreundlichsten Industrien mit hoher inländischer Wertschöpfung. Sie gehört zu den Schlüsselindustrien des Landes. Daher ist das Lobbying für diese Industrie und das Networking innerhalb dieser Branche ein wichtiges Thema zur Stärkung der dazugehörigen Unternehmen. Denn für ein gesundes Wachstum sind auch gesetzliche Rahmenbedingungen, die geeigneten Ausbildungsstätten und infrastrukturelle und arbeitsplatzbezogene Konditionen notwendig.

Der Verband Österreichischer Software Industrie (VÖSI) will genau das erreichen. Er ist eine Interessengemeinschaft der bedeutendsten österreichischen IT-Unternehmen. 1986 gegründet, sind heute rund 50 Mitgliedsunternehmen im Verband organisiert. Angefangen hat es vor über 30 Jahren mit elf Firmen der damals noch sehr jungen rot-weiß-roten Softwareindustrie. Die Ziele waren damals wie heute fast die gleichen: die österreichische Softwarebranche national und international zu stärken, Rahmenbedingungen für nachhaltige wirtschaftliche Erfolge zu schaffen und den gesellschaftlichen Diskurs über Software zu fördern.

KOMMUNIKATION STEHT IM MITTELPUNKT

Besonders Networking und Kommunikation stehen für den VÖSI im Mittelpunkt. Mit eigenen Veranstaltungen bzw. der Teilnahme an Events soll die heimische Branche zusammengebracht werden. Auf der anderen Seite versteht sich der Verband auch als „Sprachrohr der Branche“, um ihre Sichtbarkeit zu vermehren. Das hat die österreichische Softwareindustrie auch verdient. „Die Realität zeigt, dass immer wieder österreichische Unternehmen, insbesondere in speziellen Nischen, führende Software entwickeln und erfolgreich vermarkten“, so Peter Lieber, VÖSI-Präsident und selbst Gründer mehrerer Softwareunternehmen. Beispiele wie runtastic sind weithin bekannt, aber auch Unternehmen wie Tricentis oder Dynatrace sind führend auf den Weltmärkten. Lieber weiter: „Besonders bedauerenswert aus Sicht des VÖSI ist, dass solche erfolgreichen Firmen zumeist an große internationale Konzerne verkauft werden und so eine nachhaltige Schwächung der Bedeutung der österreichischen Softwareindustrie – Venture Capital, Human Capital, Innovationskraft et cetera – stattfindet.“

Besonders stark ist Österreich laut Angaben des VÖSI beispielsweise im



1 Peter Lieber, VÖSI-Präsident sowie Gründer von u. a. SparxSystems und LieberLieber Software



2

Ein Programmcode steckt heute in fast jedem Produkt, ohne Software geht fast nichts mehr.

Bereich „Softwareest“, sowohl was das Angebot entsprechender Softwarelösungen betrifft als auch bei Dienstleistung und Beratung. Aber auch, wenn es um das übergreifende Engineering von Elektronik bzw. Mechatronik mit Software (Embedded Systems) geht, braucht sich Österreich nicht zu verstecken.

AUSTRIA IS NOT TOO SMALL

„Der VÖSI macht durch großes Engagement seiner Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktuelle ICT-Themen sichtbar, nimmt neue Themen auf und steht für Innovation und Diskurs. Die VÖSI-Mitglieder haben einige Special Interest Groups eingerichtet, um aktiv an aktuellen Themen zu arbeiten. Ergebnisse werden bei Branchen-Talks oder beim SOFTWARE DAY, der alljährlich im Herbst stattfindet, präsentiert“, so Präsident Lieber, und weiter: „Ich lade Softwareunternehmen jeder Größe ein, beim VÖSI mitzuwirken:

Seien Sie Teil, bewegen Sie sich aus der Komfortzone, gestalten Sie mit – Software rules the world and Austria is NOT too small.“ Wo der Mann recht hat, hat er recht. ■

INFO-BOX

Über den VÖSI

Der Verband Österreichischer Software Industrie (VÖSI) ist eine unabhängige österreichische Plattform mit dem Ziel, die österreichische Softwarebranche national und international zu stärken, Rahmenbedingungen für nachhaltige wirtschaftliche Erfolge zu schaffen und den gesellschaftlichen Diskurs über Software zu fördern. Neben Networking und Lobbying-Aktivitäten erarbeiten eine Reihe von Arbeitskreisen Positionen und Statements zu Themen, welche die ganze Branche beschäftigen.

www.voesi.or.at

Fotos: Manfred Weis (1), Pixels/Pixabay (2)

MGM ERP: IHRE BAUSTEINE ZUM ERFOLG

Das modular aufgebaute ERP-System mgm ERP lässt sich perfekt an die Anforderungen der Nutzer und Kunden anpassen statt umgekehrt. Das Motto lautet „Keep it simple“.

In der volatilen Welt von heute sehen sich Unternehmen aller Größen und Branchen mit der Herausforderung konfrontiert, immer öfter und schneller auf Trends und Veränderungen reagieren zu müssen. Umso wichtiger ist es, dass sie sich auf eine personalisierte und zukunftsichere Software verlassen können, die sich an ihre Bedürfnisse anpasst und mit ihren Herausforderungen mitwächst.

denn so gedeihen die besten Lösungen. Wir agieren auf Augenhöhe, verstehen, wie Themen in der Praxis angegangen werden müssen, und berücksichtigen vielfältige Perspektiven. Im Fokus der Zusammenarbeit mit Kunden steht immer die Frage nach dem Zweck und Ziel einer neuen Business-Lösung. Gleichzeitig lassen wir unseren großen Erfahrungsschatz und das Expertenwissen im Haus in jede Lösung einfließen – zum Nutzen unserer Kunden.



„Wir sind kein Hersteller von typischer Standard-Business-Software. Bei uns stehen sowohl das Unternehmen als Ganzes als auch die spezifischen Bedürfnisse der einzelnen User im Mittelpunkt. Denn unsere Kunden wünschen sich Lösungen, die sie im täglichen Geschäft effizient ergänzen und sie weiter vorwärts bringen.“

Ing. Mario Mühlegger, Geschäftsführer mgm Software Team GmbH

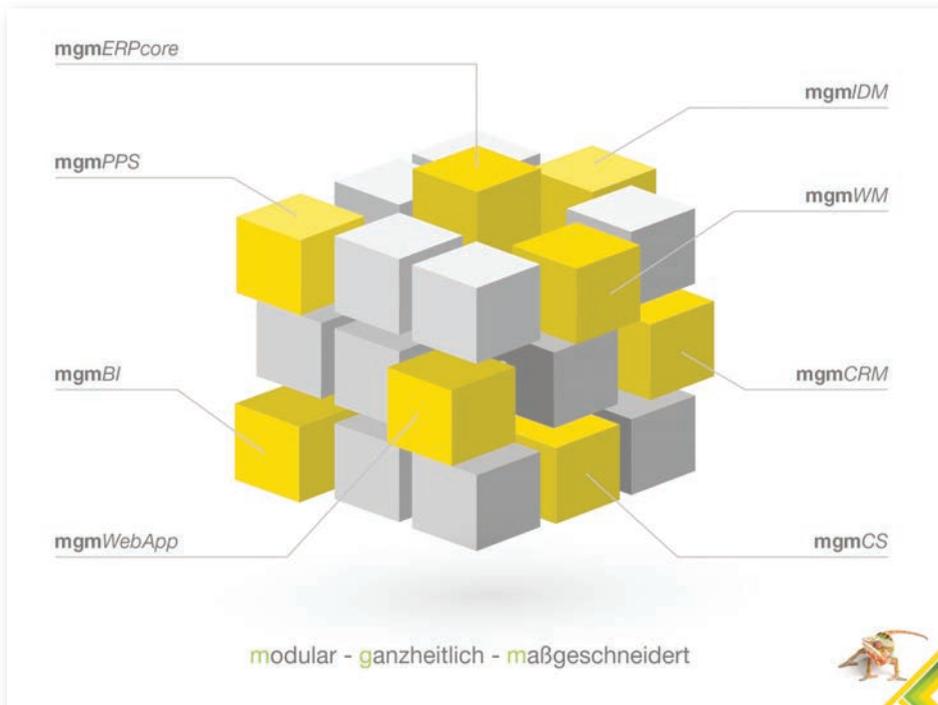
Mit Erfahrungswerten aus mehr als drei Jahrzehnten sowie einem wachen Auge auf Unternehmen, Markt, Anforderungen und Trends hat die mgm Software Team GmbH eine modulare und ganzheitliche Business-Software entwickelt, die Leistungsstärke, Flexibilität und Usability vereint und dabei gleichzeitig passgenau auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten werden kann. Im Fokus stehen dabei das Motto „Keep it simple“ und der optimale Mehrwert für den Kunden.

Dabei legen wir höchsten Wert auf eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung,

VON PRAKTIKERN FÜR PRAKTIKER

mgm ERP ist von Praktikern für Praktiker entwickelt. Der modulare Aufbau des mgm-ERP-Paketes erlaubt eine individuelle Anpassung an die unternehmerischen Anforderungen und ermöglicht gleichzeitig Handlungsspielraum im täglichen Geschäftsbetrieb. Von Auftragsbearbeitung, Fakturierung und Kontaktdatenmanagement über Produktionsplanung und Lagerverwaltung, Finanzbuchhaltung und Lohnverrechnung bis hin zu Dokumentenmanagement und umfangreichen Reports.

Den Anwendungsmöglichkeiten von mgm



Der modulare Aufbau des mgm-ERP-Paketes erlaubt eine individuelle Anpassung an die unternehmerischen Anforderungen.

ERP sind dabei aufgrund seiner Flexibilität keine Grenzen gesetzt. Eine Vielzahl an Standardfunktionalitäten sind bereits im Kernsystem integriert, die branchenneutral nutzbar und nahezu vollständig individuell anpassbar sind.

Und auch unterwegs steigen die Anforderungen an eine moderne ERP-Software. Mit der mgm WebApp und ihrer browserbasierten Oberfläche sind unsere Kunden auch

mobil immer bestens im Bilde und können in Echtzeit effizienter arbeiten.

Darüber hinaus zählen die stetige Weiterentwicklung, höchste Qualitätsansprüche an Zuverlässigkeit und Funktion, Zukunftssicherheit sowie Aktualität zu unseren obersten Prinzipien.

Schließlich runden Schulungen, Workshops, Beratung, Datenübernahmen und eine Support-Hotline das Leistungsspektrum ab. ■



mgm Software Team GmbH
 Industriestraße 1
 6134 Vomp
 Tel.: +43/5242/23 1 23
 info@mgm.at
 www.mgm.at



Anzeige



ALLES MUSS RAUS

Im Jahr 2019 stieg der Wert der Outsourcing-Verträge im EMEA-Raum um zehn Prozent, da die Unternehmen angesichts wirtschaftlicher Unsicherheiten auf Kostensenkungen und Investitionen in digitale Lösungen setzten. Dies meldet der aktuelle EMEA ISG Index.

Der EMEA ISG Index erfasst Outsourcing-Abschlüsse der Privatwirtschaft mit einem jährlichen Vertragsvolumen (Annual Contract Value, ACV) von mindestens fünf Millionen Euro. Er zeigt, dass das gesamte ACV von As-a-Service- und Managed-Services-Verträgen im EMEA-Raum 2019 einen Wert von 17,1 Milliarden Euro erreichte – befeuert von einer bemerkenswert starken zweiten Jahreshälfte. Das Vertragsvolumen der Managed Services stieg im Jahresvergleich um acht Prozent auf 10,7 Milliarden Euro. Die As-a-Service-Werte erreichten eine neue Rekordmarke von 6,4 Milliarden Euro, was einem Plus von 13 Prozent entspricht. As a Service machte damit im vergangenen Jahr 37 Prozent des Markts im EMEA-Raum aus.

Das Wachstum bei den Managed Services wurde durch eine Erholung beim Business-Process-Outsourcing (BPO) angetrieben, dessen ACV im Vergleich zum wesentlich schwächeren Jahr 2018 um 61 Prozent anstieg. Große Vertragsabschlüsse und eine starke



Entwicklung im Gebäudemanagement sowie bei Contact-Center-Services belebten das Marktgeschehen. Im Gegensatz dazu ging das Marktvolumen beim IT-Outsourcing (ITO) um drei Prozent zurück, da die Nachfrage nach Infrastrukturleistungen zurückging. Sowohl bei Software as a Service (SaaS) als auch bei Infrastructure as a Service (IaaS) erreichte das Marktvolumen 2019 Rekordstände. Der SaaS-Markt kletterte um 13 Prozent, wobei SaaS-Lösungen in der gesamten Region auf breiter Basis angenommen wurden, während der IaaS-Markt um zwölf Prozent wuchs.

„Der makroökonomische Gegenwind, der in Europa weht, hat dazu geführt, dass sich das Tempo des digitalen Wandels in der Region eher beschleunigt als verlangsamt hat“, sagt Barbara Florschütz, Geschäftsführerin der Information Services Group (ISG) Germany. „Digitale Technologien sind in der heutigen technologieorien-

tierten Welt für Unternehmen zu einer Standardoption geworden. Die Unternehmen suchen nach Wegen, Kosten einzusparen, und investieren diese Gewinne dann in Technologien, mit denen sie das Erlebnis ihrer Kunden verbessern können und gegenüber neuen Mitbewerbern wie zum Beispiel Start-ups wettbewerbsfähig bleiben können.“

„Der makroökonomische Gegenwind, der in Europa weht, hat dazu geführt, dass sich das Tempo des digitalen Wandels in der Region eher beschleunigt als verlangsamt hat.“

Barbara Florschütz, Geschäftsführerin ISG Germany

GROSSBRITANNIEN UND IRLAND

Das Gesamtmarktvolumen in Großbritannien und Irland stieg 2019 um 13 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro. Dies ist der höchste Jahreswert seit 2012. Trotz der anhaltenden Unsicher-



1

heit wegen des Brexits setzen Unternehmen derzeit auf größere IT-Investitionen und konzentrieren sich auf die digitale Transformation und den Technologieeinsatz, um ihre Produktivität zu erhöhen und das Erlebnis ihrer Kunden zu verbessern.

Das Marktvolumen von Managed Services stieg im Vergleich zu 2018 um 15 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Die Werte für das IT-Outsourcing gaben um vier Prozent nach, da die Zuwächse bei Infrastrukturverträgen die schwache Entwicklung im Bereich der Anwendungsentwicklung und -wartung nicht wettmachen konnten. Das ACV von Business-Process-Outsourcing (BPO) stieg signifikant um mehr als 50 Prozent an, was vor allem auf das Gebäudemanagement und branchenspezifisches BPO zurückzuführen ist.

Das As-a-Service-Marktvolumen überstieg nun schon im zweiten Jahr in Folge zwei Milliarden Euro und macht nun 40 Prozent des Gesamtmarkts in Großbritannien und Irland aus. Sowohl SaaS als auch IaaS erreichten neue Höchstwerte. Gegenüber 2018 wuchs SaaS um acht Prozent und IaaS um zehn Prozent.

DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH, SCHWEIZ

Das gesamte Jahresvertragsvolumen ging im DACH-Raum um ein Prozent auf 4,7 Milliarden Euro zurück. Die Gründe sind wirtschaftliche Unsicherheiten, vor allem in der Fertigungsindustrie und Energiebranche. Trotz des leichten Rückgangs des ACV verzeichnete der DACH-Raum 2019 die bislang zweitbeste Jahresperformance, da die Unternehmen ihre Managed-Services-Strategien und ihre digitalen Investitionen auf eine Linie bringen. Das Wachstum des As-a-Service-Vertragsvolumens im DACH-Raum fiel im Vergleich zu den anderen großen europäischen Märkten am stärksten aus. Es stieg 2019 um 22 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. As a Service umfasst nun 38 Prozent des Gesamtmarkts. Die Wachstumsraten von jeweils 22 Prozent sowohl bei SaaS als auch IaaS zeigen, dass sich Unternehmen weiterhin in Richtung hybride und Multi-Cloud-Umgebungen bewegen.

Das Vertragsvolumen bei Managed Services gab im DACH-Raum um elf Prozent auf 2,9 Milliarden Euro nach. Zugleich fiel die Zahl der Vertragsabschlüsse auf das niedrigste Niveau seit 2015. Das ACV beim IT-Outsourcing gab um



2

25 Prozent nach, da die Anwendungsentwicklung und -wartung sowie der Infrastrukturmarkt schwächelten. Das BPO-Vertragsvolumen von 668 Millionen Euro lag deutlich über den Werten der vergangenen Jahre, da es durch ein Wachstum bei Multifunktionstransaktionen und beim Gebäudemanagement befeuert wurde.

SKANDINAVIEN

Der Gesamtmarkt in Skandinavien erzielte 2019 einen Rekord, indem er im Jahresvergleich um 15 Prozent zulegte und 2,1 Milliarden Euro erreichte. Das Wachstum wurde durch Steigerungen sowohl bei Managed Services als auch bei As a Service angetrieben.

Das Managed-Services-ACV stieg um 17 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro, da die Anwendungsentwicklung und -wartung sowie der Infrastrukturmarkt das Wachstum stärkten. BPO als kleinerer Markt erhöhte sich wegen Zunahmen in unterschiedlichen Bereichen um 20 Prozent.

Das Vertragsvolumen von As a Service erreichte bei einem Plus von zwölf Prozent einen neuen Höchstwert von 735 Millionen Euro und steht

nun für 35 Prozent des Gesamtmarkts in Skandinavien, während es noch vor drei Jahren nur 21 Prozent waren.

FRANKREICH

Das Vertragsvolumen des Gesamtmarkts in Frankreich erreichte 1,3 Milliarden Euro, was gegenüber 2018 einem Plus von 15 Prozent entspricht und das beste Ergebnis der vergangenen fünf Jahre darstellt. Das Wachstum ging dabei sowohl auf das Konto von Managed Services als auch von As a Service.

Das ACV der Managed Services erreichte den höchsten Wert der vergangenen fünf Jahre. Es stieg um 23 Prozent auf 920 Millionen Euro. Rege Aktivitäten beim Abschluss von Neuverträgen führte zu einem Rekordwert bei der Zahl der Vertragsschlüsse mit einem Plus von 38 Prozent gegenüber 2018. IT-Outsourcing legte im gleichen Zeitraum um 34 Prozent zu. Dabei wuchs der Infrastrukturbereich um 47 Prozent sowie Anwendungen um 25 Prozent. Der kleinere BPO-Markt hingegen gab um 20 Prozent nach, da das Gebäudemanagement und das Outsourcing von Forschung und Entwicklung schwächelten.

Das Vertragsvolumen von As a Service kam in Frankreich auf 406 Millionen Euro und liegt damit leicht über den Werten von 2018. Es macht nun 31 Prozent des gesamten Marktvolumens aus. SaaS stieg um sechs Prozent, während IaaS um ein Prozent zurückging.

ERGEBNISSE NACH BRANCHEN

Trotz Konkursen in der europäischen Reisebranche verzeichnete der Reise- und Transportsektor im Jahr 2019 ein Wachstum von zwölf Prozent beim Vertragsvolumen von Managed Services. Reiseunternehmen rationalisieren derzeit ihre Dienstleistungen und konzentrieren sich darauf, Kosten zu reduzieren. As-a-Service-Verträge legten um 15 Prozent zu, da die digitalen Technologien die Zusammenarbeit zwi-



schen den verschiedenen Akteuren der Branche dynamischer machen und die Unternehmen veranlassen, kundenorientierter vorzugehen.

Das Wachstum in der Fertigungsindustrie schoss in Großbritannien und Irland mit einem Plus von 72 Prozent in die Höhe, gab jedoch im DACH-Raum (minus 16 Prozent) und Frankreich (minus 12 Prozent) nach. Die Zahl der As-a-Service-Verträge stieg 2019 in der gesamten EMEA-Region um zehn Prozent, da die Unternehmen auf neue Technologien und die Digitalisierung in mehreren Bereichen setzen, zum Beispiel in der intelligenten Fertigung, dem Internet der Dinge sowie bei mobilen und digitalen Plattformen.

Das Vertragsvolumen des gesamten Markts in der Finanzindustrie stieg 2019 um 14 Prozent, da die Banken versuchen, das Erlebnis ihrer Kunden zu verbessern und ihre Dienstleistungen zu digitalisieren. In allen großen europäischen Märkten führte dies zu einem Wachstum des ACV, mit Ausnahme des DACH-Raums, wo die Werte um 19 Prozent sanken. ■

INFO-BOX

Über Information Services Group

ISG (Information Services Group) ist ein globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Technologiesegment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 700 Kunden, darunter mehr als 70 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologieanbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen.

Der ISG Index ist eine Quelle für Marktinformationen zur weltweiten Technologie- und Business-Services-Branche. Im 69. Quartal in Folge stellt er die aktuellen Branchendaten und -trends für Finanzanalysten, Geschäftskunden, Software- und Serviceanbieter, Rechtskanzleien, Universitäten und Journalisten zur Verfügung. Seit 2016 deckt der ISG Index auch den schnell wachsenden As-a-Service-Markt ab und misst den signifikanten Einfluss, den cloudbasierte Services auf die digitale Transformation ausüben.

www.isg-one.de

EIN NETZWERK ZUR STANDORT- ENTWICKLUNG IM SÜDEN ÖSTERREICHS

Kärnten und die Steiermark gelten als führend in der Elektronik- und Mikroelektronikbranche. Silicon Alps bündelt die beiden Bundesländer und ihre Aktivitäten bei der regionalstrategischen Standortentwicklung.

Der Silicon Alps – Electronic Based Systems – Cluster ist eine Public-private-Partnership österreichischer Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand zur Entwicklung und Positionierung der Elektronik- und Mikroelektronikbranche mit dem bundesländerübergreifenden Schwerpunkt Kärnten und Steiermark. Silicon Alps versteht sich dabei als langfristige strategische Allianz und als Instrument einer kooperativen, effizienten und unternehmerisch ausgerichteten Standortentwicklung. Ziel des Netzwerks ist es, die internationale Sichtbarkeit der Region im Bereich der Mikroelektronik und Elektronik zu erhöhen, die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationsleistung der Kooperationspartner zu steigern und zur Attraktivität Südösterreichs für Gründungen und Ansiedelungen sowie zur weiteren Erhöhung der regionalen Wertschöpfung beizutragen.

Der Standort Kärnten bündelt bestes Know-how, hochwertige Technologien und einen attraktiven Branchenmix eingebettet in einem innovativen Umfeld. Der Standort Steiermark ist österreichischer Vorreiter in puncto innovative Produkte und Dienstleistungen. Beide Regionen verfügen über eine



Geschäftsführer DI David Johannes Tatschl

hervorragende Ausbildungs-, Forschungs- und Unternehmenslandschaft, wodurch sich die Silicon Alps Region zur Innovations- und Technologiefabrik Österreichs entwickelt. ■

SILICONALPS

Silicon Alps Cluster GmbH
Europastraße 12
9524 Villach
Tel.: +43/4242/424 16
office@silicon-alps.at
www.silicon-alps.at

VENDOC – DIE SMARTE BRANCHENKOMPLETTLÖSUNG

VenDoc aus dem Hause PraKom ist die Softwarelösung speziell für Handwerk und Handel zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche, sie bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden einfach selbst modifiziert werden.

Zukunftsweisend, flexibel wie eine Individualsoftware und modern: VenDoc, die führende Software für Handwerks- und Handelsbetriebe, zeigt, wie Unternehmensbereiche optimal vernetzt werden können. Ein Komplettpaket, das Branchenprozesse ideal unterstützt, von der Angebotskalkulation über die Materialwirtschaft bis hin zu der Rechnungslegung, Zeiterfassung, dem Servicemanagement, der Kassenlösung und dem Controlling.

KALKULIEREN UND PROJEKTIEREN IM HANDUMDREHEN

Durch ein umfangreiches Repertoire modernster Funktionen steigern Sie mit VenDoc nachhaltig die Effizienz beim Erstellen, Kalkulieren und Abwickeln Ihrer Projekte. Das normgerechte Erstellen sowie das Kalkulieren und Auspreisen von A2063 (Version 2009/2015), B2063, GAEB und SIA

projekte. Das normgerechte Erstellen sowie das Kalkulieren und Auspreisen von A2063 (Version 2009/2015), B2063, GAEB und SIA



Mit der neuen, zusätzlichen VenDoc App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeitszeiten, Material, Geräteeinsatz bis hin zu Fotos zur Dokumentation und der Unterschrift auch offline möglich.

Ausschreibungen werden zum Kinderspiel. Projekte jeglicher Größe – vom EFH bis zum Großprojekt – können einfach, übersichtlich und schnell abgewickelt werden.

PLATTFORMUNABHÄNGIG – IMMER UND ÜBERALL

Neben der modernen und anpassbaren Windows-Oberfläche ist VenDoc auch für den Webbrowser verfügbar. Der Einstieg über einen Webbrowser erlaubt es, VenDoc plattformunabhängig auszuführen, dabei spielt es keine Rolle, ob am PC, Tablet oder am Smartphone. „Neben der Plattformunabhängigkeit war uns bei der Entwicklung auch die gewohnte Flexibilität und Anpassbarkeit durch den Kunden sehr wichtig“, erklärt Martin Praxmayer, GF und Entwicklungsleiter von PraKom.

EINFACH, VIELSEITIG UND MOBIL

Moderne und effiziente Erfassung findet dort statt, wo es passiert: Arbeitszeiten, Material, Geräteeinsatz bis hin zu Fotos zur Dokumentation der Arbeitsabläufe werden einfach unterwegs am Laptop, Tablet oder Smartphone erfasst. Aufträge werden in VenDoc erstellt und über die Ressourcenplanung dem Techniker zugewiesen, dieser sieht seine zugewiesenen Aufträge mit sämtlichen für den Auftrag relevanten Informationen inkl. Routenplan. Die Unterschrift direkt am Servicebericht schließt den Einsatz ganz einfach ab, und der Bericht wird



Über 900 Unternehmen sind bereits begeistert von den umfangreichen Funktionen und der Einfachheit der Software.

automatisch an die Mailadresse des Kunden gesandt. Über die neue, zusätzliche VenDoc App für iOS und Android ist dies nicht nur online, sondern auch offline möglich.

CONTROLLING – DAMIT SIE DAS SEHEN, WORAUF ES ANKOMMT

VenDoc bietet eine eindrucksvolle Auswahl an Controlling-Werkzeugen. Mithilfe dieser Hilfsmittel erstellen Sie aussagekräftige Analysen und Auswertungen Ihres Unternehmens innerhalb kürzester Zeit. Sie entscheiden, welche Kennzahlen Sie in welcher Darstellung sehen möchten und erhalten einen noch nie da gewesenen Überblick über Ihre Baustellen und Ihr Unternehmen.

SORGENFREI INKLUSIVE

VenDoc ist modular aufgebaut und anpassbar. So erlaubt es die Software, Ihre

Geschäftsabläufe einfach abzuwickeln – ohne zusätzlichen Ballast oder teure, brachliegende Funktionen. Business-Lösungen werden preislich auf Unternehmensgröße und Funktionsumfang abgestimmt. „Kunden langfristig zu begleiten, steht für uns im Vordergrund“, erklärt Hannes Koidl, GF und Gründer von PraKom. „Unternehmen brauchen leistbare und sorgenfreie Werkzeuge. Diese bieten wir ihnen gern und wissen, dass unsere Lösungen mit ihnen wachsen.“

Teil dieser Philosophie ist neben Schulungen auch direkter Support: „Anstelle eines Callcenter-Support-Dienstes bieten wir eine direkte Hotline zu unseren Spezialisten“, so Koidl. „Damit garantieren wir, dass unsere Kunden genau die Unterstützung erhalten, die sie benötigen – sorgenfrei und von Mensch zu Mensch.“

NAMHAFT PARTNER SIND BEGEISTERT

PraKom versteht seine Kunden als Partner und diese Philosophie überzeugt. Bereits über 900 Unternehmen im DACH-Raum und in Südtirol sind begeistert von den neuen und wegweisenden Möglichkeiten, welche Ihnen die Software der Innovationsschmiede aus Kundl bietet. „Unser Erfolgsrezept ist einfach“, erklärt Martin Praxmarer, GF und Gründer von PraKom, „wir verstehen die Sprache unserer Kunden, kennen ihre Anforderungen und sehen sie als Partner.“ ■

Lassen auch Sie sich begeistern und besuchen Sie uns auf der Energiesparmesse vom 4. bis 8. März 2020 am Messegelände Wels – Halle 21 Stand D280.



PraKom Software GmbH
Luna 67
6250 Kundl
Tel.: +43/5338/207 40
info@prakom.net
www.praKom.net

TWENTY2X: DIE NEUE IT-MESSE FÜR DEN MITTELSTAND IN HANNOVER

Die neue IT-Messe TWENTY2X geht im März 2020 auf dem Messegelände in Hannover an den Start. Auch für Mittelständler und Start-ups aus Österreich lohnt sich ein Besuch.

Für kleine und mittelständische Unternehmen ist das Thema Digitalisierung eine Mammutaufgabe. Sie sind häufig auf sich allein gestellt, wenn es um Beratung und Angebote für Digitalisierungen geht, mit denen die Unternehmen ihre Prozesse und Abläufe zukunftsgerecht gestalten können. Unterstützung durch zielgerechte Informationen, themenrelevante Diskussionen und praxisnahe Anwendungen bietet die neue IT-Messe TWENTY2X, die im März 2020 auf dem Messegelände in Hannover an den Start geht.

Die Veranstaltung besteht aus Ausstellung, Konferenz und Networking. In den Messehallen 7 und 8 werden Produkte und Lösungen zu sechs Kernthemen der Digitalisierung gezeigt. Schwerpunkte sind Business-Management, Security-Solutions, New Tech inklusive Start-ups, New Work, Sourcing-Services und Public Administration.

INNOVATIVE UND INTERAKTIVE FORMATE

Darüber hinaus lockt die TWENTY2X mit innovativen und interaktiven Formaten, die gemeinsam mit Ausstellern und potenziellen Besuchern entwickelt wurden und extra auf die neue B2B-Digitalmesse und die Zielgruppe Mittelstand zugeschnitten sind:

- In sogenannten IT-Battles präsentieren Aussteller ihr Angebot zu einer vorgegebenen Aufgabe über mehrere Runden in jeweils fünf Minuten.
- Bei den Working Lunches können Besucher

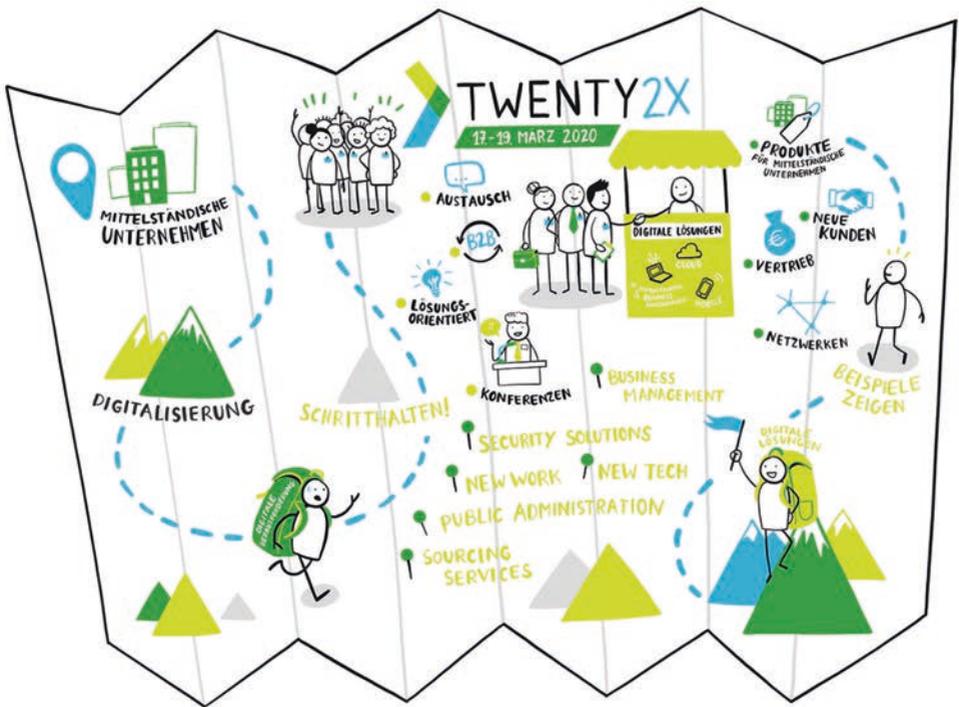
der TWENTY2X ein kostenfreies Mittagessen genießen und sich gleichzeitig über das Angebot eines Ausstellers informieren.

- Bei den Best Practice Sessions stehen die Anwender auf der Bühne und erläutern im offenen und kreativen Dialog mit ihren Lösungspartnern, wie ein Digitalisierungsprojekt erfolgreich entwickelt und eingesetzt wurde.
- In der Ideenschmiede der TWENTY2X treffen sich Aussteller, Besucher und Experten und entwickeln gemeinsam internetbasierte Geschäftsmodelle der Zukunft.
- Das TWENTY2X Speeddating in der Mittelstands-Lounge lädt Besucher zu themenspezifischen Dating-Sessions mit Start-ups und etablierten Unternehmen.

FÜNF GUTE GRÜNDE

Auch für Mittelständler und Start-ups aus Österreich lohnt sich ein Besuch der TWENTY2X. Es gibt mindestens fünf gute Gründe dafür:

- Die TWENTY2X ist aktuell. Sie bietet intelligente Technologien und anwendungsreife Lösungen, mit denen mittelständische Unternehmen jetzt die Weichen für ihre Zukunft stellen.
- Die TWENTY2X verbindet Experten. Auf der TWENTY2X trifft man die passenden IT-Anbieter, die das Business des Mittelstands verstehen: konzentriert, auf den Punkt, auf Augenhöhe, persönlich und ohne Schnickschnack.



- Die TWENTY2X fokussiert. Fünf Bühnen, drei Tage, zwei Hallen – die Essenz der Digitalisierung, vom Mittelstand für den Mittelstand in der DACH-Region.
- Die TWENTY2X bündelt Wissen. Sie bündelt das geballte Know-how für digitale Lösungen im Mittelstand und alles für die Zusammenarbeit mit Start-ups und Innovatoren.
- Die TWENTY2X ist konkret. Hier stellen sich die Aussteller und Experten dem sportlichen Wettbewerb, reden Tacheles und liefern belastbare Entscheidungsgrundlagen für Investitionen. ■

Auch für Mittelständler und Start-ups aus Österreich lohnt sich ein Besuch der TWENTY2X in Hannover.

INFO-BOX

Vergünstigte Tickets für NEW BUSINESS-Leser

Sie wollen dabei sein? Sichern Sie sich noch heute Ihr vergünstigtes Ticket.

Senden Sie eine Mail mit dem Betreff „NEW BUSINESS“ an Caroline.Klement@dbk.at und Sie erhalten einen Rabattcode von bis zu € 20,- auf Ihren Ticketkauf.

TWENTY2X
NEW TECH. NEW BUSINESS.

TWENTY2X/Deutsche Messe AG

Messegelände
DE-30521 Hannover
Tel.: +49/511/89-0
info@messe.de
www.twenty2x.de

ARCHIVDIGITALISIERUNG

Der Linzer Full-Service-Scandienstleister EMD macht heimische Global Player fit für das digitale Zeitalter, wie das Beispiel Scheuch GmbH verdeutlicht. Das Luft- und Umwelttechnikunternehmen geht mit der Archivdigitalisierung einen weiteren Schritt in Richtung Industrie 4.0.

Mit rund 1.200 Mitarbeitern und 80 Prozent Exportanteil hat sich das oberösterreichische Familienunternehmen Scheuch GmbH mit Sitz in Auroldmünster innerhalb der letzten 50 Jahre von einer traditionellen Spenglerei zu einem Global Player entwickelt. Täglich werden zahlreiche Pläne, technische Zeichnungen und Belege zu Papier gebracht. Diese Dokumente sollen auch Jahre später mit einem Mausklick und rund um die Uhr für alle Mitarbeiter abrufbar sein. Denn Scheuch hat viele Standorte, die Kunden sind rund um den Globus verstreut. Bereits 2015 entschied sich das Unternehmen dazu, die Dokumentenverwaltung zu modernisieren. Den Auftrag für die Archivdigitalisierung bekam der Full-Service-Scandienstleister EMD am Standort Haid bei Linz, der zum Geschäftsfeld Mail Solutions der Österreichischen Post gehört.



PROFITABLE PARTNERSCHAFT

Seitdem hat das Post-Tochterunternehmen rund 700.000 Scans vorgenommen. Vor Kurzem wurde die Zusammenarbeit dank eines neuen Auftrags auf weitere Geschäftsbereiche ausgedehnt. „Effizienzpotenziale im Dokumentenmanagement zu heben, ist für Industriebetriebe längst keine Kür mehr, sondern Pflicht. In nur wenigen Wochen transformiert EMD unübersichtliche Aktenordner in strukturierte und rasch auffindbare Daten. Die Optimierung von internen Geschäftsprozessen sorgt für eine erhebliche Zeit- und Kostenersparnis, auf die kein Unterneh-

„Effizienzpotenziale im Dokumentenmanagement zu heben, ist für Industriebetriebe längst keine Kür mehr, sondern Pflicht.“

George Wallner, Geschäftsführer EMD



Der Sitz des Familienunternehmens Scheuch GmbH im oberösterreichischen Auroldmünster

men im Wettbewerb verzichten sollte“, ist George Wallner, Geschäftsführer des Archiv-Scandienstleisters EMD, überzeugt.

ARCHIVDIGITALISIERUNG MIT HÖCHSTER DATENSICHERHEIT

Dank eines elektronischen Archivsystems mit integrierter Archivdigitalisierung konnte das physische Papieraufkommen bei Scheuch deutlich reduziert werden. „Als Großunternehmen mit zahlreichen Firmenstandorten ist die Archivdigitalisierung eine effiziente Möglichkeit, um einen ortsunabhängigen Zugriff auf Dokumente zu ermöglichen und somit Arbeitsabläufe zu vereinfachen. Da wir mit der Umsetzungscompetenz und Datensicherheit von EMD sehr zufrieden sind, haben wir uns für die Ausweitung des gemeinsamen Digitalisierungsprojekts entschieden“, sagt Alois Hörll, Projektmanager bei Scheuch, und erklärt: „Die Akten-



Alois Hörll, Projektmanager bei Scheuch

Fotos: Stefanie J. Steindl (1), Scheuch (2&3)



Foto: Oesterreichische Post AG

ordner werden bei EMD im Sicherheitsbereich zwischengelagert und durch Hochleistungs-scanner digitalisiert. Anschließend werden die Scans und elektronischen Daten in unser vorhandenes Dokumentenmanagementsystem eingespielt und die physischen Belege datenschutzkonform vernichtet.“

25 MILLIONEN SEITEN PAPIER

Der Scanspezialist EMD digitalisiert mit mehr als 50 Mitarbeitern an den Standorten in Haid bei Linz und Wien jährlich über 25 Millionen Seiten Papier für Kunden aus verschiedenen

Branchen, unter anderem Industrie, Finanz, Handel und Energie, sowie für den öffentlichen Sektor. Das Portfolio des führenden Spezialisten für Archivdigitalisierung umfasst die Digitalisierung von klassischen Geschäftsdokumenten sowie die Mikroverfilmung von Altarchiven und historischen Dokumenten. ■

INFO-BOX

Über Mail Solutions

Das Geschäftsfeld Mail Solutions der Österreichischen Post AG ist Anbieter für innovative physische Postdienstleistungen und digitale Lösungen im B2B-Bereich. Das Lösungsportfolio von Mail Solutions gliedert sich in die Bereiche ‚Geschäftsprozesse‘ und ‚Werbung‘. Im Bereich ‚Geschäftsprozesse‘ finden sich individuelle Lösungen über den gesamten Nutzungszyklus von Dokumenten: Inputmanagement (für die Erfassung, den Import und die Integration von Schriftstücken im Inputprozess des Unternehmens, angeboten durch die beiden Tochterunternehmen Scanpoint und EMD), Dokumentenlogistik (für die Bearbeitung, Verteilung und Archivierung der physischen und digitalen Geschäftsdokumente und den Betrieb von Poststellen) sowie Outputmanagement (für die Datenaufbereitung, den Druck und den dualen Versand). Die Basis bildet Daten- und Adressmanagement. Der Bereich Werbung unterstützt Unternehmen bei der relevanten Ansprache ihrer Zielgruppen, etwa durch das Werbemedium KUVERT, die Lösungen des Daten- und Adressmanagements sowie Digital Advertising-Services, zu denen unter anderem die digitale Prospektplattform Aktionsfinder und E-Mail-Marketing gehören.

Seit August 2019 hält die Post auch die Mehrheit an der adverserve Holding GmbH, dem Experten für Digital Marketing. Mail Solutions steht seit November 2012 unter der Leitung von Georg Mündl.

www.post.at/mailsolutions

Unsere Infrastruktur für Ihre Kommunikation



© Marius Messler

citycom-austria.com

We connect: Graz with the world, the world with you

Als regionaler Marktführer „Citycom“ sorgen wir mit unserem hochqualitativen Glasfasernetz für schnelle und sichere Datenübertragung. Wir bieten die richtigen Kommunikationslösungen für Ihr Unternehmen.

Ein Unternehmen der
HOLDING

GRAZ

veeam

Cloud- Daten

Mit Backups
rundum geschützt



**Mehr
erfahren:**

vee.am/cloud-daten