

NEW BUSINESS

Langes Leben

Vorausschauende Wartung verlängert die Lebenszeit von Maschinen und Anlagen, spart Kosten ein und verringert Stehzeiten



Top-Thema Predictive Maintenance: Warum Instandhaltung fester Bestandteil der Wertschöpfung sein muss **Innovative Industrie** ERP, CRM & IT: Geniale Lösungen für Ihr Unternehmen **Tirol** In Schwaz geht Europas modernste Wasserlackfabrik in Betrieb



seat.at

Der SEAT Alhambra jetzt mit 127 Gramm CO₂-Emission. Vorsteuerabzugsberechtigt!

5 | JAHRE GARANTIE
AUF ALLE MODELLE*



Verbrauch: 5,0-7,3 l/100 km, CO₂-Emission: 127-168 g/km. Symbolfoto.

*Die Garantie von bis zu 5 Jahren und 100.000 km Laufleistung endet, wenn entweder die vereinbarte Zeitdauer abgelaufen ist oder die maximale Laufleistung überschritten wird, je nachdem, welches der beiden Ereignisse zuerst eintritt. Aktion gültig bis bis auf Widerruf.



Melanie Wachter

Victoria E. Morgan

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Wer sonst als die vielgerühmte Industrie 4.0 revolutioniert nun auch die Wartung und Instandhaltung von Maschinen und Anlagen? Die Krux war es stets, den richtigen Zeitpunkt zu wählen. Oft wurden Maschinen und Anlagen aufs Blaue hinein einem Service unterzogen. Wartete der Betrieb zu lange, riskierte er Ausfälle, teure Reparaturen und Stehzeiten. Setzte er den Termin für die Wartung zu früh an, entstanden ebenfalls unnötige Kosten und Stehzeiten. Mit Predictive Maintenance, der vorausschauenden Wartung, sind die Betreiber – egal ob von Druckmaschinen, Flugzeugen, CNC-Fräsen oder PKW – nicht mehr auf feste Wartungsintervalle angewiesen. Denn das regelmäßige oder auch sporadische Service hat ein grundlegendes Problem: Jeder Anwender nutzt seine Maschine unterschiedlich und der Verschleiß ist kaum kalkulierbar. In der Coverstory erfahren Sie, wie die vorausschauende Wartung den Betrieben hilft, die Instandhaltung zu optimieren. Welchen Stellenwert sie überhaupt innerhalb der Wertschöpfung haben sollte, erklärt Moritz von Plate, Experte für Prognosemodelle. Mit dem Thema Wartung beschäftigt sich auch eine österreichische Projektgruppe von Salzburg Research. Seit Ende 2016 arbeitet sie im Rahmen des Forschungs-

projektes i-Maintenance an Möglichkeiten, die produzierende Unternehmen bei ihren nächsten Schritten hin zu einer zukunftsorientierten Instandhaltung unterstützen sollen. Über den praxistauglichen Methodenkoffer lesen Sie ab Seite 22 in „Die Zukunft der Instandhaltung“.

Spannend ist auch der Technologie-Baukasten mapp Technology von B&R. Wie die Maschinenapplikation bei bestimmten Ereignissen Nachrichten per SMS oder E-Mail verschickt und dadurch hilft, die Verfügbarkeit der Maschine zu erhöhen, erfahren Sie auf Seite 31.

Nach dem Motto „Im Westen viel Neues“ lesen Sie in unserem Bundesländerspecial u. a. über ein frisch in Betrieb genommenes Wasserlackwerk, ein Start-up, das die Tourismusbranche ordentlich umkrepelt, und einen neuen Lehrgang für Familienunternehmen. All das vereint im schönen Tirol.

Mit dieser Ausgabe verabschieden wir uns in die Sommerpause und wünschen Ihnen einen erholsamen Urlaub. Die nächste Ausgabe von NEW BUSINESS erscheint wie gewohnt Anfang September.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Ihre Chefredaktion



Leitbetrieb
Österreich

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6,

Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at • **Anzeigen, Sonder-**

projekte: Reinhard Fischbach (DW 200), reinhard.fischbach@newbusiness.at, Aniko Kellner (DW 240), aniko.kellner@newbusiness.at,

Marcus Kellner (DW 500), marcus.kellner@newbusiness.at, Andrea Kührtreiber (DW 210), andrea.kuehtreiber@newbusiness.at •

Sekretariat: Sylvia Polak (DW 100), sylvia.polak@newbusiness.at • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan (DW 370), victoria.morgan@newbusiness.at,

Mag. Melanie Wachter (DW 360), melanie.wachter@newbusiness.at • **Redaktion:** Bettina Ostermann, Thomas Mach, macht wort@chello.at •

Illustrationen: Claudia Molitoris, Kai Felmy • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger (DW 720), gabriele.sonnberger@newbusiness.at •

Lektorat: Caroline Klima • **Druck:** Ueberreuter Print & Packaging GmbH, Industriestraße 1, 2100 Korneuburg, Tel. +43/2262/789,

www.ueberreuter.com • **Abonnements:** Abopreise Inland: 29 Euro pro Jahr, abos@newbusiness.at • **Vertrieb:** Morawa Pressevertrieb,

1140 Wien • **Verlagspostamt:** 1060 Wien • **Cover:** © Fotolia/spaxiax



ÖFFENTLICHES MEDIUM
Dieses Medium liegt der
»OBSERVER«
Österreichischer Medienverbände
Tel. 011 213 2244



ALLES WAS EIN UNTERNEHMEN
AUSMACHT: MENSCHEN, DINGE,
AUFGABEN.



Wie können Unternehmen jeder Größe ihr Personalmanagement flexibel und effizient gestalten?

Darüber haben wir intensiv nachgedacht und eine Lösung entwickelt. Und wenn Sie zu den ersten gehören wollen, die erfahren, was Ally für Ihr Unternehmen tun kann, dann registrieren Sie sich jetzt.

frag.ally.at

Ally

Engineering einfach automatisieren

Automatisierung im Engineering erfordert tiefgehendes Expertenwissen. Mit EPLAN Cogineer wird die Umstellung auf eine automatisierte Arbeitsweise ganz einfach. Denn Sie können damit Elektro- und Fluidpläne auf Knopfdruck generieren – ohne Expertenwissen, ohne Kenntnisse einer höheren Programmiersprache und ohne eine lange Einarbeitung. Bezüglich Ihrer Arbeitsweisen bleiben Sie mit EPLAN Cogineer flexibel. Ganz gleich, ob Funktions- oder Anlagenaspekte im Vordergrund stehen: Sie müssen Ihre Projektierungsart nicht ändern, sondern werden einfach nur wesentlich schneller. Die Lösung ist für Anwender der EPLAN Plattform sofort einsetzbar. Das Konzept und der Aufbau sind so ausgelegt, dass Sie die funktionale Ebene völlig intuitiv nutzen können.

- Mehr Speed
- Mehr Automation
- Mehr Schaltplan

Infos und Webcast-Termine:
www.eplancogineer.at

ePLAN
cogineer

PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP



Direkt kommunizieren – mechatronisch entwickeln

Mechatronisches Engineering ist der Schlüssel zu kürzeren Entwicklungszeiten und zur Reduzierung von Fehlerquellen. Auch für die Entwicklung von Maschinen im Zeitalter von Industrie 4.0 ist eine integrierte Zusammenarbeit der Engineering-Disziplinen ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor. EPLAN hat zusammen mit seinem Schwesterunternehmen CIDEON genau zu diesen Anforderungen eine passende Lösung entwickelt – Syngineer, ein mechatronisches Gesamtsystem für die direkte Zusammenarbeit von Mechanik, Elektro-/Steuerungstechnik und IT/Software.

Synchronisiertes Engineering: Via Syngineer können sich die Konstrukteure der einzelnen Engineering-Disziplinen über eine gemeinsam genutzte mechatronische Produktstruktur in Echtzeit miteinander abstimmen. Es gibt keinen Zeitverlust mehr in der Kommunikation und keinen Informationsverlust.

Infos und Webcast-Termine:
www.syngineer.at

Flexible Strukturierung ■
Synchronisierte Prozesse ■
Kommunikation in Echtzeit ■



HOUSE OF
MECHATRONICS
by EPLAN & CIDEON
syngineer[®]

04.2017

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

12



48

10 Menschen & Karrieren

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

12 Porträt

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Oliver Schmerold, Direktor ÖAMTC

16 Wartung zur besten Zeit

Warum Instandhaltung als fester Bestandteil der Wertschöpfung betrachtet werden muss

22 Zukunft der Instandhaltung

In nachvollziehbaren Schritten in Richtung Instandhaltung 4.0

25 Jeder Bohrer zählt

Wie zu früher Wechsel von Bohrer, Fräsen oder Hobel die Kosten erhöht

26 Intelligenzschub

Energiebranche: Künstliche Intelligenz zur Wartung von Anlagen hat Potenzial

28 Tracken per Fingerabdruck

Markerfreies System zur Rückverfolgung von Massenbauteilen

16



31 Erhöhte Verfügbarkeit

Maschinenapplikationen senden Informationen per SMS oder E-Mail

76 Start-ups

Neues aus der Welt der nationalen und internationalen Start-ups: u. a. ein Elektroroller namens unu

42 Bücher

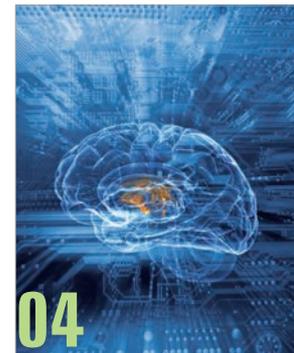
Die neuesten Buch-Highlights für die Monate Juli und August

46 Hot & Top

Innovation und Design in einem – die neuen Produkte auf dem Markt: u. a. der Samsung-Fernseher „The Frame“



Schwerpunkt:
ERP, CRM, IT
 auf 72 Seiten
 Österreichs Top-Highlights



04



34

Interessantes in dieser Ausgabe

Künstliche Intelligenz
 ERP in Zeiten der Digitalisierung
 Collaboration-Tools für Mitarbeiter

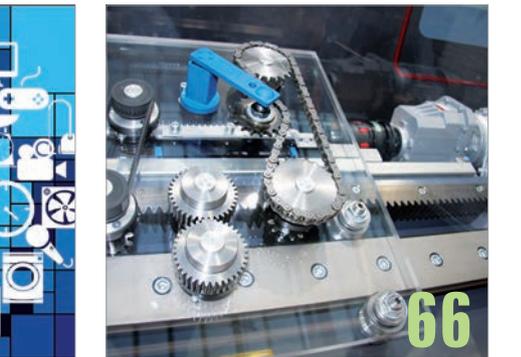


48 Hoteltipp

Der Molzbachhof eröffnete Ende Juni seine neuen, modernen Vollholzzimmer

50 Coachingzone

Die monatliche Kolumne zum Thema Business-Coaching von Dr. Hannes Sonnberger



Erfolgsgeschichte Open Source
Mobile Applikationen
Aufholbedarf bei IT-Innovationen
und vieles mehr ...



IN DIESER AUSGABE

→ 32 Seiten Tirol-Spezial

03 Alle Systeme auf Start

16 Monate nach Grundsteinlegung nimmt ADLER Europas modernste Wasserlackfabrik in Betrieb

08 Nie mehr leere Betten

Greenstorm tauscht leere Hotelzimmer gegen E-Bikes oder E-Autos

12 Außergewöhnliche Aktionen

Tiroler Solarunternehmen SIKO gilt als Pionier in Sachen Nachhaltigkeit

16 Family Business

Erster MCI-Lehrgang für Familienunternehmen erfolgreich abgeschlossen

20 Marktposition gestärkt

UNIQA Österreich ist in Tirol die klare Nummer eins

22 Wildbach-Flair in Innsbruck

Das am SILLPARK gelegene Tivoli-Wehr verfügt nach dem Umbau über eine innovative Fischrampe

26 Touristica Awards 2017

Sechs Auszeichnungen für touristische Innovationen in Tirol vergeben

30 Spatenstich in Kufstein

In Kufstein entstehen 26 neue Wohneinheiten um sechs Millionen Euro



Fotos: Christian Postl/ÖAMTC, Molzbachhof, Pixabay, Fotolia/zapp2photo, christian42, TAT, Greenstorm Mobility Espana, Sillpark/Eduard Forstenlechner

ACREDIA VERSICHERUNG AG

Gudrun Meierschitz

Gudrun Meierschitz, 47, zog mit 1. Juli in den ACREDIA-Vorstand ein und verantwortet dort die Bereiche Interne Services und Versicherungsleistung/Schaden. Die Ökonomin und Risikoexpertin arbeitet seit 25 Jahren für Österreichs größte Kreditversicherung, wo sie zuletzt als Leiterin des Bereiches Risk Underwriting für nationale und internationale Kreditentscheidungen zuständig war. Die gebürtige Kärntnerin



startete ihre Karriere bei PRISMA Die Kreditversicherung – heute eine Marke der Acredia Versicherung AG. Gudrun Meierschitz, die gemeinsam mit den langjährigen Vorständen

den Karolina Offterdinger und Ludwig Mertes künftig die Geschicke von ACREDIA gestalten wird, folgt in dieser Position auf Helmut Altenburger, der sein Vorstandsmandat aus persönlichen Gründen auf eigenen Wunsch nicht verlängerte. ■

CEOC

Stefan Haas

Die Internationale Vereinigung europäischer Inspektions- und Zertifizierungsunternehmen (CEOC) hat TÜV-AUSTRIA-CEO Stefan Haas zum neuen Präsidenten gewählt. Die CEOC vertritt mit einem Büro in Brüssel die Anliegen ihrer Mitglieder aus 19 Staaten gegenüber der EU und im internationalen Bereich.



Seine dreijährige Funktionsperiode möchte Haas dazu nutzen, die CEOC im europäischen und internationalen Bereich zu einem noch stärkeren Sprachrohr

für Qualitätsstandards und Angebote technischer Sicherheitsdienstleistungsunternehmen auszubauen, Kooperationen zu fördern und kompetenter Ansprechpartner bei der Entwicklung von Normen, sicherheitstechnischen Richtlinien und Qualitätsstandards zu sein. ■



Waltraud Schinko-Neuroth verdient mit dem Großen Goldenen Ehrenzeichen des Landes Steiermark ausgezeichnet.

Dank an Unternehmerin mit Herz.

Neuroth ist Österreichs führender Hörakustikanbieter und wurde 1907 von Paula Neuroth in Wien gegründet.

Das Familienunternehmen, mit aktuellem Sitz in Graz, betreibt in Österreich, der Schweiz, Liechtenstein, Slowenien, Kroatien, Deutschland und Frankreich mehr als 240 Hörakustik-Fachinstitute und beschäftigt insgesamt rund 1.200 Mitarbeiter.

Gebührende Ehrung

Rund 400 Arbeitsplätze sichert Neuroth heute allein in der Steiermark – unter

anderem ein Verdienst von Waltraud Schinko-Neuroth, die das Familienunternehmen zum führenden Hörakustikspezialisten Österreichs gemacht hat. Am 1. Juni 2017 wurde die ehemalige Vorstandsvorsitzende von Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer mit dem Großen Goldenen Ehrenzeichen des Landes Steiermark ausgezeichnet.

„Das Land Steiermark bedankt sich bei einer Unternehmerin mit Herz und jemandem, der Berufung zum Beruf gemacht hat“, so Hermann Schützenhöfer. „Diese Auszeichnung ist eine besondere Anerkennung für mich, aber vor allem

Fotos: Acredia Versicherung AG, TÜV AUSTRIA



Waltraud Schinko-Neuroth freut sich über das Große Goldene Ehrenzeichen, überreicht von Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer.

für unser Familienunternehmen und jeden einzelnen Mitarbeiter“, sagt Waltraud Schinko-Neuroth, die 2011 die Unternehmensleitung an Sohn Lukas Schinko übergeben hat. „Unsere Firma ist in der vierten Familiengeneration in besten Händen, und wir freuen uns, dass wir heuer bereits unser 110-jähriges Jubiläum feiern“, sagt Schinko-Neuroth.

Europaweite Expansion

Waltraud Schinko-Neuroth trieb die Expansion des Familienunternehmens nicht nur in Österreich, sondern auch in anderen Ländern Europas erfolgreich voran.

Die rund 400 Arbeitsplätze in der Steiermark wurden zum Großteil an zwei Standorten geschaffen: dem Headquarter in Graz-Messendorf und dem haus-eigenen Technik- und Logistikcenter im südoststeirischen Schwarzau im Schwarzautal, in dem mittels modernem 3D-Druckverfahren und feinsten Handarbeit Hörgeräte und Gehörschutz-Produkte für ganz Europa gefertigt werden.

Erfolgreiche Unternehmensgeschichte über Generationen

Waltraud Schinko-Neuroth (geboren 1949 in Wien) war über 30 Jahre lang – bis 2011 – als Vorstandsvorsitzende von Neuroth tätig und ist Miteigentümerin des führenden österreichischen Hörakustikanbieters. In die Firma ist Waltraud Schinko-Neuroth gleich nach der Matura eingestiegen. Im Jahr 1979 – mit nur 29 Jahren – übernahm die ausgebildete Hörakustik-Meisterin nach dem Tod ihres Vaters die Unternehmensleitung. Mit dem Umzug des Unternehmens in die Steiermark im Jahr 1981 begann die Expansionsphase, die Waltraud Schinko-Neuroth gemeinsam mit ihrem Mann Georg Schinko auch über die rot-weiß-roten Grenzen hinaus entscheidend vorantrieb. 2011 übergab die Mutter von drei Kindern und Oma von zwei Enkelkindern die Firmenleitung an ihren jüngsten Sohn Lukas Schinko.

Weitere Auszeichnungen

Ihr Einsatz wurde bereits in der Vergangenheit mit einigen Auszeichnungen honoriert: 2009 bekam sie unter anderem das große Ehrenzeichen der Republik Österreich verliehen. Außerdem wurde Schinko-Neuroth als erste Frau mit dem „Entrepreneur Of The Year Award“ (2010) ausgezeichnet. Erst im Herbst letzten Jahres erhielt Waltraud Schinko-Neuroth den „Handelsmerkur fürs Lebenswerk“ der Wirtschaftskammer Steiermark. BO

FACILITYCOMFORT

Manfred Blöchl

Manfred Blöchl ist neuer Geschäftsführer der FACILITYCOMFORT Energie- und Gebäudemanagement GmbH. Blöchl ist seit acht Jahren im Unternehmen tätig und teilte sich bis 2015 die Geschäftsführung mit Martina Jochmann, die ihr Amt aus gesundheitlichen Gründen zurückgelegt hat. „Ich sehe meine Aufgabe, den erfolgreichen Weg der beiden Unternehmen Facilitycomfort und Hauscomfort fortzusetzen. In diesem Streben werde ich von hervorragenden und engagierten Mitarbeiterinnen unterstützt, um jene Herausforderungen, die an unser Unternehmen gestellt werden, zu meistern“, so Blöchl über seine Aufgaben und Pläne. Der ganzheitliche Immobilienbetreuer FACILITYCOMFORT, eine 100-Prozent-Tochter der Wien Energie, zählt seit 1978 zu Österreichs führenden Facility-Management-Anbietern. ■



CBRE GLOBAL INVESTORS

Christian Koppensteiner

Der neue Österreich-Manager von CBRE Global Investors heißt Christian Koppensteiner. Der 35-jährige Wiener ist für das gesamte Asset-Management in Österreich verantwortlich und verwaltet unter anderem die beiden Bürokomplexe IZD Tower und LaStafa in Wien. Davor zeichnete Koppensteiner als Senior Consultant bei Otto Immobilien sowie KGAL Asset Management verantwortlich. Seine Ausbildung absolvierte der erfahrene Immobilienexperte an der FH Kufstein, der Hanze University Groningen sowie an der Donau Universität Krems. Aufgrund seiner Leistungen wurde Koppensteiner 2011 der Excellence in Real Estate Award verliehen, außerdem ist er Mitglied der renommierten Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). ■



ÖAMTC-Direktor Oliver Schmerold über Mobilität im Wandel der Zeit und proaktiven Teamgeist als Schlüssel zum Erfolg.

Konstant in Bewegung.

Ein arabisches Sprichwort besagt, man könne Menschen in drei Klassen einteilen: die Unbeweglichen, die Beweglichen und jene, die sich selbst bewegen. Oliver Schmerold gehört diesbezüglich zweifellos zu letzterer Kategorie. „Es macht unheimlich Spaß gemeinsam in einem großen Team etwas zu bewegen“, erklärt der ÖAMTC-Direktor. „Der ÖAMTC hat mehr als 2,1

begegnet zu sein. Dieser Austausch ist mir ein großes Anliegen, weil die besten Ideen und Anregungen aus dem Haus kommen. Da muss man hinhören und das muss man gemeinsam umsetzen – dieses Teamwork macht schlussendlich den Erfolg aus. Natürlich braucht es auch immer eine Portion Glück und einen starken Willen. Mich begeistert totaler Einsatz für eine Sache. Dafür stehe ich auch als Person.“

Führung mit Vorbildfunktion

»Der ÖAMTC ist föderal strukturiert und hat viele verschiedene Geschäftsfelder, vom Pannendienst über die Fahrtechnik bis zur Flugrettung. Das ist spannend und herausfordernd zugleich. Persönlich ist jede Vorgesetztenrolle mit einer Vorbildfunktion verbunden. Die gilt es auszufüllen.«

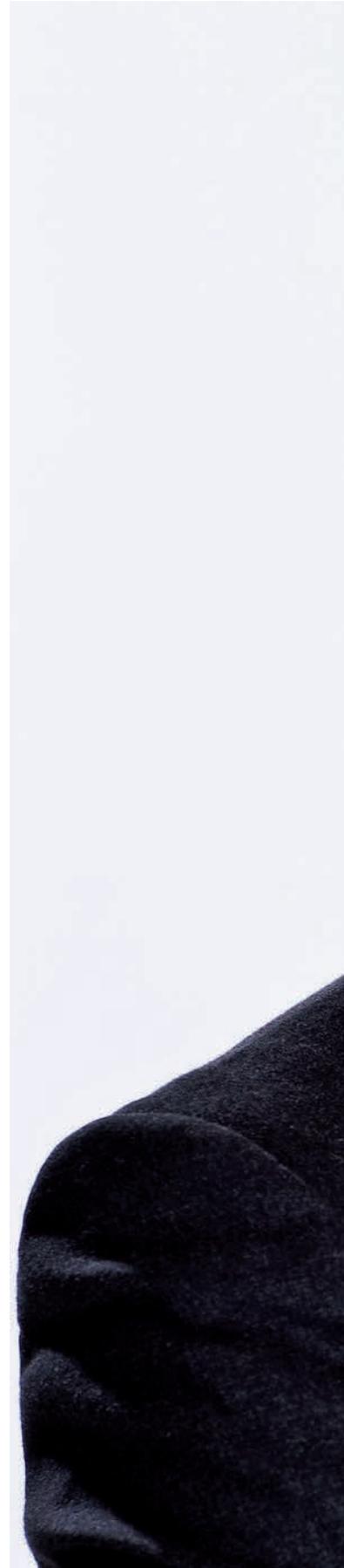
DI Oliver Schmerold, Direktor ÖAMTC

Millionen Mitglieder und damit eine gesellschaftliche Verantwortung. Das nehmen wir sehr ernst und das ist eine unglaublich spannende Aufgabe“, verdeutlicht er die Faszination und Tragweite seines tagtäglichen Engagements in Österreichs größtem Mobilitätsclub. Oliver Schmerold ist der lebende Beweis für funktionierende Hands-on-Mentalität in der Chefetage. Der enthusiastische ÖAMTC-Direktor hat nicht nur selbst schon in einem der gelben Einsatzfahrzeuge gesessen und Pannenhilfe geleistet, sondern sich auch gleich zu Beginn seiner Funktionsperiode ein gleichermaßen ambitioniertes wie sympathisches Ziel gesetzt: „Ich mache mir gern mein eigenes Bild. Beim ÖAMTC war es mein Ziel, im ersten Jahr allen Mitarbeitern

Und der Erfolg gibt ihm Recht: Seit mehr als 120 Jahren hält Österreichs größter Mobilitätsclub seine mittlerweile über 2,1 Millionen Mitglieder in Bewegung. 686.802 Panneneinsätze, internationale Nothilfe für 51.128 Menschen und 17.814 Einsätze der Flugrettung sind nur ein kleiner Auszug aus der beeindruckenden Leistungsbilanz des ÖAMTC im Jubiläumsjahr 2016.

Engagement aus Eigenverantwortung

Flache Hierarchien fördern die Motivation und Leistungsbereitschaft. Davon ist auch Oliver Schmerold überzeugt. Seine Mitarbeiter sind Mitstreiter und keinesfalls Untergebene, ihre Meinungen und Ideen ernstzunehmende Beiträge zum nachhaltigen Unternehmenserfolg.





„Ich pflege einen kollegialen Führungsstil. Wertschätzung, Vertrauen, Empowerment, Freude an der Arbeit, Dialog, Mut, Diversität, Fehlerkultur sind alles Werte, die mir sehr wichtig sind und die ich täglich versuche vorzuleben und einzufordern. Die Meinung meiner Mitarbeiter ist mir ebenfalls äußerst wichtig. Ich möchte, dass jeder Mitarbeiter die Arbeit macht, die ihn ausfüllt und seinen Interessen entspricht. Engagement kann man nicht verordnen, aber man kann die Voraussetzungen schaffen und es vorleben. Und man sollte vor allem nichts von seinen Mitarbeitern verlangen, was man nicht selbst bereit ist zu leisten.“

ZUR PERSON

Karrieresprünge im Überblick

Der 1969 geborene Oliver Schmerold studierte nach seinem HTL-Abschluss Industrielle Elektronik und Regelungstechnik an der TU Wien und übernahm 1996 die Referatsleitung im Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation. 1999 startete er seine Karriere in der Privatwirtschaft beim Telekommunikations-Unternehmen Alcatel (heute Alcatel-Lucent), wo er zuletzt in Paris als Vice President Vertical Markets Services tätig war. Am 1. Juli 2010 wechselte Schmerold zum ÖAMTC, wo er das Amt des Direktors innehat.



Ein Ort für multifunktionales Teamwork

Mit dem neuen Mobilitätszentrum in Wien-Erdberg hat der Club im Jubiläumsjahr einen wichtigen Impuls für die Zukunft gesetzt und ein Gebäude errichtet, welches das ÖAMTC-Leitmotiv „Der Mensch im Mittelpunkt“ imposant in Szene setzt. Beeindruckende Architektur, freundliches Ambiente für Mitgliederbetreuung, ein großzügiger Technikbereich, gute Erreichbarkeit, ausreichend Parkplätze, Barrierefreiheit und sämtliche Dienstleistungen des Clubs werden in der Zentrale vereint. „Wir haben im Dezember 2016 fünf Bürostandorte mit insgesamt 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in unserer neuen Zentrale zusammengeführt. Einzigartig in der ÖAMTC-Geschichte ist, dass wir nun alle Dienstleistungen unter einem Dach haben, inklusive der Flugrettung mit dem Christophorus-9-Stützpunkt am Dach sowie einem neuen Technischen Stützpunkt“, so Schmerold.

Der Zeit voraus

Bevölkerungswachstum, demografischer Wandel, Urbanisierung, Ressourcenknappheit und technologischer Fortschritt – die Megatrends der heutigen Zeit verändern die Bedürfnisse der Menschen und stellen damit auch Mobilitätsdienstleister vor immer mehr neue Herausforderungen, denen sich der ÖAMTC mit einer Reihe von innovativen Projekten zu stellen weiß.

Beispielsweise mit dem kürzlich erfolgten Relaunch der Club-Website oder laufenden Neuerungen im App-Angebot. Mit Smart Connect läuft derzeit ein Pilotprojekt, bei dem im Fahrzeug über einen Connector Daten ausgelesen und in der App angezeigt werden. Damit entwickelt der Club digitale Dienstleistungen weiter, die den Mitgliedern zur Verfügung stehen sollen. Eine der jüngsten Innovationen des ÖAMTC, die weit hin international Furore macht, ist die E-Bike-Pannenhilfe. Nach den USA, Deutschland und Holland startete heuer der Schweizer Partnerclub TCS in Zürich und Genf mit Pannenfahrern auf „Elektrovelos“ nach ÖAMTC-Vorbild.



„Ich empfinde es als unglaubliches Privileg, in Europa zu dieser Zeit leben zu dürfen und dabei noch eine absolut sinnstiftende berufliche Erfüllung zu finden.“

Ein gutes Gefühl ...

„Ich möchte den Club in eine gute und sichere Zukunft führen. Der Wert einer Mitgliedschaft beim ÖAMTC muss klar über den Besitz eines Autos hinausgehen. Wir sind ein Mobilitätsclub, bei dem der Mensch mit all seinen Mobilitätsbedürfnissen im Mittelpunkt steht“, unterstreicht Oliver Schmerold die Lösungsorientierung und den Innovationsgeist der ÖAMTC-Mannschaft.

„Außerdem stehen wir vor großen Herausforderungen, gerade im Rahmen der Digitalisierung. Denken Sie nur an Themen wie selbstfahrende Autos, Datenspeicherung, Fragen der Datensicherheit und vieles mehr. Es wird also nicht langweilig.“

BO

Fotos: Christian Postl/ÖAMTC, Andi Bruckner

Lokführer oder Führungskraft? Den Drang, Dinge in die richtige Richtung zu bewegen, verspürt der Direktor des ÖAMTC nicht erst seit gestern. In diesem Sinne: Carpe diem!

Zwölf Fragen an Oliver Schmerold.

Was wollten Sie als Kind werden?
Lokführer. Einen Zug zu steuern, war damals mein großer Traum. Es hat mich einfach unglaublich beeindruckt, dass da ein Mensch ganz vorne sitzt und diese vielen Waggons voll mit Menschen gut und sicher von A nach B bringt.

Was bedeutet Glück für Sie?
Das wichtigste ist Gesundheit. Und wenn möglich, Zeit für meine Hobbys. Ich bin ein begeisterter Sportler, vor allem in der freien Natur. Bei einer Mountainbike-Tour oder einer Joggingrunde kann ich abschalten und habe gleichzeitig oft die besten Ideen.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?
„Der Traum, der keiner war“ von James L. Rubart

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?
George Soros, ein amerikanischer Investor mit ungarischen Wurzeln, der es trotz schwieriger Voraussetzungen bis ganz nach oben geschafft hat und sich politisch wie auch sozial stark engagiert hat.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?
Carpe diem.

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?
Wenn ich die Möglichkeit hätte, würde ich gerne mit dem Papst tauschen. Das fände ich eine sehr spannende, einzigartige Erfahrung.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?
Dass ich zwei großartige Kinder großgezogen habe.

Was ist das Verrückteste, das Sie je in Ihrem Leben getan haben?
Eine einmonatige Pilgerreise auf dem Jakobsweg. Ich war mit nichts unterwegs und die Reise ist mir bis heute sehr einprägsam in Erinnerung.

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?
Ich kann mich täglich über die Pammesberger-Karikatur im Kurier amüsieren. Und ich mag spontane, geistreiche Aussagen.

Gibt es etwas, was Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?
Ein Flugzeug zu steuern. Aber vielleicht kommt noch der Tag, an dem ich das einmal machen werde.

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?
Meine Aufgabe beim ÖAMTC, meine Familie und das Leben an sich, das ich einfach schön finde.

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?
Ich denke, ein Hund, weil ich diese klugen und charaktervollen Tiere sehr gerne mag. ■



Fertigungsbetriebe erwarten sich von vorausschauender Wartung erhebliche Vorteile wie Kosteneinsparungen und geringe Stehzeiten. Warum Instandhaltung als fester Bestandteil der Wertschöpfung betrachtet werden muss.

Wartung

TEXT MELANIE WACHTER • FOTO FOTOLIA/SDECORET

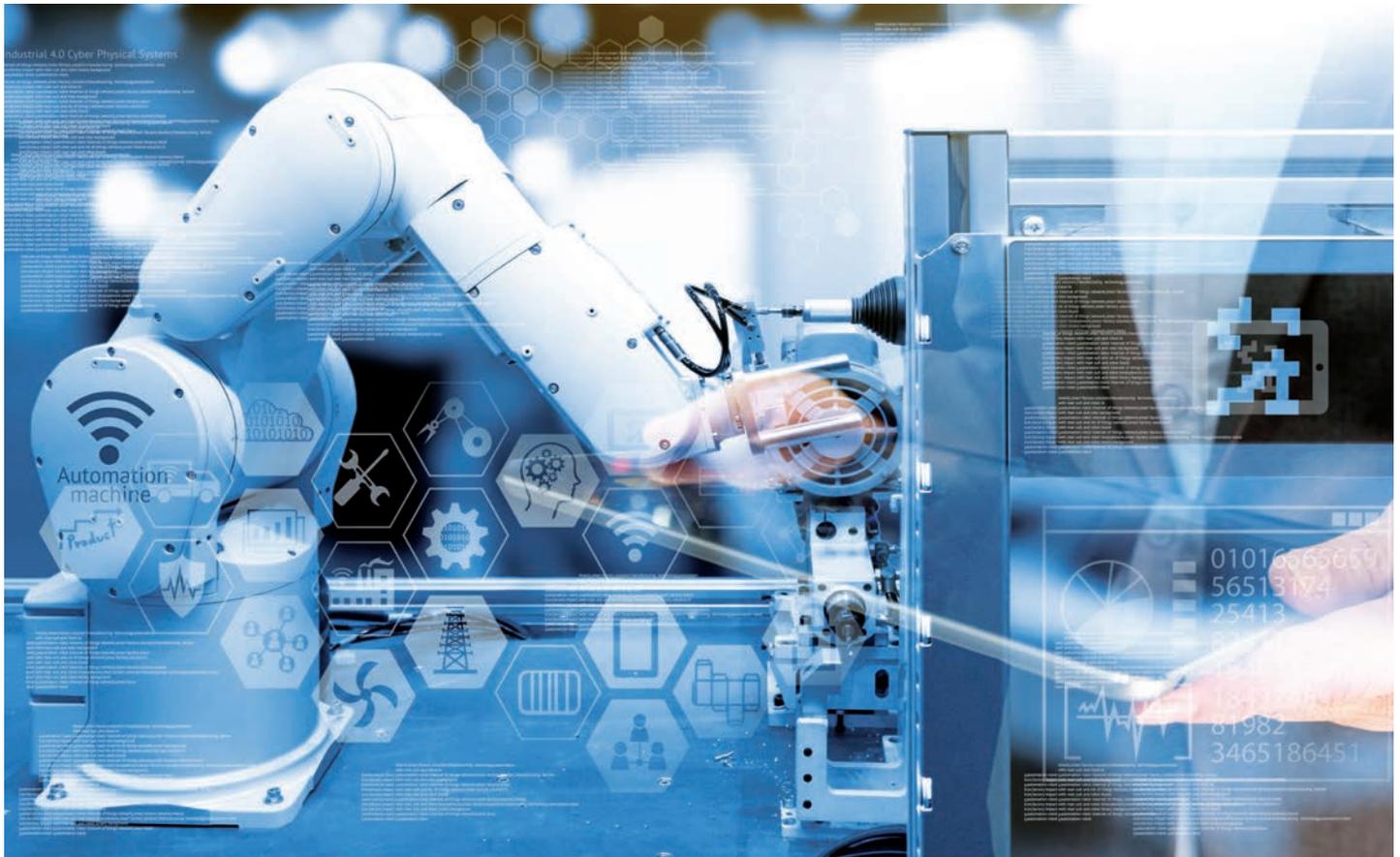


zum besten Zeitpunkt

Reparaturen vermeiden, Ausfallzeiten verhindern und die Restlebensdauer von Maschinen besser ausnutzen: Das Thema Predictive Maintenance ist im Zeitalter von Industrie 4.0 in aller Munde. Aus aktuellen Betriebs- und Zustandswerten werden Ableitungen über die bisherige Belastung bzw. den Verschleiß einer Komponente oder einer Maschine getroffen. Daraus wird eine Vorhersage entwickelt, wann die Ausfallwahrscheinlichkeit einen kritischen Wert erreicht. So können wartungsbedingte Stehzeiten genau geplant, Ersatzteile rechtzeitig nachbestellt und Produktionspläne zeitgenau eingehalten werden.

Kosten eindämmen

Auf den Märkten herrschen immer enger werdende Konkurrenzsituationen, in denen Kleinigkeiten letztlich den Ausschlag geben, ob ein Unternehmen Erfolg verbucht oder nicht. Besteht allerdings die Möglichkeit für Betriebe, hohe Instandhaltungs- beziehungsweise Reparaturkosten zu reduzieren und dadurch die Wertschöpfung zu steigern, stellt dies bereits einen großen Vorteil im Wettbewerb dar. Durch vorausschauende Wartung lassen sich Kostenvorteile generieren. Stillstände verursachen Beträge in immenser Höhe. Die Einsparungen sind je nach Anwendung und Branche sehr unterschiedlich. Zum Beispiel kann



Predictive Maintenance: Aus den Zustandswerten werden Ableitungen über die Belastung oder den Verschleiß von Komponenten getroffen.

Doch was kann die vorausschauende Wartung darüber hinaus? Und welche Auswirkungen hat sie auf den durch den digitalen Wandel ohnehin vom Ins-Abseits-Rücken bedrohten Faktor Mensch? Einer, der es wissen muss, ist Moritz von Plate. Der CEO der Cassantec AG mit Sitz in Zürich ist Experte für Prognosemodelle und hat mit seinem Unternehmen einen Algorithmus zur Ermittlung von Maschinenstörungen entwickelt. Er erläutert, warum das Thema Instandhaltung als fester Bestandteil der Wertschöpfung betrachtet werden muss.

ein Kohlekraftwerk mit 1,5 GW Kapazität mit vier Millionen Euro, eine Raffinerie mit 3,5 Millionen Euro Einsparungen pro Jahr rechnen. Typischerweise entfallen ein Drittel des Nutzens auf Kosteneinsparungen und zwei Drittel entstehen durch verbesserte Anlagenverfügbarkeit. „Cassantec Prognostics, wie unsere Prognoselösung heißt, zeigt über eine Ampeldarstellung zukünftige Wahrscheinlichkeiten an, wann mit welchen Störungen zu rechnen sein wird. Häufig liegt der Fokus von Anlagenmanagern auf der Einsparung

kurzfristiger Kosten zur Verbesserung des Ergebnisses, unser Tool macht dagegen auch langfristige Kostensenkungen möglich“, erläutert von Plate.

Erschwerte Budgetverwaltung

Ausfälle von Anlagen verursachen nicht nur Kosten zur Behebung von Störungen oder beeinträchtigen die Produktion, sondern erschweren die Planung und den Umgang mit vorhandenem Kapital. Unberechenbare Anforderungen bezüglich Inventar und Ersatzteilen sorgen dafür, dass langfristige Vorhaben oftmals nur eingeschränkt durchzuführen sind. „Es ist notwendig, die Instandhaltung als Teil der gesamten Wertschöpfung zu betrachten und systematisch auszurichten. Ist diese nämlich überwiegend reaktiv ausgerichtet, hat dies große finanzielle Auswirkungen durch erhöhte Kosten und verringerte Umsätze aufgrund von Produktionsausfällen. Um erfolgreich zu sein und Ziele zu erreichen, müssen Betriebe dauerhaft produzieren und hohe Qualität anbieten, was durch Ausbleiben von Störungen gewährleistet ist. Haben Unternehmen Transparenz über die zukünftigen Risiken, planen sie besser“, gibt der Experte an.

Daten als Schlüssel zum Erfolg

Viele Unternehmen sammeln und verfügen über große Mengen von Informationen, die sie aber noch nicht zu ihrem Vorteil einsetzen. „Datenmaterial vorliegen zu haben, ist die Grundlage, es sinnvoll einzusetzen schließlich die effektive Lösung. Große Mengen von Daten unterschiedlicher Quellen zu verwalten, stellt Verantwortliche vor Herausforderungen. Cassantec Prognostics zum Beispiel verwendet die relevanten Daten direkt aus den Anlagen und wertet sie entsprechend aus. Somit unterstützt das Tool Anlagenmanager aktiv bei der Analyse. Ziel ist es dann, anhand der Ergebnisse wertschöpfende Handlungen zur Aufrechterhaltung des funktionierenden Anlagenzustands durchzuführen“, weiß von Plate. In vielen Fällen ist also bereits die Voraussetzung gegeben, Instandhaltung richtig zu betreiben.



Produktionsausfälle als Konsequenz

» Es ist notwendig, die Instandhaltung als Teil der gesamten Wertschöpfung zu betrachten und systematisch auszurichten.«

Moritz von Plate, CEO Cassantec AG



Faktor Personal: Was ändert sich?

Das Sammeln und Auswerten der nun gewonnenen Daten stellt Betriebe vor neue Aufgaben. Die Flut an Daten zu bewältigen, kann Mitarbeiter überfordern. Wenn den Betrieben die notwendigen Ressourcen und Methoden zur systematischen Auswertung fehlen, mindert dies das Einsparungspotenzial. Werden durch Predictive-Maintenance-Lösungen nun andere Qualifikationsanforderungen an die Mitarbeiter gestellt? „Unternehmen haben jahrzehntelang Wissen aufgebaut, das in den

INFO-BOX I

Condition Monitoring: Die Vorstufe zur vorausschauenden Wartung

Die Verfügbarkeit technischer Anlagen und Maschinen soll auf einem konstant hohen Niveau gehalten werden. Solange alles reibungslos läuft, ist alles gut. Das Problem: Maschinen und Anlagen müssen in regelmäßigen Abständen gewartet werden. Der Teufel steckt aber wie so oft im Detail – in diesem Fall im richtigen Zeitpunkt. Die Frage, wann oder wie oft eine Wartung nötig ist, ist betriebswirtschaftlich schwer zu beantworten. Wird zu häufig gewartet, entstehen unnötig hohe Kosten für Materialverbrauch und Stillstandszeiten. Wird das Wartungsintervall zu lang angesetzt, riskiert der Betrieb den Ausfall der Maschine – bei einem ungeplanten Stillstand entstehen erhebliche zusätzliche Kosten für Reparaturen, unter Umständen drohen darüber hinaus Lieferverzögerungen.

Zustandsüberwachung, also Condition Monitoring, ist ein Konzept, durch das Wartungsintervalle ausgedehnt werden, aber Stillstände verhindert werden sollen. Antriebsgeräusche von Windkraftanlagen werden mit Mikrofonen überwacht und ihre Vibrationen mittels Sensoren gemessen. Sobald sich Abweichungen vom Normalbetrieb zeigen, wird es Zeit für ein Service.

„Haben Unternehmen Transparenz über die zukünftigen Risiken, planen sie besser“, sagt Moritz von Plate.



Köpfen der Ingenieure und Techniker steckt. Dieses geht mit der alternden Demografie verloren“, gibt Moritz von Plate zu bedenken und fügt hinzu: „Gute Datenanalyse-Systeme machen sich dieses Wissen zunutze, anstatt dass sie Data Scientists neuen Schlags erforderlich machen. Im Ergebnis brauchen die Betriebe also meist kein neues Personal, sondern die richtigen neuartigen Data-Science-Lösungen, gepaart mit der Bereitschaft der Mitarbeiter, sich auf diese neuen Methoden gedanklich einzulassen. Es geht also mehr um Change Management als um den Aufbau neuen Personals.“

Nicht alles Gold, was glänzt

Nicht jede Anlage kann mit der erforderlichen Sensorik ausgestattet werden. Zumindest nicht nach technisch

und wirtschaftlich sinnvollen Maßstäben. Moritz von Plate sieht hier aber eine positive Entwicklung: „Da Sensorik immer günstiger wird, weitet sich der sinnvolle Einsatz laufend aus; zudem werden Sensoren für immer neue Anwendungen entwickelt.“ Typischerweise sind Sensoren unter folgenden wesentlichen Voraussetzungen am sinnvollsten: Ausfälle aufgrund von Schäden oder Umsatzeinbußen sind teuer, so dass man sie durch Datenanalytik vermeiden sollte. Dies ist insbesondere in Prozessindustrien der Fall, weil hier Umsatzeinbußen am höchsten sind. Die Störungen, die zu den Ausfällen führen, müssen durch Daten erkennbar sein. So lassen sich menschliche Fehler oder Blitzschlag nicht durch Daten sichtbar machen, Verschleiß aber sehr wohl.

Zudem versprechen viele Anbieter von Predictive-Maintenance-Lösungen alles. Echten Inhalt vom Marketing zu trennen, ist nicht einfach. Daraus erwächst die Notwendigkeit zu sauberem Erwartungsmanagement. „Heutige Predictive-Maintenance-Lösungen ermöglichen erhebliche Vorteile, machen es aber erforderlich, dass sich die Experten beim Betrieb mit den Erkenntnissen, die diese Lösungen liefern, aktiv auseinandersetzen“, erklärt der CEO von Cassantec. „Häufig besteht noch die Erwartung, dass diese Lösungen einem das Denken abnehmen. Das Gegenteil ist aber der Fall, weil diese Lösungen Transparenz schaffen, mit der man sich auseinandersetzen muss.“ Daraus leitet sich der Bedarf nach Change Management ab, denn die alten Wege, Entscheidungen zu fällen, können (und müssen) mithilfe der neuen Erkenntnisse hinterfragt werden. „Predictive Maintenance bedeutet also nicht, dass man – in einer Analogie gesprochen – vom papierhaften aufs papierlose Büro umstellt, ansonsten aber alles beim Alten bleibt; stattdessen bedeutet es, dass man die Art, wie man arbeitet und zu Entscheidungen kommt, auf neue Beine stellen muss“, sagt Moritz von Plate abschließend.

MW

INFO-BOX II

Über Cassantec

Die 2007 in Zürich als AG gegründete Cassantec und ihre deutsche Tochtergesellschaft sind darauf spezialisiert, Kunden eine hoch entwickelte Prognoselösung zu liefern. Mit Standorten in Zürich, Berlin und Cleveland/USA gibt das Unternehmen präzise Prognosen über den Zustand von Anlagen und Anlagenkomponenten ab, aus denen der Betreiber optimale Handlungsmöglichkeiten ableiten kann. Durch den prognostischen Ansatz, mit Cassantec Prognostics Risiken im Voraus zu berechnen, hebt sich das Unternehmen von den sonst bekannten Monitoring- oder Diagnosedienstleistern ab. Cassantec Prognostics basiert auf neuen und einzigartigen Kombinationen mathematischer Methoden. Ermittelt werden Zustandstrends, Risikoprofile von Störungen und verbleibende Restlebensdauer einer großen Bandbreite von Maschinen und Anlagen. Das Unternehmen kann Referenzen aus den Bereichen Energieerzeugung, Öl und Gas, der Prozessindustrie und dem Transportsektor vorweisen. Für ihre innovative Prognoselösung wird Cassantec von der Schweizerischen Kommission für Technologie und Innovation (KTI) gefördert und kooperiert mit führenden Universitäten und Partnern aus der Industrie. Der Name Cassantec (Abkürzung für Cassandra Technologies) bezieht sich auf die Figur Cassandra aus der griechischen Mythologie, die vor drohenden Gefahren warnt.

Konsequent für Kunden da: AKZEPTA als **Leitbetrieb** lebt Servicequalität!



Leitbetrieb
Österreich



Profitieren auch Sie mit überzeugender **SERVICE-KOMPETENZ – ALS LEITBETRIEB!**

AKZEPTA weiß, wie man Kunden begeistert: Nicht umsonst empfehlen mehr als 95 Prozent von ihnen dieses Unternehmen weiter. Diese herausragende Empfehlungsrate kommt nicht von ungefähr: Seit der Gründung vor knapp 30 Jahren konzentriert sich der Inkasso-Dienstleister konsequent auf seine Kunden.

Mit großem Erfolg: Heute bearbeitet AKZEPTA mehr als 50.000 Geschäftsfälle jährlich. „Wir richten unsere Servicequalität so aus, dass sie den Kunden echte Wertschöpfung bringt“, erklärt Gründer und Inhaber Erich Stadler die Basis, welche AKZEPTA zu einem führenden Anbieter der Branche gemacht hat.

Mit den Kunden noch besser werden

Das AKZEPTA-Inkassosystem wird zusammen mit den Kunden – namhaften Firmen und Konzernen in ganz Mitteleuropa – ständig optimiert und weiterentwickelt mit dem Ziel, den Cash-Flow jedes Kunden weiter zu verbessern. Das umfassende Berichtswesen passt sich an individuelle Kundenanforderungen an und liefert aussagekräftige Analysen, Bewertungen und Vergleichszahlen. Die direkte Online-Akteneinsicht ergänzt das Serviceangebot und steht auch als kostenloses SAP Add-On zur Verfügung.

Das Wachstum von AKZEPTA ist leicht erklärt!

Einerseits empfehlen die vielen Stammkunden die Dienstleistungen ständig weiter, andererseits können sich Neukunden bei einem risikolosen Test in der Praxis überzeugen – sogar mit Zufriedenheitsgarantie!
Interesse an einem Vergleich zu Ihrem derzeitigen Inkasso-System? Mehr dazu auf: www.akzeptata.com

Die ServiceMarke Leitbetrieb – ein echter USP

Konsequent auf die Kunden konzentrieren: Das ist auch die klare Botschaft der ServiceMarke Leitbetrieb. Sie wurde vom Gründer der AKZEPTA GRUPPE, Erich Stadler, initiiert und hat sich zu einem bekannten Markenzeichen für Unternehmen entwickelt, welche sich zur optimalen Kundenorientierung bekennen.

Exklusiv für hochwertige Unternehmen

Mit der ServiceMarke Leitbetrieb verfügen kundenorientierte Betriebe über ein attraktives, deutlich sichtbares Alleinstellungsmerkmal. Zugleich steht die ServiceMarke Leitbetrieb auch für wertehaltige Unternehmen: Sie ist der Gradmesser für eine buchstäblich hochwertige Firmenkultur im Umgang mit Kunden und Partnern.

Infos, Tools und viele weitere Vorteile

Vielseitige Verwendungsmöglichkeiten im In- und Ausland, zahlreiche nützliche Tools und laufend aktuelle Infos zum Thema Servicequalität sind weitere Pluspunkte der starken ServiceMarke für die teilnehmenden Unternehmen.

Die ServiceMarke Leitbetrieb hilft bei der Kundengewinnung und festigt die Kundenbeziehungen!

Positionieren Sie Ihren Kundenservice mit der Marke „Leitbetrieb“ – mehr dazu auf: www.leitbetrieb.com.

Mit AKZEPTA reduzieren Sie die direkten und indirekten Kosten in der Debitorenbuchhaltung!

Noch mehr Informationen zum kostenlosen Test finden Sie auf: www.akzeptata.com.

SALZBURG - TRAUNSTEIN - MÜNCHEN - BERLIN - FRANKFURT

Ein praxistauglicher Methodenkoffer soll produzierenden Unternehmen helfen, die Entwicklung von Instandhaltung 1.0 zu Instandhaltung 4.0 in nachvollziehbaren Schritten zu bewältigen.

Die Zukunft der Instandhaltung.

Über Modewörter wie Industrie 4.0, IoT und smart factory wird derzeit viel diskutiert – nicht zuletzt bei einem Round Table in den NEW BUSINESS Räumlichkeiten. Dabei gilt aber: Nicht immer ist alles, was in Entwicklungslabors technisch möglich ist, in der Praxis sinnvoll. Nichtsdestotrotz durchdringen Informations- und Kommunikationstechnologien Produktion und Instandhaltung und verändern diese nachhaltig.

Eine österreichische Projektgruppe rund um Studienleiter Georg Güntner von Salzburg Research erarbeitet seit Ende 2016 im Rahmen des Forschungsprojektes i-Maintenance Methoden, die produzierende Unternehmen bei ihren nächsten Schritten hin zu einer zukunftsorientierten Instandhaltung unterstützen sollen. „Wir entwickeln mit unseren Pilotunternehmen in der Praxis anwendbare Methoden und sinnvolle Werkzeuge für die digitale Transformation der Instandhaltung“, erklärt Güntner. In produzierenden Unternehmen braucht es kompetente Instandhaltungsmitarbeiter, die neue Technologien und betriebliche Notwendigkeiten sinnvoll kombinieren können. Die vernetzte Fabrik ist zwar vielerorts eine Vision, zukunftsorientierte Organisationen setzen aber jetzt Schritte, um den Anschluss nicht zu verlieren.

Rasche, unkomplizierte Orientierung

„Für produzierende Unternehmen bedeutet der Werkzeugkoffer rasche und unkomplizierte Orientierung in der Fülle an neuen Technologien, die derzeit am Markt verfügbar sind“, erklärt In-

standhaltung-Spezialist Andreas Dankl. Der Werkzeugkoffer wird sowohl strategische als auch technische Aspekte behandeln. Ziel sind konkrete Aussagen zur aktuellen Situation der Organisation und den möglichen und sinnvollen nächsten Schritten hin zu einer zukunftsorientierten Instandhaltung. Nach Einschätzung von Experten werden Pro-

duktion und Instandhaltung künftig näher zusammenrücken. Grund dafür ist die zunehmende Digitalisierung der Fertigungsbereiche und Prozessketten. Vielfach halten die organisatorischen Voraussetzungen nicht mit der zunehmenden Digitalisierung Schritt. „Die vernetzte Fabrik steigert die Komplexität auch und vor allem in der Instand-



haltung. Kommunikations- und IT-Kompetenzen werden immer wichtiger, weil: Wen rufen Sie, wenn Ihre Anlage einen Virus hat? Auch die Fähigkeiten, die an vielen Stellen gesammelten Daten zu kombinieren und aufgrund ihrer Analyse Handlungsempfehlungen für Instandhaltungsmaßnahmen zu geben, werden wichtiger“, so Projektleiter Georg Güntner.

Die Mischung macht's

Das Projektteam i-Maintenance besteht aus Praktikern aus den Bereichen Asset-Management, Instandhaltungsmanagement, Condition Monitoring, Internet of Things, Software und Datenanalyse. Gemeinsam mit den Anwendungspartnern Wien Energie, Österreichs größtem Energiedienstleistungsunternehmen, und dem Mittelständler Schlotterer Son-

Entscheidender Wettbewerbsvorteil

»Exzellente Instandhaltung ist für produzierende Unternehmen kein Kostenfaktor, sondern entscheidender Wettbewerbsvorteil. Vorausschauende Unternehmer haben das längst erkannt und arbeiten an der Instandhaltung 4.0!«

Andreas Dankl, dankl+partner consulting



nenschutz Systeme, Österreichs Marktführer für außenliegenden, nicht textilen Sonnenschutz, wird der Werkzeugkoffer konzipiert, angewendet und verfeinert. Das Team ist dabei nicht zufällig gewählt: Die Zusammensetzung des Konsortiums garantiert, dass „brennende“ Fragestellungen im Bereich der Digitalisierung in der Instandhaltung kompetent behandelt und umgesetzt werden. Das von bmvit und FFG geförderte Forschungs-

projekt i-Maintenance wird im Rahmen des Maintenance Competence Center abgewickelt. Das MCC ist die erste Anlaufstelle für Unternehmen, die ihre Instandhaltung zum intelligenten Partner in der vernetzten Fabrik weiterentwickeln wollen.

Qualifikation als Schlüssel

Durch die Entwicklung einer Methode für die systematische Ermittlung des



Modernste Security-Technologie. Umfassender Schutz.

Die neue UTM 9.5: Mit einfacher und intuitiver Administration setzt sie neue Maßstäbe. Eine zentrale Oberfläche in Verbindung mit modernster Security-Technologie bietet schnellen und umfassenden Schutz für das Netzwerk, Wireless Access, Web, Email und Server.

- ★ Aktiver Schutz durch Web Application Firewall
- ★ Sandstorm Sandboxing für maximale Security
- ★ Schnelles und einfaches Management

Erfahren Sie mehr:
www.sophos.de/utm95



www.sophos.com

Weltweit werden die ausgezeichneten IT-Sicherheitsprodukte von Sophos von mehr als 200 Mio. Nutzern in 150 Ländern eingesetzt. Seit über 30 Jahren.

SOPHOS
Security made simple.



Die österreichische Projektgruppe rund um Studienleiter Georg Güntner von Salzburg Research



Instandhaltung wird komplexer

»Die vernetzte Fabrik steigert die Komplexität auch und vor allem in der Instandhaltung. Kommunikations- und IT-Kompetenzen werden immer wichtiger, weil: Wen rufen Sie, wenn Ihre Anlage einen Virus hat?«

Georg Güntner, Salzburg Research

INFO-BOX

Maintenance Competence Center (MCC)

Das MCC koordiniert und initiiert anwendungsorientierte Forschung, Entwicklung, Innovation und Qualifikation im Bereich der Instandhaltung. Organisatorische und technologische Aspekte stehen ebenso im Fokus wie der Faktor Mensch und die veränderten Kompetenzanforderungen in der vernetzten Fabrik.

Mit der gebündelten Kompetenz erfahrener Instandhaltungs-Praktiker und Experten aus den Bereichen Forschung und Industrial Internet werden Unternehmen auf ihrem Weg zur exzellenten, zukunftsorientierten Instandhaltung 4.0 unterstützt. Das MCC findet für Unternehmen und ihre Mitarbeiter die perfekten Qualifizierungsmöglichkeiten.

Bereits mit dabei: ATOMIC, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mannheim, Campus 02, GIS Systemtechnik, H&H Systems, LakeSide Labs, Schaeffler Austria, Schlotterer Sonnenschutz Systeme, SIEMENS AG Österreich, SCCH Software Competence Center Hagenberg, Ing. Friedrich Szukitsch EDV-Dienstleistungen, Wien Energie u. a.

www.maintenance-competence-center.at

Qualifizierungsbedarfs und einen Leitfaden für den Wissenstransfer wird die Lücke zu den erforderlichen Kompetenzprofilen des Instandhaltungspersonals geschlossen. „Neben technischen Fragestellungen ist die gezielte Befähigung aller Mitarbeiter der Schlüssel zum Gelingen einer zukunftsorientierten Instandhaltung. Deshalb hat das Thema Qualifizierung im i-Maintenance-Forschungsprojekt zentralen Stellenwert“, richtet Jutta Isopp von Messfeld die Auf-

merksamkeit auf die Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse. Andreas Dankl mahnt: „Exzellente Instandhaltung ist für produzierende Unternehmen kein Kostenfaktor, sondern entscheidender Wettbewerbsvorteil. Vorausschauende Unternehmer haben das längst erkannt und arbeiten an der Instandhaltung 4.0!“

VM

www.salzburgresearch.at

www.dankl.com

www.messfeld.com

i-MAINTENANCE

Bohrer, Fräsen oder Hobel werden regelmäßig ausgetauscht oder nachgeschliffen – ob es nötig ist oder nicht. Das erhöht Wartungen und Kosten. Ein Projekt soll nun Abhilfe schaffen.

Jeder Bohrer zählt.

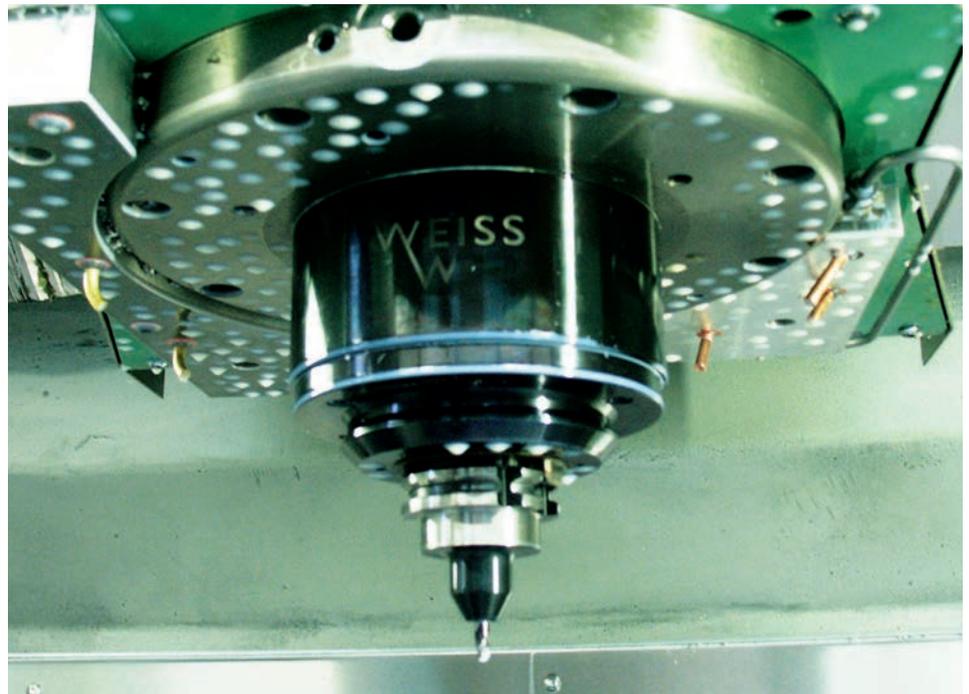
Zahlreiche Arbeitsschritte in herstellenden Betrieben beinhalten spanabhebende Tätigkeiten, sei es beim Bohren, Fräsen, Drehen oder Hobeln. Dabei wird jedoch nicht nur am Werkstück Material entfernt, auch das Werkzeug verschleißt nach und nach. Wann der Zeitpunkt für den Austausch oder das Nachschleifen gekommen ist, wird durch die Standzeit festgelegt. Diese ist aufgrund der unterschiedlichen Einflüsse, denen ein Werkzeug bei seiner Arbeit ausgesetzt ist, allerdings nur schwer exakt zu bestimmen. Zwar lassen sich Werkzeugcharakteristika berechnen, die Maschineneinstellung nimmt jedoch meist ein Mitarbeiter vor und verursacht damit eine bisher nicht zurückverfolgbare Beeinflussung. Hinsichtlich der Standzeit ist eine Schwankungsbreite von ca. 25 Prozent möglich. Um Stillstände und Werkstückschäden zu vermeiden, werden Werkzeuge daher häufig zu früh gewechselt. Dies kann sich in Mehrkosten von bis zu 50 Prozent niederschlagen.

Unterbrechungsfreier Betrieb

Der Schlüssel zum Erfolg – und mehr Produktivität bei der Nutzung von Werkzeugen – ist die Bestimmung der maximal möglichen Standzeit jedes einzelnen Werkzeugs. Hierfür müssen jedoch individuelle Faktoren berücksichtigt werden, wie z.B. die jeweilige Schneidfähigkeit, Einstellungen durch Mitarbeiter oder das Material der Werkstücke. Die Lösung: eine individuelle Lebenszyklusakte, in der jedes Ereignis im Leben eines Werkzeugs festgehalten wird. Basierend auf

diesen Daten entsteht in einem speziellen Management-Tool ein digitaler Werkzeugzwilling, über den ermittelt werden kann, wann ein Werkzeug ausgetauscht oder erneuert werden muss. Wie aber kommen die Daten vom Werkzeug in das Management-Tool? Manuelles Auslesen scheidet aus.

Forscher vom Fraunhofer IMS haben diese Herausforderung mit einer neu entwickelten RFID-Technologie gelöst. Die neuen Transponder arbeiten auf einem Frequenzbereich von 5,8 GHz und können auch in der schwierigen metallischen Umgebung von Produktionsstätten aus bis zu einem Meter Entfernung



Bohrspindel im industriellen Fertigungsprozess: Mithilfe „intelligenter“ Werkzeuge für „Industrie 4.0“ lassen sich Prozesse autonom optimieren.

Nicht nur, weil hierfür der Betrieb unterbrochen werden muss, sondern auch, weil sich die Werkzeuge oft an unzugänglichen Orten befinden und herkömmliche Übertragungsmethoden durch das meist metallische Umfeld gestört werden.

ausgelesen werden. Erst dadurch wird eine effektive Kommunikation zwischen Werkzeug und Datenbank möglich. Da der RFID-Transponder eine Fläche von weniger als 5 mm² einnimmt, kann er leicht in die Oberfläche von Werkzeugen eingebaut werden. **MW**



Experten sind sich einig: Die Zukunft der Energiebranche ist smart und digital. Großes Potenzial sehen Energieversorger vor allem in künstlicher Intelligenz zur Wartung von Anlagen.

Intelligenzschub für Energienetze.

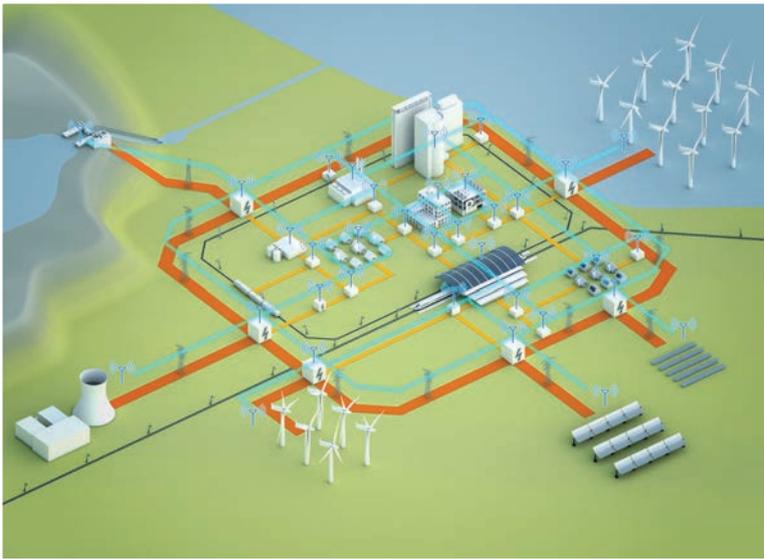
Die Digitalisierung wird die Energiewirtschaft massiv betreffen und verändern. Welche Auswirkungen und Zukunftsentwicklungen die Branche erwartet, hat die Österreichische Energieagentur in ihrer aktuellen Studie „Digitale Transformation der Energiewelt“ erhoben. Die Einschätzungen bezüglich der Effekte der Digitalisierung sind ein-

deutig: 88 Prozent der Experten aus Energieunternehmen vertreten die Ansicht, dass mit starken Veränderungen zu rechnen ist. Weitere zwölf Prozent erwarten zumindest mittlere Auswirkungen. Keiner der Befragten rechnet damit, dass die Digitalisierung die Energieunternehmen nur schwach berühren wird. Andere Branchen sehen das Thema etwas gelassener: Knapp drei Viertel gehen

von starken Veränderungen aus, sieben Prozent glauben an schwache Auswirkungen.

Energiebranche sieht sich nicht als Profiteur der Digitalisierung

„Die gesamte Energiebranche geht von großen Veränderungen durch die Digitalisierung aus. Interessanterweise sieht sie sich allerdings nicht als Profiteur



Mithilfe künstlicher Intelligenz können Smart Grids kosteneffizient betrieben und weiter ausgebaut werden.

dieser Entwicklung“, analysiert Herbert Lechner, wissenschaftlicher Leiter der Österreichischen Energieagentur. Die Befragten sind einig, dass etablierte Energieunternehmen in Zukunft starke Konkurrenz bekommen werden. Ganze 88 Prozent sehen energierelevante Start-ups als neue Player. 85 Prozent glauben, dass etablierte branchenfremde Unternehmen profitieren werden, insbesondere IKT-Unternehmen. „Dabei zeigt sich ein interessanter Aspekt: Bei den neuen Akteuren zählt nicht mehr vorrangig der Besitz von Infrastruktur, sondern die Kontrolle der Schnittstelle zwischen Anbieter und Kunden. Vormalig branchenfremde Anbieter oder Start-ups verkaufen Strom, ohne ein Kraftwerk zu besitzen“, erläutert Lechner. Aus Sicht der Energieunternehmen ist die Relevanz der Digitalisierung sehr hoch, der Mehrwert für die Branche

fällt tendenziell etwas geringer aus. „Interessant ist die niedrigere Einschätzung des Mehrwertes im Vergleich zur Relevanz der Digitalisierung. Sie kann als Zweifel der Energiebranche interpretiert werden, ob sich die Digitalisierung auch wirtschaftlich in den derzeitigen und künftigen Geschäftsmodellen niederschlagen wird“, analysiert Günther Pauritsch, Leiter des Centers Energiewirtschaft & Infrastruktur in der Österreichischen Energieagentur und Co-Autor der Studie. In den Antworten anderer Branchen ist dieses Muster auch zu erkennen, allerdings in geringerem Ausmaß.

Noch nicht smart genug

Erheblichen Nachholbedarf sieht die Energiebranche beim Einsatz künstlicher Intelligenz (KI), zum Beispiel für Verbrauchs- und Netzauslastungsprognosen. Erst zehn Prozent der Energieversorger setzen sogenannte Predictive-Analytics-Systeme ein. Jedes zweite Unternehmen der Branche will das schnell ändern und sieht großes Potenzial in den KI-Entwicklungen. 60 Prozent wollen zudem ihren Bestand an intelligenten Sensoren deutlich ausbauen, um Kosten bei der Wartung der Anlagen zu sparen, so die Ergebnisse der Potenzialanalyse „Künstliche Intelligenz“ von Sopra Steria Consulting.

Die Energieversorger reagieren mit ihren geplanten Maßnahmen auf die zunehmende Dezentralisierung der Stromnetze. Energieverbraucher sind zunehmend auch Produzenten, so genannte Prosumer. Damit wird es schwieriger, abzuschätzen, wann diese Strom aus dem Netz beziehen. Verteilnetzbetreiber müssen jedoch zu jeder Zeit sicherstellen, dass sie ihre Kunden bei Bedarf zu hundert Prozent mit Energie versorgen können. Das erfordert entsprechende Investitionen in Smart Grids. „Über die Netzentgelte lassen sich diese Investitionen künftig nur noch bedingt refinanzieren. Alternative Lösungen sind gefragt“, sagt Sascha Krauskopf, Experte für Energieversorger von Sopra Steria Consulting.

Mit zusätzlichen Investitionen in künstliche Intelligenz wollen die Energieversorger die Kosten für den Smart-Grid-Ausbau und den Betrieb überschaubar halten. „Automatisierte und selbstlernende Systeme werden mit der Zeit immer besser darin, Vorhersagen zu treffen, wie viel Strom ein Haushalt oder ein Unternehmen in jedem Moment verbraucht und produziert. Die Kosten für das Netzmanagement und den Energiehandel lassen sich mit Predictive-Intelligence-Lösungen um rund 20 Prozent senken“, so Krauskopf.

Predictive Maintenance wichtiger Einsparfaktor

Ein weiteres Einsatzgebiet von KI-Technologien ist Predictive Maintenance. Intelligente Ortsnetzstationen liefern beispielsweise eine Vielzahl an Daten wie Transformator-Temperaturen, Lastgänge, Energieflüsse und Schaltzustände. Diese Informationen ermöglichen die vorausschauende Instandhaltung der Anlagen. Jährliche Kontrollgänge fallen weg. 60 Prozent der Energieversorger sehen in der Bewertung von strukturierten und unstrukturierten Informationen für eine effizientere Wartung den zentralen Nutzen künstlicher Intelligenz, so die Studie. Der Ausbau von Sensorik wird deshalb in der Branche als eines der wichtigsten KI-Einsatzfelder der Zukunft angesehen. **BO**

In der Massenproduktion hapert's bei der Rückverfolgung einzelner Komponenten. Nun wurde ein markerfreies System zum Tracken von Massenbauteilen entwickelt.

Bauteil-Rückverfolgung per „Fingerabdruck“.

In Zeiten hoch vernetzter Produktionsabläufe und globaler Zulieferketten ist es für die Industrie eine Herausforderung, einzelne Komponenten komplexer Produkte im Nachhinein zurückzuverfolgen. Bei hochpreisigen Komponenten werden RFID-Etiketten, DataMatrix-Codes oder auch chemische Marker zur Identifizierung eingesetzt. Eine lückenlose Rückverfolgbarkeit von Bauteilen und Produktionshistorien ist

jedoch auch in der Massenproduktion sinnvoll, denn einmal verbaut können auch die kleinsten und auf den ersten Blick unscheinbarsten Teile die Qualität eines komplexen und teuren Endprodukts beeinträchtigen. „Insbesondere für kleine, preissensitive Elemente wie beispielsweise elektrische Steckverbinder oder Zündkerzen sind daher praktikable und zugleich kostengünstige ‚Track & Trace‘-Lösungen gefragt. Etiketten oder spezielle Markierungen

erweisen sich hierbei jedoch oftmals als zu teuer oder technisch nicht realisierbar“, erklärt Alexander Förste, Projektleiter „Track & Trace Fingerprint“ am Fraunhofer IPM. „Um dieser Problematik zu begegnen, haben wir mit ‚Track & Trace Fingerprint‘ ein effizientes System zur Rückverfolgung von Massenbauteilen entwickelt, das die individuelle Wiedererkennung und Authentifizierung einzelner Komponenten ermöglicht.“



Das Fraunhofer IPM hat mit „Track & Trace Fingerprint“ ein markerfreies System zur Rückverfolgung von Massenbauteilen entwickelt.

Der Teufel steckt im Detail

»Die Qualität komplexer Industrieprodukte kann von der Beschaffenheit jedes einzelnen Bauteils abhängen. Wenn ein einziger, nur wenige Cent teurer fehlerhafter Stecker die Funktionsfähigkeit und Langlebigkeit einer komplexen Elektronik-Steuerbox zum Beispiel im Automobil gefährdet, werden oft sämtliche verbaute Stecker in ‚Sippenhaft‘ genommen.«

Dr. Alexander Förste, Fraunhofer IPM



Auch Massenbauteile sind Unikate

Die neue Fraunhofer-Technologie nutzt die individuell ausgeprägte Mikrostruktur der Oberflächen von Bauteilen und Halbzeugen. Zunächst wird ein ausgewählter Bereich des Bauteils mit all seinen spezifischen Strukturen und deren Positionen mit einer Industriekamera hochaufgelöst aufgenommen. Aus dem Bild wird eine charakteristische Bitfolge – der „Fingerprint“ – errechnet und ei-

ner individuellen ID zugeordnet. Diese Paarung wird in einer Datenbank hinterlegt. Die ID kann dann mit weiteren Informationen wie Mess- oder Herstellungsdaten verknüpft werden. Für eine spätere Identifizierung des Bauteils wird der Vorgang einfach wiederholt – ein Datenabgleich nach der Bildaufnahme liefert zuverlässig und fehlerfrei den entsprechenden Fingerprint-Code und somit weitere individuelle Merkmale

des Bauteils. „Das Eingravieren einer Seriennummer oder das Aufbringen eines Barcodes verbietet sich auf einer Dicht- wie auch auf einer dekorativen Oberfläche. Unser neuer Ansatz dagegen ist auch im Hinblick auf Massenbauteile effizient, praxistauglich und kostensparend: Eine große Bandbreite an Materialien eignet sich für diese Art der markierungsfreien Rückverfolgung – von glatten Kunststoffen über Alumi- >>

EMO Hannover

The world of metalworking



INFO:
VDW – Generalkommissariat EMO Hannover 2017
Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken e.V.
Corneliusstraße 4 · 60325 Frankfurt am Main · GERMANY
Tel.: +49 69 756081-0 · Fax: +49 69 756081-74
emo@vdw.de · www.emo-hannover.de

Informationen, Tickets und Reiseangebote:
Deutsche Handelskammer in Österreich e.V.
Schwarzenbergplatz 5 Top 3/1
1030 Wien
Tel.: +43 1 54 5 14 17-54, Fax: +43 1 54 5 22 59
E-Mail: info@hf-austria.com





» nium und Eisenguss bis hin zu lackierten Oberflächen“, erläutert Förste. „Der stochastische ‚Fingerabdruck‘ eines Bauteils lässt sich auch bei Losgrößen von mehreren 100.000 Stück im Sekundentakt eindeutig identifizieren – dies ermöglicht eine Zuordnung von bauteilbezogenen Daten im Produktionstakt. Da keine zusätzlichen Marker oder IDs am Produkt angebracht werden, ist dieses System nicht nur fälschungssicher, sondern auch sehr ökonomisch realisierbar – es fallen schließlich keine stückzahlabhängigen Kosten an.“ Die robuste Objekterkennung funktioniert durch die große Zahl möglicher Messpunkte zuverlässig auch bei Störeinflüssen wie Verunreinigungen oder Kratzern.

Ohne Rückverfolgbarkeit keine Prozessoptimierung

Eine vollständige und markierungsfreie Rückverfolgbarkeit über den gesamten Herstellungsprozess schafft einen spürbaren Mehrwert, gerade in Branchen mit hohen Qualitätsstandards wie etwa der Automobilindustrie oder der Medizintechnik. Einen ersten Prototyp des neuen Verfahrens hat das Fraunhofer IPM im Rahmen des Projekts „Track4Quality“ bereits im Einsatz. Zudem wird in der zweiten Jahreshälfte 2017 bei einem Partner aus der Automobilzulieferindustrie eine Pilotinstallation in Betrieb genommen. „Unsere Technologie zeigt anschaulich, wie die Vernetzung von Digitalisierungslösungen und herkömmlichen Fertigungsprozessen im Rahmen der Industrie 4.0 in der Praxis funktioniert“, so Förste. „Die Qualität

komplexer Industrieprodukte kann von der Beschaffenheit jedes einzelnen Bauteils abhängen. Wenn ein einziger, nur wenige Cent teurer fehlerhafter Stecker die Funktionsfähigkeit und Langlebigkeit einer komplexen Elektronik-Steuerbox zum Beispiel im Automobil gefährdet, werden oft sämtliche verbaute Stecker in „Sippenhaft“ genommen. Unser Verfahren verhindert solch aufwendige und kostenintensive Großeingriffe in die Produktions- und Wertschöpfungskette.“ Wenn produzierende Unternehmen auch kleinste Schlüsselkomponenten in der Massenerzeugung rasch und zweifelsfrei zurückverfolgen können, trägt dies zur Optimierung ihrer Prozesse bei – beispielsweise bei der Verbesserung von Produktions- und Montageabläufen, bei eventuell notwendigen Rückrufaktionen oder beim Recycling. **MW**

Neue B&R-Technologie ermöglicht es Maschinenapplikationen, Informationen per SMS oder E-Mail zu senden. Die gewonnene Eigen-Intelligenz erhöht die Verfügbarkeit der Maschine.

Mehr Servicefunktionen für Maschinen und Anlagen.

Zuletzt stand B&R aufgrund der Übernahme durch die ABB AG stark im Fokus. Nun macht das innovative Automatisierungsunternehmen mit Hauptsitz in Österreich und Niederlassungen in der ganzen Welt mit dem Ausbau seines Technologie-Baukastens mapp Technology von sich Reden. Mit dem neuen Softwarebaustein mapp Tweet verschickt eine Maschinenapplikation bei bestimmten Ereignissen Nachrichten per SMS oder E-Mail und hilft

dadurch, die Verfügbarkeit der Maschine zu erhöhen.

Automatisch Nachrichten versenden

mapp Tweet ist mit wenigen Klicks eingerichtet und lässt sich einfach mit anderen mapp-Komponenten verbinden. So kann die Alarm-Komponente mapp AlarmX bei Alarmen, die sofortiges Eingreifen erfordern, automatisch eine Nachricht an den Wartungstechniker schicken. mapp Tweet kann weitere Informationen, zum Beispiel zur Behebung

der Alarmursache mitsenden, sodass ein Instandhalter schnell und effizient die Ursache beheben kann. Maschinenstillstände werden so gezielt und effizient reduziert.

Kurze Reaktionszeiten im Wartungsfall

Ist der Servicetechniker nicht vor Ort, kann er mit der B&R-Fernwartungslösung innerhalb weniger Augenblicke die Verbindung herstellen, eine Ferndiagnose durchführen, Maschinenparameter anpassen und die Ursachen beheben. Die Lösung steht im Einklang mit gängigen IT- und Sicherheitsrichtlinien und ermöglicht große Einsparungen bei geringen Investitionskosten. **VM**

INFO-BOX

Über B&R

Als Branchenführer in der Industrieautomation kombiniert B&R modernste Technologien mit fortschrittlichem Engineering. B&R stellt den Kunden verschiedenster Branchen Gesamtlösungen in der Maschinen- und Fabrikautomatisierung, Antriebs- und Steuerungstechnik, Visualisierung und integrierten Sicherheitstechnik bereit. Lösungen für die industrielle Feldbus-Kommunikation – allen voran POWERLINK und der offene Standard openSAFETY – runden das Leistungsportfolio von B&R ab. Darüber hinaus ist die Software-Entwicklungsumgebung Automation Studio Wegweiser für zukunftsgerichtetes Engineering. Mit seinen Lösungen setzt B&R neue Standards in der Automatisierungswelt, hilft, Prozesse zu vereinfachen, und übertrifft Kundenerwartungen.

www.br-automation.com



Ab sofort sind bei B&R Funktionen zum automatischen Informationsversand für moderne Wartungskonzepte verfügbar.

Die TÜV AUSTRIA Group baut ihre technischen Dienstleistungsangebote in Österreich und rund um den Globus kontinuierlich aus und sorgt so für ein sicheres Arbeitsumfeld bei ihren Kunden.

Nachhaltig, flexibel, praxistauglich.



Ob Industrieunternehmen, Anlagenbetreiber, Handels- oder Dienstleistungsbranche, Start-up, Unternehmensgründer oder kommunaler Bereich: Sicherheit spielt in jedem Fall eine wichtige Rolle. Und den richtigen Partner für alle Fragen rund um Sicherheit und Qualität zu haben.

Spürbares Gefühl an Sicherheit

Die TÜV AUSTRIA Group liefert – im 145. Jahr ihres Bestehens – mit umfassenden technischen Sicherheitsdienstleistungen den entscheidenden Mehrwert für nachhaltige, flexible und vor allem praxistaugliche Lösungen. Nicht nur in Österreich, sondern mit Niederlassungen und Kooperationspartnern

in mehr als 40 Ländern auch weltweit. Mit der ständigen technischen Modernisierung von Produktions- und Arbeitsabläufen gewinnt das Thema Sicherheit immer stärker an Bedeutung. Ein sicheres Arbeitsumfeld ist wesentlicher Bestandteil für Produktivität, Effizienz und damit attraktive Arbeitsplätze. Und nur sicherheits- und qualitätsgeprüfte Pro-

INFO

Der TÜV AUSTRIA Wissenschaftspreis für HTL- und Uni-Absolventen und Unternehmen geht in seine sechste Auflage: Mehr drin für neue Ideen! Für eine Reihe von Gewinnern war der TÜV AUSTRIA Wissenschaftspreis ein erstes wichtiges Karriere-Sprungbrett, für Unternehmen ein entsprechender Image-Booster.

www.tuv.at/wissenschaftspreis

WISSENSCHAFTS
PREIS
2017
UNI / FH

**TÜV
AUSTRIA**

**Heisser Tipp
für Karrierestarter!**

Jetzt alle Chancen nutzen!

www.tuv.at/wipreis-uni



dukte, Dienstleistungen und Prozesse vermitteln Konsumenten ein spürbares Gefühl an Sicherheit.

Sicherheit als Wettbewerbsvorteil

Mit vielfältigen sicherheitstechnischen Dienstleistungen schafft TÜV AUSTRIA immer einen Mehrwert: Durch die Zurverfügungstellung von technischen Expertisen, in Sachen Energieeffizienz, mit innovativen Lösungen bei Industrie 4.0 und im IT-Sicherheitsbereich oder mit maßgeschneiderten Aus- und Weiterbildungsangeboten. Sicherheit wird vor allem in einer immer rascher digitalisierten Welt zum Wettbewerbsvorteil. Aber auch dort, wo mittels Werkstoffprüfung Bauteile auf Herz und Nieren geprüft werden müssen, ist TÜV AUSTRIA erster Ansprechpartner. Von der Druckrohrleitung über Spezialwerkzeug für die

Flugzeugindustrie bis zur Stromschiene der U-Bahn. In Oberösterreich betreibt das Unternehmen den größten und modernsten Strahlenanwendungsraum des Landes, der die idealen Voraussetzungen für sämtliche Durchstrahlungsprüfverfahren bietet. Mit der mehrheitlichen Übernahme der Technischen Forschungs- und Versuchsanstalt der TU Wien durch den TÜV AUSTRIA kommt zu allen Fragen der Werkstoffanwendung und -auslegung jetzt auch noch die entsprechende Forschungsexpertise. TÜV-AUSTRIA-Werkstofftechniker waren als langjähriger Sicherheitsdienstleistungspartner der OMV auch heuer beim Turnaround der Raffinerie Schwechat dabei. Die TÜV AUSTRIA Group engagiert sich seit vielen Jahren auch für Österreichs Next Generation. Mit dem TÜV AUSTRIA Wissenschaftspreis, der Vergabe von Stipendien für Studierende an technisch-naturwissenschaftlichen Universitäten und Fachhochschulen, sowie der Aktion TÜV AUSTRIA Kids, die Technik spielerisch und Neugierde weckend in Volksschulen bringt.

Starkes internationales Engagement

Technische Expertisen und vor allem die Zuverlässigkeit des TÜV AUSTRIA ließen die Unternehmensgruppe in den vergangenen Jahren verstärkt mit internationalen Engagements punkten. TÜV-AUSTRIA-Techniker begleiten beispielsweise mit Strahlenschutzdienstleistungen den Rückbau von Spaniens ältestem



Die TANAP-Projekte wurden unter der Leitung von TÜV AUSTRIA Turk gemeinsam mit dem Türkischen Standardinstitut (TSE) und dem Unternehmen UGETAM durchgeführt: 38 Inspektoren und zwei Chefinspektoren waren für die Produktions- und Versandkontrolle der Rohre verantwortlich, die für das TANAP-Projekt in China hergestellt wurden.

Kernkraftwerk. Für die Transanatolische Erdgas-Pipeline etwa überprüften TÜV-AUSTRIA-Inspektoren sämtliche dafür in China gefertigten Rohre. In Italien führt der TÜV AUSTRIA Prüfungen von Druckbehältern und Tankanlagen für Eni, Liguigas oder Totalgaz durch, er punktet als unabhängige Prüfstelle für die größten Photovoltaikanlagen in Jordanien und zertifiziert Flughäfen in Zypern. Die starke Präsenz der TÜV AUSTRIA Group in China wird durch ein Joint-Venture-Projekt mit der Millionenmetropole Jinhua und vielfältigen Prüfaktivitäten für Stromproduzenten weiter ausgebaut.

Die nationale und internationale Kompetenz der TÜV AUSTRIA Group in den Bereichen Technik, Sicherheit, Umwelt, Qualität und Nachhaltigkeit gewährleistet für Unternehmen und Konsumenten technische Sicherheit, schont Ressourcen und trägt dazu bei, die Qualität von Produkten und Leistungen zu verbessern. TÜV AUSTRIA. Einfach sicher. ■

www.tuv.at/einfachsicher

KONTAKT

TÜV AUSTRIA Group

2345 Brunn am Gebirge

TÜV-AUSTRIA-Platz 1

Tel.: +43/504 54

anfrage@tuv.at, www.tuv.at

Der größte Strahlenanwendungsraum des Landes: Auf 120 Quadratmetern können im „Bunker“ Bauteile mit bis zu zwölf Metern Länge und fünf Metern Breite geprüft werden.



Solar-Expertise von TÜV AUSTRIA Hellas in Jordanien äußerst gefragt: TÜV AUSTRIA prüfte das erste Solarkraftwerk Jordaniens.

NEWS RUND UMS AUTO

Das vernetzte Auto der Zukunft

Volvo geht eine Partnerschaft mit dem US-Technologiekonzern Google ein: Beide Unternehmen entwickeln die nächste Generation des Android-Betriebssystems, das dann komplett in das Fahrzeug eingebunden ist und Zugang zu zahlreichen Apps



und Diensten bietet. Die Neuauflage mit erweiterten Funktionen soll bereits innerhalb der nächsten zwei Jahre in neuen Volvo-Modellen zum Einsatz kommen. „Durch die

Partnerschaft mit Google unternehmen wir einen wichtigen strategischen Schritt. Googles Plattform und Dienste werden das Nutzererlebnis durch zusätzliche Personalisierungsmöglichkeiten deutlich verbessern. Gleichzeitig bietet Android eine höhere Flexibilität für Entwickler“, erläutert Henrik Green, Senior Vice President Research & Development bei der Volvo Car Group. ■

Mercedes-Benz baut neues Motorenwerk

Mercedes-Benz hat mit der Grundsteinlegung im polnischen Jawor den Bau eines neuen Motorenwerks begonnen, das durch modernste Fertigungsmethoden und innovative Industrie-4.0-Technologien den Maßstab in der weltweiten Powertrain-Produktion setzen wird. „Das neue Motorenwerk in Polen ist ein wichtiger Teil der Wachstumsstrategie von Mercedes-Benz Cars. Mit dem neuen Standort in Jawor stellen wir



die effiziente Belieferung unserer Fahrzeugwerke mit hocheffizienten Motoren sicher“, so Markus Schäfer aus dem Bereichsvorstand. „Wir richten unser globales Produktionsnetzwerk auf

die Zukunft aus und zeigen, dass wir beides können: Sprint und Marathon. Aufgrund der weltweit hohen Nachfrage produzieren wir in den nächsten Jahren konventionelle Motoren für Hybridfahrzeuge und Verbrenner in steigender Stückzahl und in bewährter Mercedes-Benz-Top-Qualität, gleichzeitig machen wir unser Produktionsnetzwerk langfristig fit für die Elektromobilität.“ ■

Stärker, extravaganter und selten:
Die neue 911 Turbo S Exclusive Series.
Coupé für Kenner.



Mit der neuen 911 Turbo S Exclusive Series stellt Porsche den stärksten und seltensten 911 Turbo S vor: Das Coupé ist weltweit auf 500 Exemplare limitiert. Neben 27 PS mehr Leistung unterscheidet sich der 911 Turbo S Exclusive Series vom serienmäßigen 911 Turbo S durch ein eigenständiges Design, noch edlere Materialien und extravagante Detaillösungen.

Der Sportwagen wird in der neuen Porsche Exclusive Manufaktur am Stammwerk in Zuffenhausen in aufwendiger Handarbeit veredelt. Bislang unter dem Namen „Porsche Exclusive“ geführt, ist die werkseigene Manufaktur auf indivi-

duelle Kundenwünsche spezialisiert und auch für limitierte Kleinserien zuständig.

Mehr Leistung und mehr Power

Der 3,8-Liter-Sechszylinder-Biturbo-Boxermotor mit dem exklusiven Powerkit hat ein maximales Drehmoment von 750 Newtonmetern, das zwischen 2.250 und 4.000 U/min anliegt. Damit sprintet die 911 Turbo S Exclusive Series in 2,9 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Die 200-km/h-Grenze fällt nach 9,6 Sekunden. In der Spitze erreicht der Sportwagen 330 km/h. Der Verbrauch unterscheidet sich nicht von dem des Serien-

Fotos: Porsche, Mercedes-Benz, Volvo

modells und beträgt 9,1 l/100 km kombiniert. Das entspricht einem CO₂-Ausstoß von 212 g/km. Serienmäßig rollt die 911 Turbo S Exclusive Series auf schwarz lackierten 20-Zoll-Rädern mit Zentralverschluss, deren Designlinien in Gold-



gelbmetallic mit einer neuen Lasertechnologie aufwendig bearbeitet sind. Die Bremssättel für die Keramik-Bremsanlage PCCB sind erstmals ab Werk schwarz lackiert und mit einem Porsche-Schriftzug in Goldgelbmetallic versehen. Das aktive Sportfahrwerk mit Porsche Active Suspension Management (PASM) und das Sport Chrono-Paket zählen zur Serienausstattung. Die Hinterachslenkung und der Wankausgleich Porsche Dynamic Chassis Control (PDCC) verbessern das Handling und sorgen für Stabilität.

Außergewöhnliches Design

Viele Bauteile aus Carbon und die exklusive Lackierung in Goldgelbmetallic machen die 911 Turbo S Exclusive Series unverwechselbar. So sind zum Beispiel Fronthaube, Dach und die Seitenschweller aus Carbon gefertigt. Die sportliche Optik betonen zusätzlich die beiden Sichtcarbon-Streifen, die das Dach und die Fronthaube optisch konturieren. Die Heckansicht wird durch den Heckflügel des Aerokit-Turbo, das neue Heckunterteil, die Staulufthutze aus Carbon sowie die vierflutige Abgasanlage mit zwei Doppelendrohren aus Edelstahl in Schwarz charakterisiert. Neben Goldgelbmetallic wird das Fahrzeug in weiteren ausgewählten Exterieurfarben angeboten.

Edle Handwerkskunst im Innenraum

Edel und einzigartig präsentiert sich der Innenraum. Über die 18-fach ver-

stellbaren Sportsitze spannen sich perforierte Lederbezüge, deren darunterliegende Schicht in zwei Streifen in Goldgelb ausgeführt ist, was einen einmaligen Effekt garantiert. Die Nähte und der gestickte Turbo-S-Schriftzug auf den Kopfstützen setzen sich passend dazu in Goldgelb ab.

Der Dachhimmel besteht aus Alcantara. Auch dieser verfügt über eine goldgelbe Doppelstreifenoptik. In den Zierleisten des Interieur-Pakets Carbon sind feine goldfarbene Metallfäden eingebettet. Die auf der Beifahrerseite eingefasste Plakette mit der Limitierungsnummer zeugt von Exklusivität. Auf den ebenfalls aus Carbon gefertigten Einstiegsleisten leuchtet der Exclusive-Series-Schriftzug.

Echte Manufakturarbeit

Seit mehr als 30 Jahren kommen Kunden bei Porsche in den Genuss umfangreich individualisierter Einzelstücke. Mit Einführung der neuen Kleinserie schlägt der Sportwagenhersteller ein neues Kapitel auf: Porsche Exclusive tritt ab sofort weltweit unter dem neuen Namen Porsche Exclusive Manufaktur auf. Die werkseigene Manufaktur ist auf die Veredelung von Porsche-Fahrzeugen spezialisiert. Darüber hinaus reicht das Angebotsspektrum von der Beratung von Kunden über speziell entwickelte Ausstattungsoptionen für jede Modellreihe bis zur Umsetzung von limitierten Kleinserien. MW

DIE NEUE 911 TURBO S EXCLUSIVE SERIES IM DETAIL

Motor

Das Coupé leistet 446 kW (607 PS; Kraftstoffverbrauch kombiniert 9,1 l/100 km; CO₂-Emissionen 212 g/km).

Edles Material

Die Fronthaube, das Dach und die Seitenschweller des exklusiven Porsche Coupés sind aus Carbon gefertigt.

Leistung

Die Spitzenleistung des Sportwagens beträgt 330 km/h. Der Verbrauch beträgt 9,1 l/100 km kombiniert.

Begrenzte Stückzahl

Das Coupé ist weltweit auf 500 Exemplare limitiert. Neben Goldgelbmetallic wird es in weiteren Farben angeboten.





FINABRO

Digitale Berater für Sparen & Anlegen

Mit 22. Juni ging das österreichische Start-up FINABRO live. FINABRO ist ein digitaler Berater für Sparen & Anlegen – oder auch ein „Digitales Private Banking Service für jede/n“. Die Vision ist ambitioniert: eine neue Welt des Sparens & Anlegens zu gestalten, wobei FINABRO seine Kunden dabei unterstützt, ihre finanzielle Zukunft besser in den Griff zu bekommen. Gleich zum Start konnte FINABRO namhafte Investoren für ebendiese Vision begeistern: Von den 600.000 Euro kommen 400.000 Euro über Lead-Investor UNIQA; 200.000 Euro konnten über Angel-Investoren, darunter Bankenvorstand Alexander Nekolar, sowie eine internationale Investmentfirma lukriert werden. Besonders interessant: Das gesamte Service ist ab einer monatlichen Rate von 25 Euro zu haben. ■

KAMBAKU

„Die Idee entstand im Stau“

Das Wiener Start-up KAMBAKU hat sein Büro für die Sommermonate in einen Anhänger verlegt und sich so einen „Mobile Working Space“ geschaffen. „Die Idee entstand, als wir wieder einmal im Stau auf der A23 standen. Also sind wir abgefahren, haben unseren Anhänger und die Laptops aufgeklappt und haben so gearbeitet, bis der Stau vorbei war“, erzählt Alexander Wacker, der Geschäftsführer. Seither wird bei KAMBAKU im Anhänger gearbeitet. Kurzerhand wurden mobiles WLAN und Beleuchtung eingebaut, Lieferpaletten zu einem Tisch umfunktioniert und eine Couch als Sitzmöbel angeschafft. ■



Innovative Technologie mit stilvoller Ästhetik und urbanem Flair aus Berlin. Ein Elektroroller namens unu.



Die Autoindustrie ist im Wandel und kämpft mit „New Economy“-Giganten wie Google, Uber und Tesla um die Zukunft urbaner Mobilität. Vor vier Jahren starteten die unu-Gründer Elias Atahi (CXO), Pascal Blum (CEO) und Mathieu Caudal ihr erstes Produkt – und machten Elektromobilität plötzlich bezahlbar.

7,5 Millionen Euro Investment

Ihr unu-Scooter ist ein smarterer Elektroroller mit portablen, überall ladbaren Batterien und wird ohne teure Zwischenhändler direkt über das Internet vertrieben. Statt für 4.000 Euro und mehr kann unu seine E-Roller so schon zum Preis von 1.799 Euro anbieten. Nach dem erfolgreichen Launch 2013 und der direkten Marktführerschaft in Deutschland hat unu jetzt die zweite große Finanzierungsrunde abgeschlossen: Capnamic Ventures, der französische VC-Fund IRIS Capital, die NRW.BANK, Silicon Valley

VC FOUNDER.org sowie Andy Goldstein und weitere private Investoren aus der Automotive-&-Consumer-Electronics-Branche investieren insgesamt 7,5 Millionen Euro in unu. Mit dem frischen Kapital investiert das Unternehmen in drei Bereiche: den Launch eines komplett überarbeiteten unu-Scooters, die Expansion in die zwei größten Rollermärkte Europas – Frankreich und die Niederlande – sowie die Entwicklung kommender Produkte. Von der Internationalisierung erhofft sich das junge Unternehmen weiteres Wachstum und die Festigung seiner Expansionsprozesse, um urbane Mobilität langfristig auch global zu verbessern.

USP: Vertrieb ohne Zwischenhändler

Die Idee zu unu kam den Schulfreunden Elias Atahi und Pascal Blum 2012 während ihres Studiums in Asien. „Mit unu haben wir uns der Vision von Städten

verschrieben, in welchen alle Menschen das volle Potenzial ihrer Stadt auskosten können. Unser Beitrag hierzu ist es, die perfekte Mobilitätslösung zu kreieren, die Menschen überhaupt erst mit ihrer Stadt verbindet“, erklärt Atahi. Gemeinsam mit Mathieu Caudal, der zuvor für MAN und Volvo gearbeitet hatte, brachte das Team nur zehn Monate nach Grün-

lich über sogenannte „Pioniere“ – Markenbotschafter, bei denen Interessenten kostenlose Probefahrten vereinbaren können. Die Roller werden online konfiguriert und aus der Fabrik direkt bis an die Haustür geliefert. Für das Konzept wurden die unu-Gründer vom Forbes Magazine in die „30 unter 30“-Liste und damit zu den vielversprechendsten Jung-



Mensch und Stadt miteinander verbinden

»Mit unu haben wir uns der Vision von Städten verschrieben, in welchen alle Menschen das volle Potenzial ihrer Stadt auskosten können. Unser Beitrag hierzu ist es, die perfekte Mobilitätslösung zu kreieren, die Menschen überhaupt erst mit ihrer Stadt verbindet.«

Elias Atahi, Co-Founder unu

derung einen bezahlbaren und TÜV-zertifizierten Elektroroller auf die Straße, der wie eine Vespa aussieht – mit 50 km Reichweite und portablem Akku. Dabei bricht unu fundamental mit bisherigen Vertriebsmodellen. Ähnlich wie Tesla vertreiben die Gründer ihre Elektroroller ohne Zwischenhändler und zusätz-

unternehmern Europas gewählt. Nachdem Elektromobilität mit der ersten Produktgeneration der Masse zugänglich gemacht wurde, soll die zweite Produktgeneration nach Vorstellung der Gründer in Zukunft miteinander vernetzt werden – und die Nutzung von unu-Fahrzeugen als Mobility-as-a-Service ermöglichen. Probefahrten sind auch in Österreich möglich – in Wien, Linz, Graz, Salzburg und Innsbruck unter: **VM**
www.unumotors.com/at

PLANRADAR

Millioneninvestment für Baudokumentation und digitales Baumängelmanagement

Die PlanRadar GmbH (ehemals DRS DefectRadar GmbH) hat unter der Leitung des aws Gründerfonds ihre Seed-Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Mit der Finanzierung wird das 2013 gegründete Unternehmen in den Ausbau des Teams investieren und die Internationalisierung weiter vorantreiben.

Die cloudbasierte Lösung von PlanRadar ermöglicht die Erfassung und Dokumentation von Baumängeln am Smartphone oder Tablet. Die direkte Kommunikation mit allen Beteiligten und die einheitliche Verwaltung der Dokumente ermöglichen eine transparente Nachverfolgung offener Baumängel und Aufgaben und eine effiziente Bearbeitung. Die Software wird für den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie eingesetzt. ■



FACTORY300

300 Tage kostenlosen Support

In der brandneuen factory300 in Linz bekommen ausgesuchte Start-ups ab sofort 300 Tage lang kostenlosen Zugang zu Know-how, Netzwerk und Arbeitsplätzen. Außerdem winkt ein Investment durch das Business-Angel-Netzwerk startup300. Die factory300 steht aber auch allen anderen Start-ups und Gründern sowie Investoren und innovationsuchenden Unternehmern offen. Auf Basis einer Membership (monatlich ab 50 Euro) bekommen auch sie Zugang zur factory300 mit allen Angeboten und seiner Start-up-Community. „In der factory300 vermitteln wir Start-ups die Werkzeuge und Methoden, die andere erst nach langjähriger Erfahrung und vielen Fehlern erlernt haben“, sagt Michael Eisler, Co-Founder und Vorstand der startup300 AG. ■

ATT

Remus Sebring Group investiert in ATT

Die Remus Sebring Group, Weltmarktführer für high performance Sportauspuffanlagen mit Sitz in Voitsberg in der Steiermark, erwirbt eine strategische Beteiligung am Hightech-Start-up ATT – Advanced Thermal Technologies GmbH (kurz „ATT“) aus Dobl bei Graz. Die Transaktion markiert einen weiteren Meilenstein in der Geschichte beider Unternehmen. „Die strategische Investition von Remus-Sebring eröffnet der ATT völlig neue Marktzugänge, gerade im für uns so wichtigen Premiumbereich der Automobilhersteller, wo neue Technologien zuerst eingesetzt werden. Wir erwarten uns von dieser Allianz eine zusätzliche Beschleunigung des Wachstums“, so ATT-Technikchef Christian Kussmann. ■





AUSTRIAN INSTITUTE OF TECHNOLOGY

Positive Bilanz & Standorterweiterungen

2016 war für das AIT Austrian Institute of Technology ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Zum neunten Mal in Folge legt das AIT eine positive Bilanz vor. Das EGT ist mit 3,3 Mio. Euro stabil auf Vorjahresniveau. Die Betriebsleistung des AIT konnte wie bereits im Vorjahr 2015 um rund 4,5 % verbessert werden. Bei den Erlösen ist vor allem die positive Entwicklung um 6,1 % aus Forschungsaufträgen hervorzuheben. Dabei ist diese Steigerung auf beide Erlöskategorien – Auftragsforschung und kofinanzierte Forschung – nahezu gleichmäßig verteilt. „Mit unserer neuen Center-Struktur und der Unternehmensstrategie Empowering Innovation sind wir für die großen Herausforderungen der kommenden Jahre gut aufgestellt“, sagt DI Anton Plimon, kaufmännischer GF des AIT. ■

WELTWIRTSCHAFT

Internationaler KMU-Tag

Um die Bedeutung von kleinen und mittleren Unternehmen für die Weiterentwicklung und das Wachstum der Volkswirtschaften sowie deren Beitrag zum Wohlstand der Bevölkerung zu unterstreichen, haben die Vereinten Nationen den 27. Juni als internationalen KMU-Tag ausgerufen. In den EU-28 machen KMU mehr als 99 %

aller Unternehmen aus. Diese beschäftigen zwei Drittel aller Erwerbstätigen und erzielen 56 % der Umsatzerlöse der Wirtschaft innerhalb der EU. In Österreich gib es knapp 327.000

KMU. Dies entspricht einem Anteil von 99,7 % aller heimischen Unternehmen. Über 1,9 Mio. Personen sind in KMU beschäftigt, zudem bilden KMU fast zwei Drittel aller heimischen Lehrlinge aus. ■



5 Regeln, die junge Menschen im Umgang mit Geld beachten sollten!

Checkliste für Ihre Finanzen.



„Man muss jung sein, um große Dinge zu tun.“ Dieses Goethe-Zitat lässt sich auf die unterschiedlichsten Lebensbereiche anwenden, hat aber sicher nur in wenigen so viel Wahrheitsgehalt wie in Geldangelegenheiten. „Denn auch wenn Themen wie Eigenheim, Risikoabsicherung oder ein gesicherter Lebensabend noch sehr weit weg erscheinen, wenn man gerade dabei ist, die ersten selbständigen Schritte im Leben zu gehen, sollte der finanzielle Grundstein für die Erreichung der Lebensziele besser früher als später gelegt werden“, rät der Vorstandsvorsitzende des Österreichischen Verbands Financial Planners, Prof. Otto Lucius. Dieser möchte junge Erwachsene mit seiner Checkliste für die Thematik der finanziellen Lebensplanung sensibilisieren und dazu motivieren, ihre finanzielle Selbstbestimmtheit bereits in jungen Jahren in Angriff zu nehmen.

Check 1 – Losstarten statt abwarten

Wer sich seine finanziellen Wünsche und Lebensziele auch wirklich erfüllen möchte, sollte möglichst bereits mit Anfang 20 mit der persönlichen Finanzplanung beginnen und auch anfangen, konsequent und kontinuierlich einen Teil des frei verfügbaren Einkommens zur Seite zu legen.

Gerade die Generation der sogenannten Millennials muss sich der Tatsache bewusst sein, dass die Pensionssysteme von morgen keineswegs gesichert sind. Um im Alter monatlich 1.000 Euro zusätzlich zur staatlichen Pension zur Verfügung zu haben, gilt es, zuvor ein Vermögen von rund einer halben Million Euro aufzubauen, besagt eine Faustregel. „Wer erst mit Mitte 30 oder Mitte 40 damit beginnt, für den Lebensabend vorzusorgen, wird es kaum mehr schaffen, einen derartig großen Betrag anzusparen“, so Lucius.

Check II – Wissen ist Macht

Vor Enttäuschungen und Verlusten ist im Leben niemand gefeit. Im Finanzbereich lässt sich ein großer Teil der Fehlschläge jedoch bereits im Vorhinein verhindern, indem man selbst ein Grund-

lichen Leim zu gehen. Auch wenn es um die allgemeine finanzielle Planung und den Abschluss von seriösen Produkten geht, ist es wichtig, einschätzen zu können, ob man sich das jeweilige Risiko auch wirklich leisten kann. Die Antwort

**ING-GRUPPE****Digitalisierung im Bankenbereich**

Die ING-Gruppe zählt zu den weltweit stärksten Digital Bank Gruppen. Dementsprechend gestalten sich die digitale Strategie sowie der Anspruch an Services und Tools. Auch die ING-DiBa Austria geht den Weg mit und hat sich mittlerweile von der Direktbank zur digitalen Universalbank entwickelt. Seit dem Vorjahr bietet sie auch das vollkommen digitale Girokonto. „Bankdienstleistungen werden für Kunden digital bequemer. Kunden erwarten heute ein Angebot, das die technischen Möglichkeiten optimal nutzt. Das Smartphone bietet die Filiale in der Hosentasche“, ergänzt Krebs. Im Investmentbereich hat die ING-DiBa Austria den Investment-Planner eingeführt – ein Tool, mit dem Interessierte rasch zu einem Musterportfolio gelangen. ■

TOURISMUSBAROMETER**Verhaltene Stimmung unter Touristikern**

Das Deloitte Tourismusbarometer 2017 attestiert mit einem Indexwert von 2,99 eine verhaltene, vorsichtig optimistische Stimmung unter Österreichs Tourismusbetrieben. Im Vergleich zum Vorjahr bewerten die Touristiker die wirtschaftliche Gesamtsituation als unverändert. Hürden für den wirtschaftlichen Erfolg sind eine erschwerte Finanzierung, zunehmender Fachkräftemangel sowie die anhaltend hohe Steuer- und Abgabenlast. Wichtigstes Zukunftsthema bleibt die Digitalisierung. Zum dritten Mal analysiert Deloitte die Lage der österreichischen Tourismusunternehmer. Gemeinsam mit der Österreichischen Hoteliereinigung wurden die Einschätzungen von 230 Tourismusbetrieben nach Schulnotensystem abgefragt. ■

**Better safe than sorry!**

»Der finanzielle Grundstein für die Erreichung der eigenen Lebensziele sollte besser früher als später gelegt werden.«

Prof. Otto Lucius, Vorstandsvorsitzender des Österreichischen Verbands Financial Planners

auf diese Frage hängt allerdings nicht nur vom Einkommen beziehungsweise den eigenen finanziellen Möglichkeiten ab. Auch die bisher getätigten Veranlagungen und vor allem das Lebensalter spielen hier eine wichtige Rolle. Aufgrund der längeren Zeitspanne bis zu ihrem Ruhestand „vertragen“ junge Erwachsene im Vergleich mit älteren Menschen ein etwas größeres Risiko.

Check IV – Unangenehme Eventualitäten ins Auge sehen

Themen wie etwa langfristige Liquiditätseingänge, Unfälle, Krankheiten oder der eigene Tod sind natürlich unangenehm. „Daher schieben viele Menschen diese Eventualitäten gerne vor sich her oder sogar gänzlich von sich weg“, kritisiert Otto Lucius.

Check V – Erfahrung zahlt sich aus

Finanz- und Vorsorgethemen sind mittlerweile eine hochkomplexe Materie. „Fehlentscheidungen sind nicht nur leicht passiert, sondern können auch drastische Folgen für jeden einzelnen Konsumenten mit sich bringen“, kommentiert Lucius, der eindringlich dazu rät, sich professionell beraten zu lassen. „Bei der Auswahl des richtigen Beraters ist es wichtig, sich über die Ausbildung und Erfahrung des Experten zu informieren und auch sicherzustellen, dass der Finanzberater keinen außergewöhnlichen Interessenskonflikten oder Abhängigkeiten unterliegt“, so der Vorstandsvorsitzende abschließend. **VM**

lagenwissen in Finanzfragen aufbaut. „Da das heimische Bildungssystem das Thema Finanzbildung konsequent ignoriert, ist hier jeder Einzelne selbst gefordert, die Initiative zu ergreifen. Nur wer die Grundregeln des Kapitalmarkts und volkswirtschaftliche Zusammenhänge durchschaut, versteht auch, in welche Finanz- und Vorsorgeprodukte er oder sie investiert“, rät der Vorstandsvorsitzende des Verbands.

Check III – Im Leben gibt es nichts geschenkt

„Gerade jungen Menschen gegenüber dürfen wir nicht müde werden zu betonen, dass die Aussicht auf eine höhere Rendite immer auch mit einem höheren Risiko einhergeht“, mahnt Lucius. Sich diese Tatsache immer wieder in Erinnerung zu rufen, hilft nicht nur dabei, keinen falschen Versprechen oder unseriösen Angeboten auf den sprichwört-



ORACLE AUSTRIA

Digitalisierung für Zumtobel Group

Die Zumtobel Group hat in den letzten Monaten einen großen Teil ihrer Business-Applikationen erneuert und verlagert sie teilweise in die Cloud. Partner auf dem Weg der Digitalisierung ist das Team von Oracle Austria. Die enorme Kundennachfrage bzw. das rasante Wachstum im Cloud-Bereich sind auch Grund für weitere Investitionen von Oracle, u. a. in ein neues Rechenzentrum für die EU-Region in Deutschland. Die Oracle-Lösung für Zumtobel umfasst die Customer-Experience-Cloud-Palette – mit der Marketing-, Sales- und Services-Cloud – sowie Integrations Cloud Services, um die Verbindung zu den bestehenden Lösungen effizient zu bewerkstelligen. Der Onlinehandel wird mit neuen Funktionalitäten und Möglichkeiten noch besser unterstützt. ■

CONSTANTIA FLEXIBLES

Neue Kaschieranlage in Russland

Die Constantia Flexibles Group nahm an ihrem Produktionsstandort in der Region Krasnodar in Russland eine neue Kaschiermaschine in Betrieb, um der wachsenden Nachfrage der inländischen Lebensmittelverpackungsbranche gerecht zu werden. Mit einer jährlichen Kapazität von 60 Mio. Metern kann die Maschine gleichzeitig

drei unterschiedliche Materialarten kaschieren. „Diese wichtige Investition wird unsere Kunden mit qualitativ hochwertigen Verpackungen für die Branchen Kaffee, Milchprodukte und industriell verarbeitete Lebensmittel versorgen und

unterstreicht unsere Position als wichtiger Akteur im sich erholenden russischen Markt“, sagt Friedrich Humer, Executive Vice President des Bereichs Food CAA. ■



Österreichische Automobil-Zulieferer halten dem Innovationsdruck stand.

Wachstum trotz Druck.



Die Automobilindustrie steht am Beginn einer neuen Epoche: Globale Umweltauflagen, Elektromobilität und die Digitalisierung samt autonomem Fahren stellen die gesamte Branche vor große Herausforderungen. Diese Entwicklung prägt nicht nur die Autohersteller selbst, sondern auch die österreichische Zulieferindustrie. Dabei muss sie bei der Entwicklung von Lösungen immer einen Produktlebenszyklus voraus sein, um auf dem hart umkämpften Markt bestehen zu können. Diesem hohen Innovationsdruck halten österreichische Unternehmen jedoch erfolgreich stand und rechnen für 2017 mit Umsatzwachstum. Das sind die Kernergebnisse der PwC-Automotive-Studie, bei der 60 österreichische Unternehmen aus der Zulieferindustrie befragt wurden. „Die Qualität und Innovationskraft der österreichischen Automotive-Zulieferer ist weltweit gefragt und birgt besonderes Wach-

tumspotenzial. Gleichzeitig sind sie aber auch denselben Trends und Anforderungen wie die gesamte Automobilbranche ausgesetzt. Und auf ebendiese gilt es zu reagieren, um weiterhin erfolgreich am Markt bestehen zu können“, erklärt Horst Bernegger, Partner und Leader Automotive bei PwC Österreich.

Prognostiziertes Wachstum trotz steigendem Druck

Für die Mehrheit der heimischen Automotive-Zulieferer verlief das Jahr 2016 durchaus erfolgreich: 33 % der befragten Unternehmen erzielten zweistellige Steigerungswerte und weitere 28 % verzeichneten eine Steigerung zwischen 5 und 10 %. Diese Tendenz lässt auch positive Prognosen für 2017 zu: Rund die Hälfte der Befragten (51 %) erwartet einen Umsatzanstieg von mehr als 5 %, knapp ein Viertel (23 %) eine Steigerung von mehr als 10 %. Als besonders ausschlaggebend

für erfolgreiches Wachstum sehen befragte Unternehmen dabei die Verfügbarkeit und Qualität von Fachkräften. Für 57 % kann ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften die Chancen auf neue Aufträge einschränken. Im Gegenzug nennen 20 % der österreichischen Zulieferer den anhaltenden Preis- und

F&E als entscheidender Erfolgsfaktor

Auf Österreichs Zulieferern lastet ein massiver Innovationsdruck bei immer kürzer werdenden Produktionslebenszyklen. Im Hinblick auf zunehmende Bestimmungen rund um CO₂-Emissionen fokussieren die meisten Unternehmen ihre Produktinnovationen dabei auf Umweltrends: So verfolgen 28 % eine Gewichtsreduktion durch die Verwendung neuer Materialien mit dem Ziel eines geringeren Treibstoffverbrauchs. Die Entwicklung alternativer Treibstoff-/Antriebssysteme, wie Hybrid und Strom, sehen 18 % als wichtigsten globalen Trend im Produktbereich. „Aber auch moderne Technologien im Bereich Digitalisierung und autonomes Fahren spielen in der strategischen Planung eine wichtige Rolle. Dazu legt die österreichische Zulieferindustrie in den nächsten fünf Jahren einen besonderen Fokus auf Robotik & Sensorik, Batterie- und Energietechnik sowie Data-Mining und Analyse“, so PwC-Experte Bernegger. Lösungen und

Komponenten von Industrie 4.0 sind für einen Großteil bereits gut in bestehende Abläufe und Prozesse integriert: 42 % geben an, dass Smart Factory, Internet of Things & Co bereits Teil ihrer Aktivitäten sind. **VM**



CONSTANTINUS AWARD

Österreichs Beratungsqualität glänzt!

Bereits zum 15. Mal wurden am 22. Juni die besten Beratungs- und IT-Projekte in sieben Kategorien mit den begehrten Constantinus-Trophäen ausgezeichnet. Mehr als 300 Gäste nahmen an der feierlichen Verleihung der Constantinus Awards teil. Gastgeberbundesland des renommierten Beratungspreises war Tirol. „Wir leben in fordernden Zeiten. Unsere Beraterinnen und Berater machen den wirtschaftlichen Wandel für ihre Kundinnen und Kunden zum Gewinn, wie die ausgezeichneten Projekte besonders gut zeigen. Beratung stärkt die Digitalisierungs-Fitness aller Branchen“, bilanziert UBIT-Fachverbandsobmann Alfred Harl die Constantinus-Verleihung. Die Gewinner sind auf www.constantinus.net/award/de/wall-of-fame zu finden. **■**

MIET ME VON HARTLAUER

Kamera- und Fotoequipment-Vermietung

Das österreichische Handelsunternehmen Hartlauer bietet neuerdings Kamera- und Fotoequipment mit dem Verleihservice „Miet me“ an. Die Idee dahinter ist, Kunden professionelle Geräte und Zubehör einfach und kostengünstig zum Ausprobieren oder für bestimmte Events zur Verfügung zu stellen. Top-Kameras für Foto und Video, Objektive und Blitzgeräte werden nach individuellen Bedürfnissen zusammengestellt. Der große Vorteil ist, dass man das Set vorab testen kann, bevor man sich möglicherweise zum Kauf entschließt. Objektive, die oft nur für einzelne Shootings und Anlässe gebraucht werden, stehen auch zur Verfügung. Die Vermietung kostet z. B. für eine Profi-Spiegelreflexkamera 89 Euro pro Tag. **■**



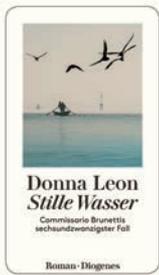
Produktivitätsdruck der OEM (Original Equipment Manufacturer) als große Gefährdung ihres Marktwachstums. Nur der drohende Abschwung auf den derzeitigen Hochwachstumsmärkten stellt für viele ein größeres Risiko dar (22 %).

INVESTITIONSOFFENSIVE

Österreichs Exportwirtschaft profitiert vom EU-Investitionsplan

Die als „Juncker Plan“ bekannte Investitionsoffensive #investEU der Europäischen Kommission mit einem Volumen von rund 315 Mrd. Euro ist eine große Chance für Österreichs Exportwirtschaft: Denn durch diese Initiative werden einerseits günstige Kredite im Land vergeben, andererseits Investitionen in für Österreich wichtigen Exportmärkten angekurbelt. Bislang löste #investEU 209 Mrd. Euro an zusätzlichen Investitionen innerhalb der EU aus. Wie österreichische Unternehmen vom „Juncker Plan“ profitieren, war auch Thema einer Infosession beim Exporttag in der WKÖ am 26. Juni. Dort wurde unterstrichen, dass #investEU die Finanzierungsbedingungen für KMU sowie Mid-Cap-Unternehmen insgesamt verbessert. **■**





Stille Wasser

Während eines Verhörs in der Questura bekommt Brunetti es plötzlich mit dem Herz zu tun. Eilig wird der Commissario ins Ospedale Santi Giovanni e Paolo gebracht. Auch wenn die Schwäche nur fingiert war, um eine schwierige Situation zu retten, merkt der Commissario auf dem Rollbett plötzlich, wie erschöpft er tatsächlich ist. Krankgeschrieben will er sich in der Villa einer Verwandten von Paola erholen. In der Lagune von Venedig verbringt Brunetti herrliche Tage unter den Einheimischen. Er beschäftigt sich mit Rudern und Radfahren, zwischen Bienen und Blumen. Doch die Idylle erweist sich als trügerisch, und Brunettis Gewissen macht keine Ferien. Wenn er nicht im staatlichen Auftrag ermittelt, dann geht er den Dingen eben aus Freundschaft auf den Grund ...

Commissario Brunettis sechszwanzigster Fall.

Donna Leon

Stille Wasser

Commissario Brunettis
sechszwanzigster Fall

Diogenes Verlag

352 Seiten, 24,70 Euro

ISBN 978-3-257-06988-4

Ermitteln & Messen: Der Einfluss von Leadership auf den Marktwert einer Firma. Der Wert von Führung.



Der Autor und Management-Guru Dave Ulrich vereint in seinem aktuellen Buch „Der Wert von Führung“ Theorie und Forschung und widmet sich der Frage, wie die Führung in die Bewertung eines Unternehmens einfließen kann. Der Leadership Capital Index ergänzt finanzielle (Einnahmen, Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz) sowie immaterielle (Strategie, Marke, Informationssysteme, Betriebsabläufe und -prozesse) Informationen und versetzt aktive Investoren in die Lage, sich tragfähige Erkenntnisse über die Bereiche und Elemente der Führung zu verschaffen. Ein Private-Equity-Investor kann beispielsweise nach einer Kurzprüfung von 200 Unternehmen 40 herausfiltern, die seine Investitionskriterien im finanziellen und immateriellen Bereich erfüllen. Doch anschließend muss er die Firmen

genauer analysieren und die 20 auswählen, in die er am Ende tatsächlich investiert. Die Verringerung der Zahl von 200 auf 40 erfolgt meist weitgehend über eine Prüfung der finanziellen und immateriellen Werte. Aber der letzte Schritt von 40 auf 20 sollte auch eine gründliche Prüfung der Führung anhand des Leadership Capital Index mit einschließen.

Ulrich analysiert dafür zwei Bereiche mit jeweils fünf Faktoren. Zum einen den individuellen Bereich, der persönliche Qualitäten und strategische Fähigkeiten der Führungskraft genauso umfasst wie die Passung zwischen dem Führungsstil und dem Marktversprechen der Organisation. Zum anderen gibt es den organisatorischen Bereich. Themen sind hier u. a. der Aufbau einer kundenorientierten Unternehmenskultur, Talentmanagement, Informationsmanagement zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen und Arbeitsprozesse. Für jeden dieser Faktoren führt Ulrich ausführlich präzise Maßeinheiten und Methoden zur Ermittlung und Messung auf.

Ein Buch, nicht nur interessant für Investoren, die den Wert einer Firma und die Leistung der Führungskräfte ermitteln wollen, sondern auch für die Manager und Führungskräfte selbst. **MW**

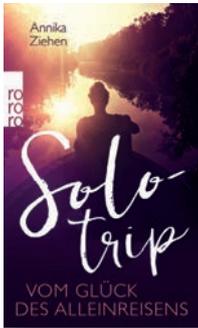
Dave Ulrich

Der Wert von Führung

Wiley-VCH Verlag

290 Seiten, 49,99 Euro

ISBN 978-3-527-50903-4



Solotrip

Der Solotrip – für die einen die beste Art des Reisens überhaupt, für andere ein Abenteuer, von dem sie schon lange träumen. Was ist das Besondere am Alleinreisen? Und gehört wirklich so viel Mut dazu, wie viele meinen? Annika Ziehen reist seit Jahren allein, und was sie zwischen Kapstadt und New York erlebt hat, inspiriert, es ihr sofort nachzutun.

Dieses Buch ist eine Liebeserklärung an das Reisen. Eingebettet in zahlreiche Anekdoten von unterwegs, nennt Annika Ziehen tausend gute Gründe, die dafür sprechen, lieber allein die Koffer zu packen, als gar nicht zu reisen. Sie erzählt, warum der Solotrip gut fürs Selbstbewusstsein ist, weshalb man ohne Begleitung intensiver reist, was am Eat-Pray-Love-Mythos dran ist und woher das ganz große Freiheitsgefühl kommt. Und sie verrät, was man bei der Reiseplanung alles beachten sollte, warum du genauso gut mit Rollkoffer wie mit Rucksack reist, wie man auch allein unterwegs Momente mit anderen teilen kann und wie das Dinner for One – die Krönung des Alleinreisens – zum Vergnügen wird.

Egal, ob Städtereise oder Strandurlaub, Bergbesteigung oder Inselhopping – Reisen kann man üben.

Annika Ziehen

Solotrip

Vom Glück des Alleinreisens

rororo Verlag

488 Seiten, 9,90 Euro

ISBN 978-3-499-63259-4



Digitalisierung

Die Digitalisierung verändert zunehmend unsere Lebens- und Arbeitswelt. Digitale Produkte empfinden wir privat häufig als angenehm. Was aber bedeutet die Verbreitung digitaler Technologien für unseren Arbeitsalltag? Alle Betriebe und Unternehmen sind betroffen – vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum großen Industriekonzern. Telekommunikation, Druck- und Medienunternehmen, die Musikbranche und der Tourismus haben schon einschneidende Veränderungen erfahren. Weitere werden folgen.

Was konkret fordert also nun die „digitale Revolution“ von kleinen und mittleren Unternehmen? Wie können sie ihren Erfolg angesichts der Veränderungen sichern und vielleicht sogar weiter ausbauen? Wie funktioniert die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle? Diesen Fragen geht das Fachbuch „Digitalisierung“ in sechs betrieblichen Handlungsfeldern nach und liefert anhand aktueller Fallbeispiele viele praktische Tipps.

Für alle, die digitale Strategien entwerfen und umsetzen, sowie für alle, die sich für die Anwendung digitaler Lösungen interessieren.

Andreas Blaeser-Benfer, Wolfgang Pollety

Digitalisierung

Betriebliche Handlungsfelder der

Unternehmensentwicklung

FAZ Buch

240 Seiten, 29,90 Euro

ISBN 978-3-95601-163-4



Der Junge muss an die frische Luft

Mit seinem Pilgerbericht „Ich bin dann mal weg“ hat er Millionen Leser inspiriert, persönliche Grenzen zu überschreiten. Jetzt spricht Hape Kerkeling über seine Kindheit; entwaffnend ehrlich, mit großem Humor und Ernsthaftigkeit. Über die frühen Jahre im Ruhrgebiet, Bonanza-Spiele, Gurkenschnittchen und den ersten Farbfernseher; das Auf und Ab einer dreißigjährigen, turbulenten Karriere – und darüber, warum es manchmal ein Glück ist, sich hinter Schnauzbart und Herrenhandtasche verstecken zu können. Über berührende Begegnungen und Verluste, Lebensmut und die Energie, immer wieder aufzustehen.

Hape Kerkeling lädt auf die Reise durch seine Memoiren ein. Sie führt nach Düsseldorf, Mosambik und in den heiligen Garten von Gethsemane; vor allem aber an die Orte von „Peterhansels“ Kindheit: in Recklinghausens ländliche Vorstadt-idylle und in die alte Bergarbeitersiedlung Herten-Scherlebeck. Eindringlich erzählt er von den Erfahrungen, die ihn prägen, und warum es in fünfzig Lebensjahren mehr als einmal eine schützende Hand brauchte.

Hape Kerkeling

Der Junge muss an die frische Luft

Piper Verlag

320 Seiten, 10,30 Euro

ISBN 978-3-492-32000-9



KULINARIK

FEUERDORF auf Sommerfrische

Die Attraktion, die über 12.000 Besuchern von Oktober 2016 bis März 2017 ein gemütliches Grillvergnügen mit Chalet-Flair mitten in der Wiener Innenstadt bereitete, meldet sich zurück. Von 6. Juli bis 6. August ist Initiator und Eventexperte Hannes Strobl mit seinen FEUERDORF-Grillhütten für einen Monat im Zuge der Premiere des Sommertheaters auf Schloss Marchegg stationiert. Das Grillvergnügen kann in Kombination mit einem Theaterbesuch von 17.00 bis 20.00 Uhr genossen werden oder aber auch als reines Grillerlebnis im Grünen. Auch an spielfreien Tagen ist der Grillbetrieb ab drei Hütten möglich. Ab Oktober hält das FEUERDORF dann wieder Einzug am Wiener Donaukanal und will seine Besucher mit kulinarischen und anderen Neuheiten überraschen. ■

FREIZEIT

Die perfekte Welle

Nach der grandiosen Premiere der City-Wave mit 300.000 Besuchern und mehr als 8.500 Surfern im Vorjahr, rollt die perfekte Welle diesen Sommer direkt auf die Shopping City Süd zu. Die CityWave ist von Juli bis September 2017 Highlight des neuen Entertainment- und Freizeitangebotes auf den Multiplex-Terrassen. In dem 7,5 Meter



breiten Becken sind radikale Turns und Tricks möglich. Anfängern bietet die City-Wave einen einfachen und sicheren Zugang zum Surfen, dank einer Haltestange gelingen schon die ersten Versuche ganz leicht.

Ein besonderer Fokus der CityWave gilt auch heuer wieder den KidsCamps, wo Nachwuchssurfer über die Sommermonate in 5-Tages-Camps das Wellenreiten erlernen können. ■

Umfrage belegt: Kinder haben großen Einfluss auf unsere Urlaubsentscheidung.

Kleine Urlauber, große Macht.



WAS IST DIR WICHTIG IM URLAUB?



Die Zeiten sind vorbei, als Papa und Mama einfach entschieden haben, wohin die nächste Urlaubsreise geht. Jetzt reden die Kinder maßgeblich mit und beeinflussen die Entscheidung ihrer Eltern ganz wesentlich“, ist Ursula Weixlbauer-Norz, Geschäftsführerin von kids & fun consulting, überzeugt. Das auf verantwortungsvolles Familienmarketing spezialisierte Beratungsunternehmen hat mit Unterstützung einer Diplomarbeitgruppe der Handelsakademie Baden/NÖ eine repräsentative, österreichweite Befragung von 500 Kindern und Jugendlichen im Alter zwischen zehn und 14 Jahren durchgeführt. Ziel

der Untersuchung war es, zu ermitteln, wie intensiv sich Kinder über ihren nächsten Urlaub informieren und wie stark ihr Einfluss bei der Urlaubsentscheidung in der Familie ist.

Kinder bestimmen oft, wohin die Reise geht

„Die Umfrageergebnisse zeigen deutlich, dass Kinder und Jugendliche wesentlich stärker, als bisher vermutet, in die Entscheidungen ihrer Eltern eingebunden werden. Dabei macht es keinen nennenswerten Unterschied, ob es sich um Kinder und Jugendliche mit oder ohne Migrationshintergrund handelt. Wir hätten

erwartet, dass kulturelle Unterschiede deutlicher zum Tragen kommen. Dem ist nicht so! Jedenfalls nicht, wenn es um das Thema Urlaub geht. Für die Tourismusbranche ist das ein wesentlicher Hinweis. Sie ist gefordert, ihre Urlaubsangebote und Informationen für die Interessen und Bedürfnisse dieser jungen Zielgruppen entsprechend zu gestalten“, so Ursula Weixlbaumer-Norz.

Die wichtigsten Ergebnisse

- Knapp drei Viertel aller befragten Kinder sind der Meinung, dass sie großen Einfluss auf die Urlaubsentscheidungen in der Familie haben.
- Etwa 75 Prozent der 12- bis 14-Jährigen denken, dass sie starken Einfluss auf Familienentscheidungen haben, immerhin noch mehr als die Hälfte der 10- bis 11-Jährigen empfindet ihre Meinung als zumindest wichtig.
- Etwa zwei Drittel aller Kinder informieren sich aktiv über ihren nächsten Urlaub, wovon 70 Prozent ihre Recherche noch vor der Urlaubsbuchung betreiben.
- Auf die Frage, welche Informationen ihnen wichtig sind, antworteten 35 Prozent, dass sie besonders auf das Preis-Leistungs-Verhältnis achten, gefolgt von „Kommentare“ (30 %) und „Videos“ (19 %). Spitzenreiter sind mit deutlichem Abstand Bilder (60 %) und Bewertungen (50 %).
- Die wichtigsten Informationsquellen für kleinere Kinder sind ihre Eltern. Mit steigendem Alter nimmt jedoch die Bedeutung anderer Quellen zu. Besonders die Bedeutung von Internetseiten des Hotels und des Urlaubsortes steigen mit zunehmendem Alter stark an. So recherchieren 12-Jährige schon den Urlaubsort vor der Urlaubsbuchung online und bilden sich so ihre Meinungen.
- Bei der Frage, was den Kindern im Urlaub am meisten gefällt, wählten 45 Prozent „Familiennähe“. In allen Altersgruppen gleichbleibend stark bewertet wird das Kriterium „Natur“. „Spaß/Party“ wird mit zunehmendem Alter wichtiger, ebenso das Kriterium „Entspannung“.

BO

GARTEN

Stilvoll eingetopft

In Gesellschaft von Sommerblüchern wie Ballonblumen oder Gartenhortensien lassen sich sonnige Tage im eigenen Garten stilvoll genießen. Platziert in den richtigen Töpfen, entfalten die Pflanzen ihre bestmögliche Wirkung. Die Blüten von Gartenhortensien kommen in schlichten Steintöpfen am besten zur Geltung. Die bonbonfarbenen, kugelförmigen Hortensien-Blüten entfalten ihre Strahlkraft in dezenten Töpfen in Naturtönen wie Grau oder Sandfarben. Ideale Gegenspieler für die sternförmigen Blüten der Ballonblume in kräftigem Violett sind Steingefäße in Anthrazit. Weiße oder rosafarbige Exemplare dürfen auch gern in etwas auffälligeren Töpfen in zartem Mintgrün mit Oberflächenstruktur platziert werden.



MUSIK

Puttin' on the Ritz – A Tribute to Fred Astaire

Neben dem 30. Todestag des wohl bedeutendsten Tänzers der Welt am 22. Juni 2017 erignet sich heuer auch das 70-jährige Jubiläum der Fred Astaire Dance Studios®, die der Ausnahmekünstler im Jahr 1947 gründete. Aus diesem Anlass erscheint im Herbst das Album „Puttin' on the Ritz – A Tribute To Fred Astaire“ mit bekannten Songs der Tanz- und

Filmlegende, die im Electro-Swing-Stil neu eingespielt werden. „Puttin' on the Ritz“ ist der Titel eines US-amerikanischen Jazzstandards, der 1929 von Irving Berlin veröffentlicht wurde. Astaire nahm den Song erstmals 1930 auf und machte ihn 1946 im Film „Blue Skies“ zum Evergreen.



GESUNDHEIT

Ausreichend trinken mit Genuss

Wassertrinken ist gesund und lebensnotwendig. Der beste und überall verfügbare Durststiller hierzulande ist unser Leitungswasser. Das revolutionäre Trinksystem nuapua bringt mit einer innovativen Entwicklung Abwechslung in unseren Trinkalltag. Ob im Büro, beim Sport oder unterwegs – mit einfachen Handgriffen wird die nuapua Trinkflasche oder die Glaskaraffe mit Wasser befüllt und die jeweiligen Geschmackskapseln in den integrierten Flavorizer™ eingelegt. Der spezielle Drehverschluss des nuapua Trinksystems aktiviert die Kapsel beim Verschließen und diese gibt die natürlichen Aromen aus Früchten, Beeren, Gewürzen und Kräutern direkt beim Trinken ins Wasser ab, ganz ohne Zucker oder Süßstoff.





BEAM ME UP

Großartige Bilder auf kleinstem Raum

Der XEED WUX500ST von Canon brilliert im wahrsten Sinne des Wortes mit 5.000 Lumen Farbhelligkeit und einem Kontrastverhältnis von 2.000: 1. Feine Linien werden dank seiner nativen WUXGA-Auflösung mit 1.920 x 1.200 Pixeln über die gesamte Projektionsfläche präsentiert. Der Beamer basiert auf der LCOS-Technologie und der fünften Generation des Aspectual Illumination Systems (AISYS) von Canon, das eine fortschrittliche Technologie zur Aufteilung des Lichts in seine Primärfarben nutzt, um lebendig wirkende Farben rasterlos zu projizieren. Diese Kombination macht ihn zu einer idealen Wahl für eine Vielzahl von Anwendern wie Hochschulen, Museen und Galerien sowie für Simulationen, Schulungen und digitale Beschilderung. Preis: 7.679 Euro

TAUCHERUHR

Stahlharter Abtaucher

Die neue Superocean 44 Special von Breitling taucht nun erstmals mühelos bis in 1.000 Meter Tiefe hinab. Die zum Zifferblatt passende schwarze oder blaue Lünette umrahmt ein Stahlgehäuse mit satiniertem Oberflächen, polierten Flanken und polierter Krone. Eine Sonderserie im originellen Techno-Look ist mit einem Arm-



band aus Stahl oder mit schwarzem oder blauem Kautschuk mit zentralem Relief, Breitling-Signatur oder Lochmuster erhältlich. Das Herzstück des Profitauchers ist ein COSC (Offizielle Schweizer Chronometerkontrolle)-zertifiziertes Mechanikwerk mit Automatikaufzug als Garant für höchste Präzision und Zuverlässigkeit.

Preis: ab 3.760 Euro

Kunstwerk oder TV-Gerät? Samsung vereint beides gekonnt in einem Stück.

Samsung The Frame.



Mit **The Frame** macht Samsung Fernseher sprichwörtlich zum Kunstobjekt und das Wohnzimmer zur Galerie. Das in Zusammenarbeit mit dem renommierten Schweizer Industriedesigner Yves Béhar entstandene innovative Lifestyle-Gerät wirkt durch seine Fassung sowie der lückenlosen Montage wie ein gerahmtes Bild und wird im Art-Mode selbst zur Kunst.

The Frame wurde bei der CES 2017 mit dem „Best of Innovations Award“ ausgezeichnet, bei dem insbesondere die Idee der Produkte sowie die Herangehensweise an deren Entwicklung im Zentrum steht. The Frame schafft eine neue Verbindung zwischen hochwertiger Bildqualität mit einer starken Kombination aus Licht und Farben sowie innovativem Design, das sich nahtlos in das gewünschte Umfeld einbinden und

zugleich inhaltlich personalisieren lässt. Seine Form und Features geben in jedem Raum ein gutes Bild ab.

Ein tragendes Designelement von The Frame ist sein austauschbarer Rahmen aus echtem Holz und Aluminium. Er lässt sich magnetisch am Standard-Rahmen des TV anbringen und ermöglicht so, dass The Frame jeden Wohnraum ansprechend ergänzt. Dank der individuellen Gestaltungsfreiheit können neben schönen Kunstwerken auch persönliche Familienfotos im Art-Mode dargestellt werden. „Wir sind der Meinung, Design sollte beim Menschen anfangen – wie er lebt, was er liebt und wer er ist. Technologie daheim ist in diesem Sinne eine sehr persönliche Erfahrung. Deswegen wollten wir in erster Linie ein Produkt kreieren, das sich harmonisch dem Leben unserer Kunden anpasst“, erklärt

Sangdo Lee, Vice President Visual Display Business bei Samsung Electronics.

Individuelle Gestaltung

Auch wenn The Frame ausgeschaltet ist, steht bei diesem Fernseher mehr auf dem Programm. Im Art-Mode zeigt The



Frame ausgewählte Kunstwerke oder private Familienfotos in ausgewählten Layouts, die über eine Mobile App gesteuert werden.

In der „Samsung-Collection“ von The Frame sind zurzeit rund 100 exklusive Kunstwerke international bekannter Künstler verfügbar, gegliedert in zehn unterschiedliche Kategorien, wie beispielsweise Wildlife, Pop Art, Digital, Street Art oder Stilleben.

Weiters können Kunden aus dem „Art Store“ ihre persönliche Kunstkollektion erweitern. Der Fernseher ist in den Bildschirmdiagonalen 55 (2.199 Euro) und 65 Zoll (2.999 Euro) erhältlich. Diese können mit unterschiedlichen Rahmen in den Farben Walnuss, Beige oder Weiß kombiniert werden. Mit dem mitgelieferten No-Gap Wallmount Kit lässt sich das Gerät an die Wand montieren. **MW**

Fotos: Bose, VICHY, Plantronics

FRISCHE-BOOST MIT SOFORTEFFEKT

Der tägliche Frische-Boost für eine gesunde und geglättete Haut

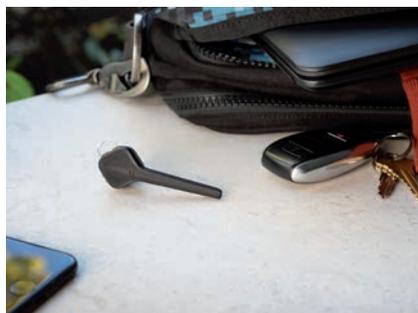
Hyaluronsäure ist einer der beliebtesten Anti-Age-Wirkstoffe und besitzt die Fähigkeit, relativ zu ihrer Masse sehr große Mengen an Wasser zu binden (bis zu sechs Liter Wasser pro Gramm). Die hohe Konzentration an Hyaluronsäure in MINÉRAL 89 wirkt besonders hydratisierend, polstert Falten in kurzer Zeit auf und verbessert die elastischen Eigenschaften der Haut, um lange frisch, glatt und straff zu bleiben. Das Thermalwasser aus VICHY enthält die höchste Konzentration an 15 natürlichen Mineralien. Es bringt den pH-Wert ins Gleichgewicht, nährt und stärkt die Haut und macht sie auf diese Weise widerstandsfähiger gegenüber Angriffen von außen. Preis: 21,90 Euro ■



HEADSET

Voyager 3200 Serie von Plantronics überzeugt mit Design und Performance

Plantronics präsentiert die neue Voyager 3200 Serie an Bluetooth-Headsets. Diese richtet sich an Mobile Professionals, die Wert auf erstklassige Audioübertragung sowie diskrete und vielfältige Einsetzbarkeit legen. Die Serie verfügt über ein ergonomisches, elegantes In-Ear-Design sowie drei Noise-Cancelling-Mikrofone und bietet damit besten Tragekomfort und professionelle Sprachqualität, unabhängig vom Einsatzort. Neben elegantem Tragekomfort bietet die Voyager 3200 Serie bis zu sechs Stunden Gesprächs- und bis zu sieben Tagen Standby-Zeit. Die zusätzlich erhältliche portable Ladebox sorgt für weitere zehn Stunden Betriebszeit. Ab 99 Euro erhältlich. ■



HAST DU TÖNE

Der beliebte SoundLink Color ist jetzt wasserabweisend

Falls der Sommer ins Wasser fällt, dann wenigstens mit guter musikalischer Begleitung: Die neue Version des kultverdächtigen SoundLink Bluetooth Speakers von Bose ist nämlich wasserabweisend! Spritzwasser, verschüttete Getränke oder Regenschauer? Alles kein Problem. Gewohnt robust, in neuen Farben und mit dem kraftvollen Klang des Originals bietet der Color II eine noch bessere Kombination aus Leistung, Lebensdauer und Spaß als sein Vorgänger. Der portable Lautsprecher lässt sich kabellos mit dem Smartphone oder Tablet verbinden, um Musik zu streamen. Eigens von Bose entwickelte entgegengesetzte Passivradiatoren wandeln Vibrationen in kraftvolle Leistung um. Preis: 139,95 Euro ■



Eingebettet in die wunderschöne Natur des Wechsellandes eröffnete das familiär geführte Wellnesshotel Molzbachhof Ende Juni seine neuen, modern eingerichteten Vollholzzimmer. **Kurzurlaub im Paradiesgart'l.**



Wenn man beim morgendlichen Sonnengruß den Wasserfall plätschern und die Vögel zwitschern hört und den Kräutergarten riechen kann, darf man ruhig schon von einem Paradiesgart'l sprechen. Und so eines findet man im *** Superior Hotel Molzbachhof im Wechselland, nur eine knappe Fahrstunde von Wien entfernt. Ende Juni eröffnete das von Familie Pichler in 3. Generation geführte Hotel seinen modernen Zubau, der ganz im Zeichen des Naturmaterials Holz steht und damit das Thema Nachhaltigkeit in den Vordergrund stellt.

NEW BUSINESS gestattete das Wellnesshotel noch vor der offiziellen Eröffnung einen Einblick in die neuen Zimmer und das vielfältige Angebot.

Baum-Prinzip für naturnahes Wohnen

Nach monatelanger Planung wurde im Oktober 2016 mit dem Zu- und Umbau des Molzbachhofes begonnen. Die Gäste erwartet seit Ende Juni 2017 ein komplett neuer Eingangsbereich, eine weitläufige Lobby mit Rezeption und gemütlicher Sitzgelegenheit am Kaminfeuer, ein neuer Ruheraum mit Blick in den Garten, ein ganzjährig beheizter, 15 Me-



Gründe für den Vollholz-Zubau

»Holz ist gespeicherte Lebenskraft und nebenbei ist es ein Material, das gesunde Geborgenheit schafft, uns von Strahlen der Umwelt schützt und unsere Fantasie anregt.«

Molzbachhof-Chef Peter Pichler Junior

ter langer Außenpool, ein neues Gourmetrestaurant sowie 16 moderne Thoma-Holz100-Zimmer mit herrlichem Blick auf das Paradiesgart'l. „Holz ist gespeicherte Lebenskraft und nebenbei ist es ein Material, das gesunde Geborgenheit schafft, uns von Strahlen der Umwelt schützt und unsere Fantasie anregt“, erklärt Molzbachhof-Chef Peter Pichler Junior das neue Konzept des Hotels. Die 16 neuen (der insgesamt 53) Zimmer „Waldtraum“ und „Baumgeflüster“ schaffen eine ökologisch wertvolle und heimelige Wohnwelt, die gleichzeitig die Gesundheit stärkt und beim erholsamen Schlaf unterstützt. Beim Bau wurde darauf geachtet, dass die Hotelhülle aus reinem Mondholz ist und ohne Leim oder chemische Inhaltsstoffe auskommt. Das Hotel spricht dabei vom Baum-Prinzip für naturnahes Wohnen.

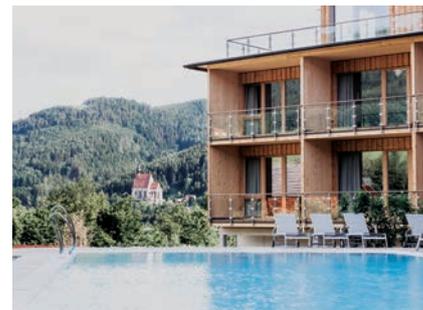
Feel the Gart'l, cook the Gart'l

Das Gustostückerl des Hotels ist der pittoreske Garten, der an einen Rosamunde-Pilcher-Film erinnert. Hier lässt es sich nicht nur fein am Badeteich ent-

spannen, es gibt auch allerhand zu erkunden: etwa beim Keltischen Baumkreis vergleichen, ob die Eigenschaften des eigenen Geburtsbaumes auf einen zutreffen, in der Schwebelounge über das Leben sinnieren, bei einem Spaziergang durch den abwechslungsreichen Garten Insektenhotels inspizieren oder an den Kräutern der großen Kräuterspirale schnuppern. Der Garten dient aber nicht nur dem Auge und der Seele. Kräuter, Früchte, Obst, Beeren und Eier werden auch als Zutaten der hoteleigenen und prämierten Küchenlinie „Cook the Gart'l“ verwendet. Und in der „Feel the Gart'l“-Wellnesslinie verwendet die Familie nur hausgemachte Öle und Kräuter aus dem Paradiesgart'l für Massagen, Bäder und Kosmetikbehandlungen – alles ohne künstliche Zusatzstoffe.

Wellness und Outdoor-Spaß

Der perfekte Ort, um sich eine Auszeit vom Alltag zu gönnen, ist die großzügige Saunalandschaft des Molzbachhofes. Ob Finnische Sauna, Bio-Sauna, Saunarium oder Dampfbad – Sie werden



in jedem Fall zum Schwitzen gebracht. Fitnessraum, Solestellen, Naturbadeteich oder der beheizte Außenpool runden das Freizeitangebot perfekt ab. Für alle, die die Umgebung erkundschaffen möchten, bietet das niederösterreichische Hotel einen kostenlosen Verleih von E-Bikes, Wander- und Langlaufausrüstung an. Der Molzbachhof liegt nämlich inmitten der Buckligen Welt am Fuße des Wechsels und ist seit 2014 zertifizierter Wanderbetrieb. In der nahen Umgebung befinden sich der Semmering, die Rax, der Schneeberg und das Naturparadies Hohe Wand.

Teambuilding, Workshops und Seminare

Auch für kleinere Seminare und Tagungen oder Firmenveranstaltungen finden sich im Hotel die idealen Rahmenbedingungen. Ob für Yoga, Workshops, Teambuilding oder andere Klausuren: der 100 m² große Turm, die 50 m² große „Sippe“ oder die 50 m² große „Huab'n“ im Paradiesgart'l sind mit Standardtechnik und WLAN ausgestattet. Das Hotelteam ist außerdem gerne bei der Gestaltung des Rahmenprogramms behilflich – von Weinverkostung, Schützenabend und Bogenschießen bis hin zur Fackelwanderung ist alles möglich. **VM**



KONTAKT

*** Superior Hotel Molzbachhof

Familie Pichler
2880 Kirchberg am Wechsel, Tratten 36
Tel.: +43/2641/22 03
office@molzbachhof.at
www.molzbachhof.at

Geschlossene Fragen sind die Einbahnstraße in die subjektive Interpretation. Offene Fragen machen Spielräume frei.

Wer fragt, der führt.

Neulich wundert sich ein Kunde, warum ich so gerne sogenannte W-Fragen stelle, anstatt mich auf Fragen zu konzentrieren, die mit einem einfachen „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden könnten. Das würde unsere Gespräche doch deutlich vereinfachen. Ja, auf den ersten Blick schon. Auf den zweiten Blick würden wir uns nur in gegenseitigen Sackgassen bewegen und sehr schwer zu Lösungen finden. Die meisten Fragen, die man so – ohne viel darüber nachzугrübeln – im Alltag stellt, sind sogenannte geschlossene Fragen. Also Fragen, die mit einem „Ja“ oder einem „Nein“ beantwortet werden (können/müssen). „Geht es Dir gut?“ „Hat es Dir geschmeckt?“ „Hast Du alles, was Du brauchst?“ „War ich gut?“ Oder: „Alles klar?“ Das ist die schlimmste geschlossene Frage. Denn wenn ich ein Ja als Antwort bekomme, weiß ich in Wahrheit nichts! Ich spiele ab diesem Moment Lotto mit einem Regiment von Fragezeichen. Wenn ich zumindest ein Nein erhalte, dann kann ich wenigstens nachfragen: „Was ist denn nicht klar?“ und meine Chance, richtig(er) zu kommunizieren, steigt sprunghaft an. Vor Kurzem hat eine Teilnehmerin in einem meiner Seminare auf meine Frage „Was ist denn aus Ihrer Erfahrung die schlimmste geschlossene Frage?“ spontan mit „Liebst Du mich noch?“ geantwortet. Und

eine andere Dame ergänzte daraufhin mit „Findest Du, das Kleid macht mich dick?“ Es gibt geschlossene Fragen, da kannst Du als Antwortgeber einfach nur verlieren ...

Das Gegengift zu den geschlossenen Fragen sind die offenen Fragen. Es sind also Fragen, auf die mehr kommen soll und darf als ein dürftiges Ja oder Nein. Dementsprechend sind es Fragen, deren Formulierung ein

bisschen mehr Mühe macht und deren Beantwortung auch ein bisschen mehr Zeit beansprucht als gewohnt.

Aber beide Kommunikatoren werden durch einen großen Reichtum an (neuen) Erkenntnissen belohnt. Offene Fragen sind sogenannte W-Fragen. Weil sie alle mit einem W-Wort beginnen: wer, was, wann, wie, wo, wohin, wofür, womit, woher ... Da fehlt doch ein „W“. Ja, und aus gutem Grund. Das „Warum“ (und sinngemäß natürlich auch Wieso und Weshalb) steht bewusst nicht in der Liste der empfohlenen „Ws“.

Warum nicht warum? Weil „Warum-Fragen“ sogenannte Verhörfragen sind und den Empfänger unter Rechtfertigungsdruck setzen und zum Angeklagten machen. Womit wir wieder am Anfang der Kolumne angekommen sind. Wie war da nochmal die Frage: Warum ich so viele offene Fragen stelle ...

www.drsonnberger.com



DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

Hannes Sonnberger war viele Jahre in führenden Positionen in Werbeagenturen tätig. Seit 2005 arbeitet er als zertifizierter Business-Coach mit den Schwerpunkten Führung, Konfliktmanagement, Burnout-Prophylaxe und Teamarbeit. Aktuell erschienen: sein neues Sachbuch „Tool Box“.

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **ERP & CRM:** Bessere Ressourcenplanung, besseres Kundenmanagement – Die neuen Lösungen
- **Entsorgung:** ERP für spezialisierte Branchen
- **TÜV** übernimmt Systemhaus SSP



VON KUNDEN, RESSOURCEN UND NETZEN

Ohne Pflege der Kundenbeziehungen geht in Wirtschaft und Industrie nichts. In Zeiten der Digitalisierung verschiebt sich das Customer-Relationship-Management, kurz CRM, immer mehr in Richtung Onlinekommunikation. Wieso die persönliche Offline-Kommunikation für viele Unternehmen weiterhin unerlässlich ist und wie sich der Spagat zwischen On- und Offlinekommunikation mit modernen

CRM-Lösungen meistern lässt, hat unser Fachredakteur Thomas Mach ab Seite 50 recherchiert.

Neben der Ressource Kunde gibt es für Unternehmen noch andere Faktoren, die es zu planen, steuern und pflegen gilt: etwa Personal, Betriebsmittel, Material, Informations- und Kommunikationstechnik und IT-Systeme. Enterprise Resource Planning (ERP) soll sicherstellen,

dass die erforderlichen Materialien an der richtigen Stelle, zur richtigen Zeit und in der richtigen Menge zur Verfügung stehen. Dank digitaler Errungenschaften wie der Cloud, dem Internet of Things & Co wird dieses Unterfangen nicht nur schneller, sondern in vielen Fällen auch günstiger. Aber werden die derzeit angebotenen ERP-Systeme den aktuellen Herausforderungen gerecht? Eine Antwort finden Sie ab Seite 12.

Ab Seite 18 erfahren Sie, wie IT-Systeme die Zusammenarbeit von Kollegen stärken können: Je stärker Mitarbeiter Collaboration-Tools nutzen, desto innovativer wird ein Unternehmen üblicherweise. Eine Studie verrät jedoch, dass derartige Werkzeuge bisher nur selten eingesetzt werden.

Auch Systeme zur Nutzung von Künstlicher Intelligenz können Kosten senken. Doch KI kann mehr als nur das: Gerade bei strategischen Entscheidungen lassen sich mittels KI beispielhafte Erfolge erzielen. Mehr ab Seite 4.

KONTAKTPFLEGE

CRM: Das easy-Messelead-Management ist eine App für die sekundenschnelle Lead-Erfassung.



Der Wiener CRM-Experte easyconsult wählt mit seinen easy-Paketen einen individuellen Ansatz: Die Segmentierung in die Bereiche Marketing, Vertrieb, Service und Management soll den Kunden vor allem einen sanften Einstieg ins Thema Kundenbeziehungsmanagement ermöglichen. Ziel dieser Pakete ist es, maßgeschneiderte Lösungen für immer wiederkehrende Herausforderungen aus diesen vier Bereichen parat zu haben. „Wir begleiten unsere Kunden dabei, ihre wichtigsten Prozesse rasch umzusetzen und ihr CRM dann Schritt für Schritt zu erweitern“, sagt Oliver Witvoet, Geschäftsführer von easyconsult.

MEHR AUS MESSEKONTAKTEN MACHEN

Preisgekrönt unter den Marketingpaketen ist die easy-Messelead-Management-App, die auf der CeBIT mit dem Innovati-

onspreis-IT 2017 ausgezeichnet wurde. Dabei handelt es sich um eine Plattform- und Device-unabhängige Lösung für den Messeauftritt, die es dem Kunden ermöglicht, sich auf das Wesentliche – beispielsweise das Gespräch mit dem Messebesucher – zu konzentrieren. Die Kontaktdaten können dabei auch ohne Internetverbindung entweder per manuellem Eintrag oder technisch effizient via Foto mit OCR (optical character recognition) sekundenschnell ausgelesen und direkt ins CRM-System überführt werden. Für Aufträge vor Ort ist eine Unterschriftenerfassung eingerichtet. „Schon während der Kunde den Stand verlässt, befindet sich die Auftragsbestätigung in seiner Mailbox“, berichtet Witvoet. Auch das Reporting wird zum Kinderspiel. In Echtzeit oder am Ende des Tages können die Messeerfolge ausgewertet werden. **VM**

www.easyconsult.at

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/ 235 13 66-0, Fax-DW: -999 • Geschäftsführer: Lorin Polak • Sekretariat: Sylvia Polak • Chefredaktion: Victoria E. Morgan, Melanie Wachter • Redaktion: Bettina Ostermann, Thomas Mach • Artredaktion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Fotolia/peshkov • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Ueberreuter Print & Packaging GmbH, Industriestraße 1, 2100 Korneuburg, Tel.: +43/2262/789, www.ueberreuter.com

DIE IT FÜR HANDWERK & HANDEL

VenDoc ist eine Software, die Branchenprozesse ideal unterstützt und digital abbildet. Sie schnürt ein Komplettpaket zur schnellen Angebots- und Auftragsbearbeitung in Handels-, Handwerks- und Dienstleistungsbetrieben aller Unternehmensgrößen.



Die Firmenzentrale von PraKom liegt in Kundl/Tirol.

Eine flexible Lösung für Handwerk und Handel für jede Unternehmensgröße? Modernste Entwicklungswerkzeuge und gut strukturierte Datenbanken? Wenn das Ihre Fragen sind, lautet die Antwort: VenDoc. Die Software zeigt, wie effizient Unternehmensbereiche vernetzt werden können, um dem Projektgeschäft mit automatisierten Abläufen, mobilen Eingabeterminals und Auswertungen in Echtzeit den nötigen Schub zu geben. Auf mehr als 25 Jahre Erfahrung kann die PraKom Software GmbH mit Firmensitz in Kundl/Tirol in den Branchen Handel, Handwerk, Produktion und Finanzbuchhaltung zurückblicken. Dieses langjährige Know-how steckt in VenDoc.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

VenDoc ist das Programm für jede Unternehmensgröße.

Sie bestimmen:

- welche Oberfläche Sie verwenden (Windows, Web)
- welche Datenbank (ev. bestehend) Sie verwenden wollen
- welche Funktionen Ihren Mitarbeitern zur Verfügung stehen
- welche Plausibilitätskontrollen für einzelne Prozesse abgebildet werden
- welche Geschäftszahlen Sie auf einen Blick sehen wollen (Cockpit)
- welche Auswertungen Sie wann und wie erhalten wollen

VOM KLEINEN BIS ZUM GROSSPROJEKT

Die Handhabung von VenDoc ist einfach und intuitiv verständlich. Von der Angebots- und Auftragserstellung über die Beschaffung und die Lagerverwaltung bis hin zur Fakturierung ist alles klar und übersichtlich strukturiert und in wenigen Schritten abzuarbeiten.

Rund 600 Unternehmen vertrauen bereits auf die Software und schätzen den schnellen Support durch das 13-Mann-Team direkt an der Kundler Bundesstraße. Kompetente Ansprechpartner unterstützen die Kunden von der Einführung bis zum laufenden Betrieb. Das Team versteht die Sprache seiner Kunden und kennt deren Anforderungen ... und das „von Mensch zu Mensch“.

PARTNER UND NETZWERK OHNE GRENZEN

Mit VenDoc und seinen Partnern findet man digital und in der Geschäftswelt eine offene Kultur, die durch Handschlagqualität und Zuverlässigkeit geprägt ist.

Durch eine moderne Softwarebasis, die alle Vorzüge einer modularen Bauweise beinhaltet, ist es einfach und schnell möglich, neue Funktionen und Wünsche einfließen zu lassen. Kundenwünsche und Projektanforderungen können klar definiert und als Logik in die Struktur aufgenommen werden. Zahlreiche digitale Werkzeuge helfen dabei, den Großteil der Anpassungen ohne aufwendige Programmierungen zu lösen. Auf Wunsch können Nutzer Analysen und Dashboards, Felder und Menüs, Ansichten von Listen und sogar Knöpfe mit Funktionen nach ihren Bedürfnissen anpassen. Das ist für kleine Betriebe genauso einfach steuerbar wie für große Unternehmen und Konzerne. VenDoc ermöglicht die individuelle Anpassung von Layout und Funktion und setzt dadurch in der Warenwirtschaft neue Maßstäbe. ■

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PraKom Software GmbH

6250 Kundl, Achenfeldweg 8

Tel.: +43/5338/207 40

info@prakom.net

www.praKom.net



STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNGEN

Systeme zur Nutzung von Künstlicher Intelligenz im Unternehmenseinsatz sollen heute in erster Linie Kosten senken. Doch KI kann weit mehr. Gerade wenn es um strategische Entscheidungen geht, lassen sich mittels KI mittlerweile beispielhafte Erfolge erzielen. Doch auch in anderen Bereichen, wie etwa der Kundenberatung, sind durch den KI-Einsatz gute Resultate möglich.

Kollege Roboter. Auch wenn noch Bedenken gegen künstliche Intelligenzen und Roboter bestehen – viele Unternehmen setzen bereits heute auf die Thematik.

Auch wenn mit künstlicher Intelligenz (KI) und dem zunehmenden Einsatz von Robotern häufig Ängste verbunden – und nicht selten auch geschürt – werden, stehen viele Menschen dem Thema heute durchaus positiv gegenüber. So meinten etwa 70 Prozent der im Rahmen der E.ventures-Studie „Die Roboter kommen: Ist künstliche Intelligenz gut für unsere Gesellschaft?“ befragten Deutschen, dass Roboter ihnen lästige Routineaufgaben abnehmen und Freiraum für Kreativität und Flexibilität schaffen könnten. Drei Viertel erwarteten zudem positive Auswirkungen für die Volkswirtschaft und hoffen, dass mit dem Einzug der Roboter in die Fabrikhallen eine vollautomatisierte Produktion statt in Fernost auch hier wieder rentabel wird. „Alle industriellen Revolutionen unserer Geschichte haben zunächst scheinbar Arbeitsplätze bedroht, gleichzeitig aber viele neue und bessere Jobs geschaffen“, erläutert Arnulf Keese, seines Zeichens General Partner bei E.ventures. Der Wandel habe bewirkt, dass die Wertigkeit und damit die Sicherheit der Arbeitsplätze insgesamt gestiegen sei. Der Umbruch werde allerdings massiv ausfallen und könne viele Jobs bedrohen, meint Keese. „Wir müssen uns über die wirtschaftlichen Konsequenzen dieser Transformation Gedanken machen und Menschen, die ihren Job verlieren, eine neue Aufgabe bieten. Es geht aber nicht nur um Geld, sondern vor allem darum, Menschen einen Sinn im Leben zu geben“.

KI BEKOMMT IMMER MEHR EINFLUSS

KI ist in den Unternehmen mittlerweile angekommen und verändert schon heute die Art, wie Organisationen agieren und Entscheidungen treffen. So erwarten sieben von zehn im Rahmen einer Sopra Steria Consulting-Studie befragten Managern, dass KI bis zum Jahr 2025 einen großen bis sehr großen Einfluss auf die Unternehmensstrategie haben werde. In fast jedem zweiten Unternehmen (46 Prozent) sei künstliche Intelligenz Chefsache und die Geschäftsführung treibe selbst den Einsatz voran. Dabei würden die Befragten bereits heute deutliche Veränderungen in Form von Kosteneffekten bei Prozessen und Abläufen in fast allen Unternehmensbereichen feststellen, wie die Studienautoren erklären. Dennoch sei der Einfluss der KI auf die Unternehmensstrategie bei mehr als jedem zweiten Befragten (57 Prozent) noch relativ gering. Nach Ansicht der befragten Führungskräfte werde sich dies in Zukunft aber deutlich ändern. Mehr als 70 Prozent der Entscheider würden für ihr Unternehmen ab 2025 einen großen bis sehr großen Einfluss der KI auf die Unternehmensstrategie prognostizieren. „Künstliche Intelligenz kann in den nächsten zehn Jahren zu einem echten Game Changer werden, indem sie Innovationen beschleunigt und ganz neue Geschäftsmodelle ermöglicht“, unterstreicht Urs M. Krämer, CEO bei Sopra Steria Consulting. „Wir haben mit unserer Studie festgestellt, dass KI-Lösungen schon heute die notwendige Reife haben, um die Effizienz einzelner Prozesse signifikant zu erhöhen. Jetzt geht es darum, das Thema nicht nur auf der operativen, sondern auch auf der strategischen Ebene anzugehen, um das technologische Po-



Heute ist der Einfluss der KI auf die Unternehmensstrategie noch relativ gering.

tenzial auszuschöpfen und echten Mehrwert für Kunden und Mitarbeiter zu schaffen.“

KI sollte Unternehmen helfen, die stetig wachsende Datenflut zu beherrschen, so 41 Prozent der Befragten, ebenso setzen sie auf die Reduzierung von Arbeitskosten. Die Beschleunigung von Prozessen (36 Prozent) und die Verringerung von Routineaufgaben (34 Prozent) sowie die Bewertung von Informationen (31 Prozent) seien weitere häufig genannte Ziele. Auch auf der Kundenseite werde das Innovationspotenzial von KI durchaus schon gesehen. So würden immerhin 37 Prozent sagen, dass sie ihre Angebote mithilfe von KI besser auf Kundenbedürfnisse zuschneiden können. Zudem würden sich die Befragten eine zielgenauere Kundenansprache (34 Prozent) und eine bessere User Experience (30 Prozent) erhoffen.

ÜBER DEN CHAT-BOT HINAUS

Derzeit werde KI hauptsächlich in Form von Chat Bots eingesetzt, wobei Roboter über Chatfenster einfache Auskünfte erteilen. Die größten Einsatzbereiche der Zukunft würden vor allem in intelligenten Automatisierungstechnologien und digitalen Assistenten gesehen: Jeder Zweite sehe laut den Studienautoren in der Automatisierung (49 Prozent) das größte Potenzial für die Unternehmensentwicklung, 43 Prozent würden auf digitale Assistenten setzen. Für jeden Dritten böten aber auch die Bereiche Knowledge-Management-Software (37 Prozent) sowie intelligente Sensorik (33 Prozent) großes Potenzial. IT (32 Prozent) und Produktion beziehungsweise

Operations (30 Prozent) seien laut Krämer momentan die Unternehmensbereiche, in denen KI am häufigsten eingesetzt werde. In beiden Bereichen habe KI bereits heute einen positiven Einfluss, vor allem auf die Kosten. In Zukunft würden jeweils fast die Hälfte der Befragten (45 Prozent) KI in den Bereichen Kundenservice und Human Resources nutzen wollen, 40 Prozent würden den Einsatz in der Beschaffung planen. Beim Einsatz von KI im eigenen Unternehmen fühle sich fast jeder zweite Befragte (48 Prozent) derzeit noch von unausgereiften Technologien ausgebremst. Mangelndes Know-how und fehlendes Verständnis für die Möglichkeiten von KI seitens der Mitarbeiter seien wiederum für 36 beziehungsweise 40 Prozent der Befragten eine große Herausforderung, und jeder Dritte Sorge sich um den Datenschutz. Bedenken herrschen aber auch wegen eines möglichen Abbaus von Arbeitsplätzen (28 Prozent) und 27 Prozent befürchten, KI-basierte Entscheidungen nicht nachvollziehen zu können. Dennoch wolle die Mehrheit der Firmen künftig verstärkt in KI-Technologien investieren. Schon heute stünden in mehr als jedem zweiten Unternehmen Ausgaben für KI mindestens gleichberechtigt neben anderen Investitionen. „Trotz mancher Vorbehalte gegenüber künstlicher Intelligenz zeigen die Unternehmen eine erfreuliche Investitionsbereitschaft. Jetzt gilt es, einerseits konkrete strategische Konzepte zu entwickeln, und gleichzeitig bestehende Bedenken ernst zu nehmen und eine transparente Diskussion sowohl über den Nutzen von KI als auch über die Folgen für bestehende Prozesse und Stellenprofile zu führen“, so Krämer.



Mangelndes Know-how und fehlendes Verständnis für die Möglichkeiten von KI seitens der Mitarbeiter sind für viele Unternehmen eine große Herausforderung.

Wenn intelligente, eigenständige Hard- und Softwarekomponenten zum Einsatz kommen, welche die Anlage automatisch steuern, können sich Automatisierer wieder verstärkt auf die Optimierung von Abläufen konzentrieren. Der Mensch als Planungsinstanz tritt wieder in den Vordergrund.

VORAUSSCHAUENDER ARBEITEN

Der Einsatz künstlicher Intelligenz in Unternehmen ist also schon weit fortgeschritten. So steigert vernetzbare Hydraulik mit Condition Monitoring und vorausschauender Wartung beispielsweise die Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen. Rexroth bietet dazu etwa skalierbare Lösungen, vom einzelnen Aggregat mit lokaler Auswertung bis hin zur Cloud-basierten Komplettüberwachung großer Anlagen. Sensoren würden dabei alle relevanten Betriebszustände messen, Software erkenne daraus dann den Verschleiß, noch bevor es zu einem Ausfall kommt. Bei den beiden Hydraulik-Aggregat-Baureihen „ABPAC“ und „CytoPac“ integriert der Hersteller beispielsweise optional ab Werk Condition-Monitoring-Funktionen, die Sensordaten für Druck, Temperatur, Füllstand und Filterverschmutzung auswerten würden. Anhand von Veränderungen dieser Messwerte könnten Softwarealgorithmen Warnungen ableiten und diese über offene Schnittstellen an die Maschinensteuerung und übergeordnete Systeme übermitteln.

Beim ABPAC könnten Instandhalter die Zustandsinformationen wahlweise auch über Smartphones oder Tablets abrufen. Eine universell verständliche Ampellogik zeige dabei den Zustand der Kernkomponenten und des Fluids auf einen Blick an. Durch einen Fingertipp erhalte der Anwender detaillierte Informationen. Damit können notwendige Wartungsmaßnahmen geplant und in Produktionspausen durchgeführt werden. Diesen Ansatz erschließe Rexroth seinen Kunden auch für bereits installierte Anlagen und biete dafür verschiedene Lö-

sungen zur Nachrüstung. Mit einem Sensorpaket und dem IoT Gateway von Bosch Rexroth könnten Endanwender ganze Hydraulikanlagen nachträglich vernetzen. Das IoT Gateway, eine Kompaktsteuerung mit durchgängig offenen Schnittstellen zur Maschinen- und Internetwelt, verarbeite lokal die Sensorinformationen. Diese Informationen sende es entweder an die Maschinensteuerung oder direkt an übergeordnete Systeme. Für große, kontinuierlich arbeitende Anlagen wie Stahlwerke, Gießereien, Papier- und Zuckerfabriken oder Offshore-Installationen ermöglicht es das Unternehmen mit dem Dienstleistungspaket „Online Diagnostics Network“ (ODiN), die Potenziale von künstlicher Intelligenz mit Machine-Learning-Methoden zu nutzen. Zu überwachende Anlagen statt Rexroth mit einer Vielzahl von Sensoren aus, die ihre Daten beispielsweise an den Bosch-Cloud-Server senden. Dort würden sie von selbstlernender Software ausgewertet, in die das tiefe Rexroth-Domänenwissen aus vielen tausend Anwendungen bereits eingeflossen sei. Während ein Fehler bei konventioneller Wartung lediglich mit einer Wahrscheinlichkeit von 43 Prozent aufgedeckt würde, erkenne ODiN durch die Kombination verschiedener Sensordaten Fehler mit einer Vorhersagegenauigkeit von mehr als 95 Prozent, wie der Hersteller verspricht.

MASCHINEN PROGRAMMIEREN MASCHINEN

Miteinander vernetzte Maschinen, die sich selbst steuern, will auch eine Gruppe Forscher der Hochschule OWL gemeinsam mit Unternehmen der Automatisierungsbranche realisieren.



Damit sollen neue Standards in der Steuerungsarchitektur und in Engineering-Prozessen von Produktionssystemen gesetzt werden. Hauptengpass bei der Anpassung und Umkonfiguration von Produktionsanlagen sei zumeist die Programmierung der Automationssoftware. „De facto gibt es jedoch nicht ausreichend Programmierer auf dem Markt, um ständig neue Software für ein modularisiertes Anlagenmodell schreiben oder nachprogrammieren zu können“, erläutert Professor Oliver Niggemann, Vorstand am Institut für industrielle Informationstechnik (inIT) der Hochschule OWL. Die Lösung sei eine Software, die sich weitgehend automatisch generiere. Funktionsorientiertes Engineering und modulare, intelligente Komponenten würden dabei die Schlagworte lauten, so Niggemann.

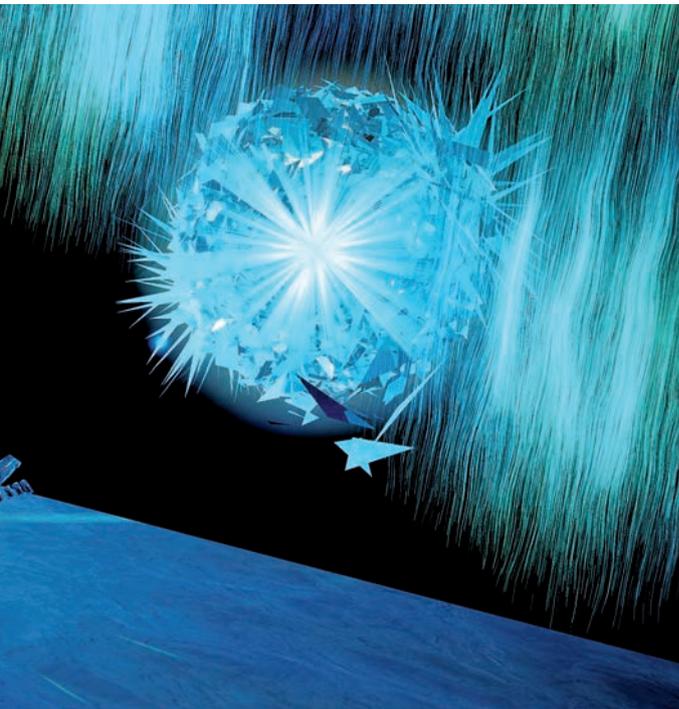
Mit dem Konzept sollen Anwender gleich mehrfach unterstützt werden. Modulare, intelligente mechatronische Komponenten würden die Konstruktion und Montage einer Produktionsanlage erleichtern. Zusätzlich generiere ein Algorithmus große Teile des Steuerungscode einer Anlage automatisch, lediglich die beteiligten mechatronischen Komponenten sowie deren Fähigkeiten würden benötigt. „Mit unserer Lösung wird eine höhere Wandlungsfähigkeit technischer Systeme und ein reduzierter Engineering-Aufwand bei der Projektierung der Automatisierungslösung erreicht. Damit setzen wir neue Standards in der Steuerungsarchitektur und in Engineering-Prozessen von Produktionssystemen für die Industrie“, erläutert Niggemann. Bisher sei dies, dem Fachmann zufolge, wenn überhaupt, nur unter starken Einschränkungen möglich gewesen.

Die Forscher arbeiteten daher an der Entwicklung der Software, welche die komplette Inbetriebnahme und den Umbau von großen Fabriken selbst steuern könne. Die Forschungsergebnisse wurden in einen Demonstrator in der SmartFactoryOWL,

der gemeinsamen Forschungs- und Demonstrationsfabrik des Fraunhofer IOSB-INA und der Hochschule OWL, implementiert. Diese Multi-Vendor-Anlage sei modular aufgebaut: Jedes Modul habe seine eigene dezentrale Steuerung und bestehe aus Automatisierungskomponenten im heterogenen Umfeld verschiedener Hersteller. Für die Steuerung der Module komme beispielsweise ein „Raspberry PI“ mit „CODESYS“-Laufzeitumgebung als Kleinststeuerung zum Einsatz. Das gesamte System ist durchgängig vernetzt auf Basis von Standards wie Ethernet, WLAN oder OPC-UA.

PROGRAMMIEREN VIA KOMPONENTEN

Der OPAK-Ansatz biete eine visuelle Schnittstelle, mit der eine Applikation aus bereits vordefinierten Komponentenbeschreibungen und durch das Aufrufen von Komponentenfähigkeiten (sogenannten Skills) schnell und einfach realisiert werden könnten. Das Schreiben von Quelltext beziehungsweise Funktionsblöcken und Programmcode wurde durch einen grafischen Editor, den CODESYS Application Composer, ersetzt. Diese Entwicklungsumgebung zur Erstellung beziehungsweise Konfiguration von Anwendungsapplikationen erlaube einen vollkommen neuartigen funktionsorientierten Engineeringansatz. Dieser befreie den Automatisierer zukünftig von nicht wertschöpfenden Tätigkeiten (wie zum Beispiel der Programmierung auf Signalebene) und stelle somit die Planung, den Entwurf sowie die Optimierung von Automationsabläufen wieder in den Vordergrund. Indem intelligente, eigenständige Hard- und Softwarekomponenten zum Einsatz kommen würden, welche die Anlage automatisch steuern, könne sich der Automatisierer wieder verstärkt auf die Optimierung von Abläufen konzentrieren. Der Mensch als Planungsinstanz werde damit wieder in den Vordergrund gestellt.



Während Computersysteme mit KI im Alltag Einzug halten, wird ihr Einsatz in verschiedenen Bereichen noch eher kritisch gesehen.

ÄNGSTEN ENTGEGENWIRKEN

Während Computersysteme mit KI im Alltag Einzug halten, wird ihr Einsatz im Finanzdienstleistungssektor allerdings noch überwiegend sehr kritisch gesehen. Wie aus einer aktuellen Umfrage der niederländischen Bank ING Groep hervorgeht, will ein Drittel der Bankkunden überhaupt nichts mit automatisierten Services zu tun haben. Gerade einmal zwei Prozent der Konsumenten könnten sich vorstellen, ihr Ersparnis für Investitionen einem vollautomatisch agierenden „Robo-Berater“ anzuvertrauen. Gut 26 Prozent würden dabei zumindest aber KI-Software als Unterstützung heranziehen, wenn es um die Suche nach einer möglichst gewinnbringenden Geldanlage geht.

„Bei den Banken ist die Digitalisierung im Moment ein großes Thema. Wann und in welcher Form KI-Systeme tatsächlich großflächiger eingesetzt werden, lässt sich derzeit aber nicht sagen“, meint Hans-Peter Burghof, Inhaber des Lehrstuhls für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen an der Universität Hohenheim, gegenüber dem Branchendienst „presstext“. Aus Sicht der Banken hätten die neuen Technologien dabei sowohl potenzielle Vor- als auch Nachteile. „Personal ist im Vergleich zu Software sehr teuer. Dafür kann der Computer nicht zwischen den Zeilen lesen.“ Die große Skepsis auf Kundenseite sei verständlich, könnte sich aber in Zukunft auch bald verflüchtigen.

„Die Zahl der Kunden, die KI-Systemen vertrauen, wird sicher noch deutlich steigen. Das ist wie bei den Autos: Heute ist es noch für viele nicht vorstellbar, dass sie die Steuerung vollständig einer Software überlassen. Aber schon in zehn Jahren könnte das ganz anders aussehen“, ist Burghof überzeugt. Um die Vertrauensbasis zwischen Kunden und KI zu stärken, könnten Banken entweder auf den Kostenfaktor oder glaubwürdige Erfolgsbeispiele setzen. „Wenn wissenschaftlich nachgewiesen werden kann, dass KI-Systeme ihr Geld besser anlegen können, werden auch mehr Menschen diese Services in Anspruch nehmen.“ TM

www.eventures.vc

www.soprasteria.de

www.boschrexroth.com

www.ciit-owl.de

www.ing.com



Industriegase

Messer ist aus Tradition DER zuverlässige & innovative Partner für Mensch & Technologie - in ganz Österreich.

Messer Austria verfügt über Gase Center und Abfüllanlagen in allen Bundesländern. Daher ist die Versorgung der österreichischen Betriebe mit Industriegasen zuverlässig und stets pünktlich.

MESSER 
Gases for Life

Messer Austria GmbH

Industriestraße 5

2352 Gumpoldskirchen

Tel. +43 50603-0

Fax +43 50603-273

info.at@messergroup.com

www.messer.at

Part of the **Messer World** 

KOMPLEXE LÖSUNGEN

DI Igo Huber, Geschäftsführer der Citycom, erklärt, welche individuellen Dienstleistungen und Produkte der regionale Marktführer bei Netzwerk- und Telekom-Lösungen seinen Kunden in Sachen Datenverkehr und Datacenter bietet.

Herr DI Huber, Sie bieten IKT-Lösungen für Ihre Kunden vor allem in Graz und den steirischen Industriegebieten an. Was sind die besonderen Stärken der Citycom?

Der Kunde steht für uns im Vordergrund. Außerdem punkten wir als Komplettanbieter von der Telefonie mit unserem eigenen Glasfasernetz, zertifiziertem Rechenzentrum, Lizenzrichtfunk, dem eigenen und dem entbündelten Kupfernetz, Vernetzungen bis zur Rechenzentrumslösung. Vor allem: Wir sind klein genug, um jeden unserer Kunden zu kennen, und groß genug, um technologisch ganz vorne dabei zu sein. Zudem sind wir auch international: Wir begleiten unsere Kunden weltweit und schalten Leitungen über unser Partnernetzwerk überall hin, nach China genauso wie nach Indien.



Outsourcing wird auch im Bereich der IT immer beliebter. Vor allem der Kostenfaktor ist für Unternehmen ein wichtiges Entscheidungskriterium. KNOXdata ist ein neues Produkt der Citycom. Welche Lösungen bieten Sie hier an? Wir bieten in unseren Rechenzentren die „klassischen“ RZ-Lösungen wie Housing und Hosting, aber auch Storage und Backup an. KNOXdata ist eine vom Kunden jederzeit skalier-

bare, hochsichere Paketlösung, wo der Kunde seine zentrale IT-Infrastruktur als Dienstleistung über eine Glasfaserleitung aus dem Rechenzentrum bezieht. Er muss sich also über seine Server, Datensicherung, Firewall, USV etc. keine Gedanken machen.

Welche Kunden konnten Sie bereits für sich gewinnen? Wir haben unser Hauptrechenzentrum nach ANSI TIA-942 als „trusted datacenter“ zertifizieren lassen, weil das für viele unserer Kunden – etwa aus dem Finanzbereich – notwendig ist. So ist etwa einer der größten europaweit aktiven Schadensregulierer, AVUS, unser Kunde. Oder etwa Binder, Grosseck & Partner, eine große Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüferkanzlei. Auch das Hilfswerk Steiermark zählt zu unseren Referenzkunden.

Was bringt die Zukunft für Citycom? Wir sind und bleiben ein Breitband- und Rechenzentrums-Dienstleister. Der Telekommunikationsmarkt ist ja sehr kompetitiv und extrem dynamisch, und viele Dinge, mit denen man heute noch Geld verdient, werden mittelfristig nicht mehr die Basis eines Geschäftsmodells sein – etwa bloße Internetanbindungen. Wir gehen daher schon seit mehreren Jahren den Weg, auf komplexere Lösungen, weltweite Vernetzung und vor allem rechenzentrumsbasierende Dienstleistungen zu setzen. Da entwickeln wir uns laufend weiter. So bieten wir seit Kurzem auch VEEAM Backup an. Generell haben wir als regionaler Anbieter einige Vorteile, etwa den persönlichen Kontakt, die eigenen Leitungen, die Garantie, dass die Kundendaten den österreichischen Rechtsraum nie verlassen. Und die Möglichkeit einer individuell für den Kunden angepassten Lösung. ■

INFO-BOX Über Citycom

Die Citycom ist als regionaler Marktführer ein umfassender IKT-Lösungsanbieter mit dem netztechnischen Schwerpunkt auf dem Grazer Raum und den steirischen Industrie- bzw. Ballungsgebieten. Mit ihrem Partnernetz begleitet die Citycom ihre Kunden nicht nur national, sondern auch weltweit.
www.citycom-austria.com



CITYCOM

www.citycom-austria.com

**WIR SIND DAS „BITCHEN“ BESSER!
JETZT AUCH ISO 9001 UND ANSI
TIA-942 ZERTIFIZIERT**

IHR BREITBAND- UND RECHENZENTRUMSDIENSTLEISTER MIT EIGENEM GLASFASERNETZ

STANDORTVERNETZUNG

Ob ein Anschluss für einen Standort oder die Vernetzung mehrerer Standorte, national oder international: Ihr Netzwerk ist bei uns in besten Händen.

INTERNETACCESS

Wir liefern nicht irgendeine Internetanbindung!
Wir garantieren höchste Verfügbarkeit und höchste Geschwindigkeiten.

RECHENZENTRUMS-DIENSTLEISTUNGEN

Server.Storage.Backup.Sicherung. On Demand. In den beiden geo-redundanten Rechenzentren der Citycom in Graz. Sie wissen, wo Ihre Daten sicher sind!

Und jetzt neu: KN@Xdata - das innovative Rechenzentrumsprodukt
Näheres siehe www.knoxdata.at

@ Steiermark weit @ Österreich weit @ Welt weit
Citycom Telekommunikation GmbH Gadollaplatz 1 8010 Graz Tel. 0316 887-6225

Ein Unternehmen der
HOLDING

GRAZ



Gerade im Arbeitsalltag zahlt es sich heute aus, wenn Prozesse auch ohne zusätzlichen Programmieraufwand schnell anpassbar sind.

DIGITALE VERNETZUNG

In Zeiten von Cloud und Co. werden die Kosten immer mehr zum Erfolgsfaktor für klassische ERP-Anbieter. Denn Kunden sind heute nicht mehr bereit, Unsummen in proprietäre Softwarelandschaften zu investieren, wenn die günstige Alternative nur einen Klick weit entfernt lockt.

Sind heutige Enterprise-Resource-Planning(ERP)-Systeme gut gewappnet für die aktuellen Herausforderungen der digitalen Vernetzung von Unternehmensprozessen? Dies fragen sich aktuell zahlreiche Produktions- und Dienstleistungsunternehmen, die vor der Anschaffung einer neuen IT-Lösung stehen. Grund genug für die GPS Gesellschaft zur Prüfung von Software mbH – getreu der Qualitätsprüfung DIN EN ISO 8402 –, sich mit dem „ERP Excellence Test 2017“ diesem Thema zu widmen. Die ERP-

Experten haben hierzu die Lösungen von zehn freiwillig teilnehmenden ERP-Anbietern im Rahmen eines konkreten Szenarios praxisnahen Tests unterzogen.

Bis in die jeweiligen Unterprozesse analysierte GPS dabei laut Gründer Werner Schmid die ERP-Lösungen mithilfe von acht unterschiedlichen realistischen Szenarien – Kundenprofile und -betreuung, Individualisierung am Web-Konfigurator, Kundenauftrag und -bestätigung, Disposition, Komponentenbeschaffung und -lieferung, Fertigungssteuerung, Service-Call

des Kunden und Reparatur sowie Messung und Auswertung der Produktnutzung beim Kunden. Seit 25 Jahren blicken die Experten der GPS im Abstand von drei Jahren kritisch auf ERP-Systeme und untersuchen sie im Hinblick auf aktuelle Erfordernisse von Unternehmen.

REALITÄTSNAHES TESTSZENARIO

Für den diesjährigen Test entwarf GPS ein anspruchsvolles TestszENARIO, das von allen teilnehmenden ERP-Systemen abgebildet und realitätsnah umgesetzt werden musste: Ein Kunde bestellt einen Gasgrill. Hierzu individualisiert er das Standardprodukt „Gasgrill“ im Internet mit einem Web-Konfigurator. Die individuellen Produktmerkmale werden über Schnittstellen an das ERP-System übertragen. Dabei entstehen eine individuelle Stückliste sowie ein entsprechender Arbeitsplan. Der fiktive Hersteller des Gasgrills verfügt über eine digital gesteuerte Ablängmaschine und einen Schweißroboter. Das Untergestell des Grills ist ebenso ein Zulieferteil wie die Abdeckhaube, die nach der Lieferung bei einem externen Dienstleister in drei Standardfarben lackiert wird. Im elektrischen Drehspieß ist ein seriennummerngeführter Sensor eingebaut, der Nutzungsdaten zur Produktverbesserung über das WLAN des Nutzers und das Internet an den Hersteller sendet. Die IT-Spezialisten der GPS nahmen dieses Jahr nur ERP-Lösungen unter die Lupe, denen gemeinsam ist, dass alle ein integriertes Rechnungswesen bieten („APplus“, „AvERP“, „caniasERP 6.04“, „Comarch ERP Enterprise 5.4“, „e.bootis-ERP“, „IFS Applications 9“, „Integra 2.2.8“, „Microsoft Dynamics 365 for Operations“, „Microsoft Dynamics NAV“ und „net7.01“). Neben umfangreichen Funktionstests untersuchte GPS dabei auch die Flexibilität der ERP-Systeme, „denn gerade im anspruchsvollen Arbeitsalltag zahlt es sich aus, wenn Prozesse auch ohne zusätzlichen Programmieraufwand schnell anpassbar sind“, wie Schmid betont. Ebenso gemessen wurde die Benutzerfreundlichkeit hinsichtlich Einfachheit und Verständlichkeit der Bedienung sowie die Effizienz – also das Verhältnis zwischen Aufwand, etwa durch Bedienung oder Stammdatenanlage/pflege, und Ergebnis. „Auf der Skala zwischen ‚voll erfüllt/volle Punktzahl‘ und ‚nicht erfüllt/null Punkte‘ haben wir natürlich auch Zwischenwerte ermittelt. Manche Lösungen waren technisch sogar so verblüffend elegant, dass wir versucht waren, ein paar Extrapunkte zu vergeben“, so der GPS-Gründer.

DEN HERAUSFORDERUNGEN GEWACHSEN

„In Zeiten der digitalen Vernetzung aller Wirtschaftsbereiche via Internet of Things und disruptiver Technologien ERP-Systeme zu untersuchen, wirkt bisweilen recht Oldschool – ganz so, wie eine alte Tante inmitten hipper Zeitgeist-Anhänger. Bei aller Aufregung um den Hype von Industrie 4.0 und IoT sollte aber nicht vergessen werden, dass ERP-Systeme immer noch – anders als jedes andere genutzte IT-System – das gesamte Unternehmen, alle Abteilungen und Mitarbeiter, alle Geschäftspartner, alle Produkte und Projekte umfassen“, so Werner >>

Die neue Preis-/Leistungsklasse für PLC & Motion Control.

Embedded-PC-Serie CX5100:
Kompakt-Steuerungen mit Intel®-Atom™-
Mehrkern-Prozessoren.



www.beckhoff.at/CX51xx

Mit der Embedded-PC-Serie CX5100 etabliert Beckhoff eine neue kostengünstige Steuerungskategorie für den universellen Einsatz in der Automatisierung. Die drei lüfterlosen, hutschienenmontierbaren CPU-Versionen bieten dem Anwender die hohe Rechen- und Grafikleistung der Intel®-Atom™-Mehrkern-Generation bei niedrigem Leistungsverbrauch. Die Grundausstattung enthält eine I/O-Schnittstelle für Busklemmen oder EtherCAT-Klemmen, zwei 1.000-MBit/s-Ethernet-Schnittstellen, eine DVI-I-Schnittstelle, vier USB-2.0-Ports sowie eine Multioptionsschnittstelle, die mit verschiedensten Feldbussen bestückbar ist.



CX5120:
Intel®-Atom™-CPU,
1,46 GHz, single-core

CX5130:
Intel®-Atom™-CPU,
1,75 GHz, dual-core

CX5140:
Intel®-Atom™-CPU,
1,91 GHz, quad-core



In zahlreichen Branchen – etwa dem Einzelhandel – sind mobile Erfassungsprozesse mittlerweile Usus.

» Schmid. „Umso überraschter waren wir von den Ergebnissen der Testreihen. Denn sie ergaben, dass die ERP-Systeme einen Großteil der Testanforderungen locker erfüllen – auch ohne 4.0- oder sonstige verbale Digitalzusätze. Die Anbieter der geprüften ERP-Systeme jedenfalls sehen sich nach unserem Eindruck den Herausforderungen der Industrie 4.0 durchaus gewachsen.“

Dass die Qualität der internen IT-Lösungen maßgeblicher Performancetreiber im Consulting- und Engineering-Business ist, zeigt wiederum der aktuelle SPI Research PS Maturity Benchmark Report 2017. Der Benchmark wird seit zehn Jahren vom Research-Unternehmen Service Performance Insight (SPI Research) erstellt, basierend auf einer umfassenden Befragung von Unternehmensberatungen, IT-Consulting-Firmen, Engineering-Unternehmen und anderen Professional-Service-Unternehmen. Ihm liegt das SPI PS Maturity Model zugrunde, das als strategischer Rahmen für Planung und Management von Consulting- und Engineering-Unternehmen dient.

Der Benchmark unterstützt Führungskräfte von Consulting- und Engineering-Unternehmen dabei, die Performance ihres Unternehmens im Vergleich zu anderen Unternehmen ähnlicher Größe und Ausrichtung sowie des gesamten Professional-Services-Marktes zu bewerten. Gleichzeitig ist er eine Hilfestellung dabei, die Gebiete zu identifizieren, in denen Verbesserungen ihre größte Wirkung erzielen. In diesem Jahr legt der Benchmark ein besonderes Augenmerk auf den Einfluss der internen IT-Systeme auf die Performance der Unternehmen.

Die Experten von SPI Research stellten fest, dass die Qualität der eingesetzten IT-Systeme ein entscheidender Faktor für die Performance ist. „Integrierte Business Solutions gestatten allen Teammitgliedern einen einfachen Zugang zu einer einheitlichen, unstrittigen Informationsbasis und ermöglichen es so, faktenbasierte Entscheidungen zu treffen und zeitnah auf Chancen und Risiken zu reagieren“, fasst Dave Hofferberth, Analyst bei SPI Research, zusammen.

SYSTEMQUALITÄT ENTSCHEIDENDER WETTBEWERBSFAKTOR

„Mit Blick auf die anstehenden Umbrüche und Veränderungen in der Consulting- und Engineering-Branche muss das Management schnell in der Lage sein, Veränderungen und Trends mit Bezug auf Kunden, Mitarbeiter, Geschäftsbereiche und Märkte zu erkennen und zu bewerten“, ergänzt Oliver Brüggen, seines Zeichens Enterprise Sales Director beim ERP-Spezialisten Deltek. „Hier liefern projektorientierte ERP-Lösungen einen unternehmenskritischen Wettbewerbsvorteil, weil sie sicherstellen, dass mögliche Problemfelder frühzeitig erkannt und die Investitionen zielgerichtet in die vielversprechendsten Wachstumsthemen gesteuert werden können.“

Damit Consulting- und Engineering-Unternehmen die wichtigsten Erkenntnisse des SPI PS Maturity Benchmark Reports schnell umsetzen können, habe Deltek daher die vier wichtigsten Ergebnisse aus Sicht von Consulting- und Engineering-Unternehmen zusammengefasst und dazu passende Ideen



Für Anwenderunternehmen bieten moderne ERP-Lösungen viel Potenzial.

und Handlungsempfehlungen formuliert, die Unternehmen dabei unterstützen, die Chancen des Jahres 2017 umfänglich zu nutzen. Dabei werde die Rolle, die IT-Systeme wie ERP, PSA oder CRM dabei spielen, besonders berücksichtigt. Mit einem kleinen Quick-Check gibt Deltek den Unternehmen kritische Fragen an die Hand, mit denen sie ihre aktuelle Prozess- und Systemlandschaft beleuchten sollten. „Mit dem Quick-Check wollen wir Consultinghäusern und Engineering-Unternehmen ein Tool an die Hand geben, mit denen sie ihre Systemlandschaft bewerten können“, erklärt Brüggem. „Gerne unterstützen wir sie dabei und zeigen auf, welche Vorteile integrierte Lösungen, die speziell für das Projektgeschäft entwickelt wurden, bei der Bewältigung der zukünftigen Herausforderungen bieten können.“

MODERNE ERP-LÖSUNG FÜR OUTDOOR-SPEZIALISTEN

Für die Anwenderunternehmen bieten moderne ERP-Lösungen viel Potenzial, wie das Beispiel Jack Wolfskin zeigt. Das Unternehmen zählt zu den führenden europäischen Anbietern von Outdoor-Bekleidung, -Schuhen und -Zubehör. Das aktuelle ERP-System des Unternehmens musste kürzlich durch eine Lösung ersetzt werden, die den wachsenden digitalen Herausforderungen gewachsen war. Die Wahl fiel dabei auf Microsofts „Dynamics 365 (xReach.omnichannel)“ in Verbindung mit „ax|is fashion (xReach.fashion)“. In enger Zusammenarbeit mit K3 Software hat Implexis in den letzten Monaten das Projekt umgesetzt. „Wir freuen uns, bei dem Projekt für Jack Wolfskin

mit K3 zusammenzuarbeiten und unseren Kunden auf seinem Weg in die digitale Zukunft zu begleiten. Wir nutzen die Synergien unserer Stärken, um Jack Wolfskin mit einem modernen ERP-System auszustatten, das seinen ehrgeizigen Zielen in Bezug auf Innovation und Wachstum Rechnung trägt“, unterstreicht Michael Ferschl, Managing Director der Implexis GmbH. „Nach einem langen Auswahlprozess haben wir uns für xReach.omnichannel auf Basis von Microsoft Dynamics 365 in Verbindung mit xReach.fashion entschieden“, ergänzt Richard Muth, Solution Architect und Project Owner bei Jack Wolfskin. „Die Lösung ist auf unsere ganz speziellen Mode- und Handelsanforderungen ausgerichtet, und das System bedarf keiner weiteren Integration anderer Schnittstellen. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit dem neuen System bessere Einblicke erhalten und diverse Abläufe, wie Saison- und Umsatzplanung, besser kontrollieren können. Zudem ermöglicht es die integrierte Omnichannel-Planung – ein Bereich, auf den wir zum Erreichen unserer Wachstumsziele besonderen Wert legen.“

ANBIETER MIT FUNKTIONSFÜLLHORN

Gerade die großen Anbieter legen einen starken Fokus auf die Digitalisierung und deren Auswirkungen. So präsentierte etwa SAP vor einiger Zeit Pläne und Tools, mit denen Unternehmen das rasante Datenwachstum bewältigen können. Intelligente Lösungen sollen Anwender dabei unterstützen, auch große Datenmengen effektiv zu nutzen. Hierzu gehören Analyseanwendungen, die den cloudbasierten Zugriff auf sämtliche Datenquellen ermöglichen, Anwendungen, die unternehmensweit einen besseren Einblick in geänderte Arbeitsabläufe und deren Optimierung gewährleisten, sowie intelligente Assistenten, die zeitintensive, sich wiederholende Aufgaben automatisieren sollen.

So könnten Nutzer mit der aktuellen Version von „SAPS/4HANA Cloud“ eine intelligente, SaaS-basierte ERP-Lösung mit Kontextanalysen, digitalen Assistenten, Funktionen für maschinelles Lernen und der preisgekrönten Benutzeroberfläche SAP Fiori nutzen. Unternehmen könnten damit Prozesse effizienter gestalten und stärker automatisieren. Die Lösung enthalte zudem den digitalen Assistenten SAP „Co-Pilot“, der dank betriebswirtschaftlichem Kontext eine bessere Zusammenarbeit ermöglichen soll. Er erkenne Businessobjekte, könne schnell eine Verbindung zu diesen herstellen und biete kontextbezogene Chat-Möglichkeiten. Weitere integrierte Funktionen für maschinelles Lernen würden Vorhersagen für eine höhere Effizienz der Anwender, automatische Rechnungsprüfung und Weiteres unterstützen.

Neuerungen im Portfolio SAP Analytics sollen Kunden in Cloud- und hybriden Umgebungen wiederum einen weiter verbesserten Einblick in ihre Geschäftsabläufe erlauben. Zudem stünden Funktionen für das digitale Innovationssystem „Leonardo“ zur Verfügung. „Digital Boardroom unterstütze indes nun auch den Microsoft Surface Hub und vereinfache so gemeinsame Entscheidungen. Die Benutzeroberfläche von „BusinessObjects BI 4.2“ wurde ebenfalls weiter verbessert und



Nutzer können mit der aktuellen Version von „SAP S/4HANA Cloud“ eine intelligente SaaS-basierte ERP-Lösung nutzen. Intelligente Lösungen sollen Anwender heute dabei unterstützen, auch große Datenmengen effektiv zu nutzen.

enthalte nun den „Web Intelligence Unified Viewer“ sowie das erweiterte BI-Launchpad mit Fiori-Oberfläche. „Lumira 2.0“ führe wiederum Visualisierungsfunktionen von Lumira mit „Lumira Designer“ zusammen und ermögliche IT- und Geschäftsanwendern so ein einfacheres und produktiveres Arbeiten. Im Rahmen einer Partnerschaft würden SAP und Zoomdata die Funktionen von Lumira weiterentwickeln, um durch den Zugriff auf verschiedenste Datenquellen schnelle Analysen zu ermöglichen. Mit „Analytics Hub“ könnten Anwender indes in On-Premise- und Cloud-Umgebungen nach Analyseergebnissen suchen.

SAP Ariba und IBM entwickeln indes gemeinsam eine neue Generation von Anwendungen für digitale, benutzerfreundliche Beschaffungsprozesse. Basierend auf Leonardo und „IBM Watson“ sollen intelligente Prozesse von der Beschaffung bis hin zur Abwicklung entstehen, mit denen Kunden sämtliche Ausgabenkategorien verwalten können, die zur unternehmensweiten Wertschöpfung beitragen. Die Anwendungen kombinieren die Erkenntnisse aus der Analyse unstrukturierter Daten mit den Ergebnissen aus Vorhersageanalysen, basierend auf Beschaffungsdaten aus Ariba. Einkaufsorganisationen würden sich so völlig neue Interaktionsmöglichkeiten innerhalb der Lieferkette eröffnen, um schneller und intelligenter entscheiden zu können. Gemeinsam wollen die Unternehmen Kunden zudem den Umstieg auf Ariba erleichtern.

EFFIZIENTERES AUSGABENMANAGEMENT

Einer dieser Kunden ist der Medizintechnik-Konzern Smith &

Nephew. Einkauf im Gesundheitswesen ist ein besonders kritisches Thema. Prozesse müssen einerseits praxistauglich sein, andererseits aber den strikten Unternehmensrichtlinien entsprechen. Gestützt auf Ariba wird Smith & Nephew nun beiden Kriterien gerecht. Mit dem Ariba Network und einem ganzen Spektrum von cloudbasierten Anwendungen implementierte das Unternehmen einen effizienten digitalen Prozess, der ein schnelleres, effizienteres und dabei jederzeit konformes Ausgabenmanagement ermöglicht.

„Wir wollen den Einkauf nicht nur vereinfachen, sondern ihn zu einem effizienten Prozess umformen, der im gesamten Unternehmen wertschöpfend wirkt“, erklärt Andrew Croston, VP Global Indirect & Procurement Transformation von Smith and Nephew. „Mit SAP Ariba erhalten wir ein einzigartiges Set an Tools, die uns genau dies ermögli-

chen.“ In der Vergangenheit liefen Einkaufsprozesse bei Smith & Nephew über die verschiedenen Geschäftsbereiche mit jeweils eigenen Systemen und Prozessen. Entsprechend schwer sei es gewesen, die Ausgaben insgesamt im Blick und unter Kontrolle zu behalten.

„Wir waren uns bewusst, dass wir einen stärker zentralisierten und standardisierten Prozess benötigten, um unsere Kosten und Risiken besser als bisher im Griff zu haben. Der Schlüssel dazu sollte ein integriertes System sein.“ Getreu seinem Selbstverständnis hat Smith & Nephew die Digitalisierung schon lange vollzogen und setzt nun SAP-Lösungen gezielt ein, um schneller und smarter zu agieren. Mit SAP könne der Konzern massive Datenmengen in Echtzeit verarbeiten, sofortige Einblicke erhalten und prädiktive Analysen vornehmen, um wichtige Entscheidungen zu treffen und Risiken zu mindern. Durch den Einsatz von Ariba-Lösungen konnte der Konzern seine schlanken Abläufe, Performance und Geschwindigkeit auch auf die Welt außerhalb seiner Unternehmensgrenzen ausdehnen. „Ziel war es, auf eine neue und innovative Art und Weise mit Kunden, Partnern und Lieferanten zusammenzuarbeiten, um einen standardisierten Best-Practice-Prozess für den Einkauf von Waren und Dienstleistungen zu entwickeln und die Lieferkette von Grund auf neu zu gestalten.“ TM

www.gps-ulm.de

www.delttek.com

www.sap.com

www.microsoft.com

www.ibm.com



WIR VERFÜGEN ÜBER

KEINE SUPERKRÄFTE.

ABER UNSERE

SOFTWARELÖSUNGEN

HABEN SCHON MANCHEN

KUNDEN GERETTET.

IHR HIDDEN CHAMPION FÜR MEHR ERFOLG. Schließlich machen unsere Produkte Unternehmensprozesse einfacher, schneller und transparenter. Mit digitalen, perfekt integrierbaren ECM-Lösungen – und einem persönlichem Service, der Sie jederzeit nach vorne bringt. Ganz im Hintergrund. Ganz für Ihren Erfolg.

Machen Sie sich einen Eindruck: www.easy-austria.at

EASY SOFTWARE

WIR DENKEN SIE VORAUSS



Ziel muss es heute sein, künstliche Intelligenz fest in den Arbeitsalltag zu verankern.

COLLABORATION DER ZUKUNFT

Je stärker Mitarbeiter Collaboration-Tools nutzen, desto innovativer wird ein Unternehmen üblicherweise. Allerdings werden derartige Werkzeuge bisher nur selten eingesetzt, wie Studien zeigen.

In nahezu jedem Unternehmen spielt die Zusammenarbeit verschiedener Menschen eine wichtige Rolle. Und egal ob in der Industrie, im Handel oder auch im Bereich der Dienstleistung – IT-Systeme unterstützen die Zusammenarbeit heute in einem Maße, welches noch vor wenigen Jahren undenkbar gewesen wäre. So steigere Social Collaboration beispielsweise die Arbeitseffizienz und helfe Mitarbeitern, ihre Aufgaben besser zu bewältigen, wie die Technische Universität Darmstadt gemeinsam mit der Unternehmensberatung Campana & Schott herausfand. So kam die von den beiden Partnern durchge-

führte Studie „Deutsche Social Collaboration Studie 2017“ zum Schluss, dass moderne Collaboration-Tools grundlegende Verhaltensweisen und Einstellungen der Mitarbeiter verändern. Vor allem, indem sie die Innovationsorientierung und das Zusammengehörigkeitsgefühl der Belegschaft stärken würden, wie die Studienautoren betonen. Dort, wo Collaboration-Tools aus der Cloud zur Verfügung stünden und intensiv genutzt würden, sei der Effizienzgewinn um bis zu 13 Prozent größer als bei konventioneller Tool-Bereitstellung. 17 Prozent mehr Effizienz sind gar erreichbar, wenn verschiedene Social-Collaboration-Lösungen

optimal miteinander verknüpft würden, erläutert Boris Ovčak, seines Zeichens Director Social Collaboration bei Campana & Schott.

AKTUELLE SOFTWARE ANIMIERT ZUR NUTZUNG

Ein Erklärungsansatz dafür sei, dass Tools in der Cloud meist automatisch aktualisiert würden, womit die Nutzer stets auf State-of-the-Art-Lösungen zugreifen könnten und unmittelbar von neuen und verbesserten Features profitieren würden. „Unternehmen sollten deshalb generell eine Cloud-basierte Lösung für ihre Social-Collaboration-Tools in Betracht ziehen“, unterstreicht Ovčak. „Genauso ist zu prüfen, inwieweit neue und bereits existierende Tools miteinander verknüpft werden können, um eine möglichst reibungslose Nutzung zu gewährleisten.“

Dementsprechend wächst der Markt für Social Communication und Collaboration rasant. Mit der Folge, dass die zunehmende Attraktivität Anbieter auf den Markt bringt, die unterschiedlich aufgestellt sind. In einem aktuellen Strategiepapier zeigt das Beratungshaus Experton Group daher die Anforderungen an Anbieter und ihre Lösungen auf und erläutert dies am Beispiel des französischen Unternehmens Jalios, dem vor Kurzem der Einstieg in den deutschen Markt gelungen sei. „Zunehmend entdecken Unternehmen die Vorteile der Kommunikation und Zusammenarbeit nach den Prinzipien sozialer Netzwerke für sich“, wie Frank Heuer, Senior Advisor bei der Experton Group, betont. Beispielsweise würden damit Teamdiskussionen nicht mehr in schier endlosem E-Mail-Pingpong mit etlichen (Un-)Beteiligten in Kopie geführt oder Informationen an große Verteiler versandt, sondern Informationen würden über eine gemeinsame Plattform geteilt. Die Zusammenarbeit werde dadurch deutlich effizienter. Das E-Mail-System werde wiederum von Ballast befreit und könne wieder zweck- und zielgerichtet genutzt werden.

WACHSENDER MARKT

Der Experton Group zufolge werde beispielsweise der deutschsprachige Markt für Social-Communication- und Collaboration-Lösungen 2017 von 662 Mio. im Vorjahr auf 872 Mio. Euro wachsen. Dies entspreche einem Zuwachs von rund 32 Prozent – eine Wachstumsrate, die derzeit in kaum einem anderen Segment des IT-Marktes erreicht werde. Auch international wachse der Markt und gewinne so an Attraktivität für potenzielle Anbieter. Und diese werfen wiederum aktuell eine Vielzahl neuer Lösungen auf den Markt. Erst vor wenigen Wochen brachte beispielsweise WePresent ihren jüngsten Systems-Spross „WiCS-2100“ heraus. Das System sei laut dem Anbieter das erste Modell der neuen Produktlinie interaktiver drahtloser Collaboration-Systeme.

Die kabellose Präsentations- und Collaboration-Lösung ermögliche Präsentation, Interaktion und Zusammenarbeit zwischen Benutzern über verschiedenste Endgeräte hinweg,

wobei sowohl Windows- und Mac-Computer, als auch Smartphones, Tablets sowie Chromebooks unterstützt würden. Damit überbrücke die plattformübergreifende Technologie des Systems die technologische Kluft, die häufig dem Trend im Weg stehe, eigene Geräte (BYOD) in Systemumgebungen einzubinden.

Gleichermaßen als „Technologielösung für Firmen- und Bildungseinrichtungen“ geeignet, biete das System Funktionen für Wireless Collaboration und -Präsentation, die sonst „nur in High-End-Rack-Systemen und teuren audiovisuellen Raumausstattungen“ gefunden werden könnten, wie Leon Ten Brundel, Vertriebsleiter für wePresent in Europa, betont. Vorteil im Vergleich mit klassischen Systemen sei, dass keine komplizierte Installation benötigt würde. „Wir haben das Feedback unserer Kunden über ihre Erfahrungen und Verbesserungsideen im Hinblick auf die Funktionalität berücksichtigt, um die ideale Lösung für sie zu entwickeln“, betont der Vertriebsleiter. „Wir sind uns sicher, dass unser neues Modell den Anwendern viele Werkzeuge mit an die Hand gibt, die sie inspirieren und die dazu beitragen werden, eine wirklich interaktive Arbeitsumgebung zu schaffen.“

ZUSAMMENARBEIT ÜBER ANWENDUNGSGRENZEN HINWEG

Die vollständige Integration mit Chromecast- und Airplay-Geräten inklusive Audio- und Video-Support ermögliche es Anwendern, alle diese Gerätearten über das System zu spiegeln, gleichzeitig zusammenzuarbeiten und die volle Palette an Funktionen zur Interaktion und Collaboration zu nutzen. Dazu würden auch Whiteboard- und Kommentar-Funktionen gehören. Mit dynamischem Bildschirmlayout werde zudem die Zusammenarbeit noch schneller und flexibler. WiCS-2100 passe sich an alle Anwender an und konfiguriere deren Präsentationsinhalte automatisch, um die Anzeige zu optimieren.

Gerade branchenspezifische Lösungen boomen im Bereich der Zusammenarbeit. So sind etwa die Zeiten, in denen Dokumente in der Kanzlei nur digital abgelegt wurden, längst vorbei. Heute gehe es vielmehr darum, dass Dokumente gelenkt würden und Informationen zu Mandanten und Aufträgen zentral zur Verfügung stünden, wie Hersteller DM Dokumenten Management GmbH anlässlich des Marktstarts seiner Kanzleilösung „lobodms“ betont. Das Arbeiten der Teams von Spezialisten der Fachrichtungen, wie zum Beispiel Rechts- und Wirtschaftsberatung, müsse unbedingt unterstützt werden. Mit Workflows und Aufgabenkonzepten könnten die jeweiligen Tätigkeiten durch verschiedene Sachbearbeiter ausgeführt werden, ohne dabei den Überblick zu verlieren. Das Ergebnis der entsprechenden Prozessschritte sei dabei immer nachvollziehbar und transparent. Ressourcen könnten dort eingesetzt werden, wo sie benötigt werden oder zur Verfügung stehen. Auch die Arbeit an Homeoffice-Arbeitsplätzen werde dabei immer

wichtiger. Da Mobilität eine immer größere Rolle spielen könnten, Akten mit zum Gericht oder zum Mandanten genommen werden – selbstverständlich immer auf dem neuesten Stand. Selbst eine Bearbeitung der „mobilen“ Akte samt späterer Synchronisation ins Kanzleisystem sei dabei jederzeit möglich. Eine große Menge von E-Mails bestimme die tägliche Arbeit von Rechtsanwälten, darum sollte beim Ablegen der E-Mails in die Akte nicht immer die Bedienoberfläche gewechselt werden müssen.

Eine Integration in Outlook sei etwa eine sinnvolle Arbeitserleichterung, die mit Dokumentensuche und Favoritenkonzept zur Verfügung stehen sollte.

WISSEN MUSS SCHNELL AUFFINDBAR SEIN

Zudem liege das Wissen – welches die Kompetenz von Kanzleien sei – sehr oft in den Dokumenten und müsse daher schnell und einfach recherchiert werden können. Die inhaltliche Erschließung der Schriftstücke durch ein Wissensmanagement sei dabei unerlässlich. Um eine schnelle Einsicht über Projekte in der interdisziplinären Unternehmensberatung zu erhalten, sei es außerdem wichtig, den raschen Überblick in einem Projektmanagement-Tool zu haben. Projektfortschritte könnten dort in Diagrammen dargestellt, Teammitglieder und Ansprechpartner verwaltet und Dokumente angezeigt werden. Ein Zugriff für Mandanten in diese Projekt Räume stellt einen großen Mehrwert dar.

Jive Software gab indes Anfang Mai einen Einblick in die Zukunft der eigenen Social-Collaboration-Lösungen. So wurde etwa die Software des Next-Gen Collaboration Hub verbessert. Dabei wurde unter anderem eine „Universal Identity“ integriert, ein einziger Log-in für Nutzer der Software, die nahtlos Kunden, Mitarbeiter und Partner-Communities miteinander verbinde und so ein effizientes und gebündeltes Arbeiten mit allen drei Zielgruppen ermögliche. Zudem werde das Update verschiedene Metadaten nutzen, um eine universelle Suche innerhalb des gesamten Systems und zwischen den Zielgruppen zu ermöglichen. Wer die notwendige Berechtigung habe, könne so ganz einfach Inhalte und Daten, die er benötigt, innerhalb des Unternehmens oder in Datenbanken des Partnerunternehmens suchen und darauf zugreifen. Jive mache es außerdem möglich, durch integrierte Chatfenster mit den jeweiligen Ansprechpartnern zu kommunizieren. Der Collaboration Hub trage zu einer verbesserten Netzwerkintelligenz bei und zeige mittels „Work Graph“, wo es innerhalb der Organisation versteckte Probleme und Potenziale gäbe.

KOMPLEXITÄT IN ZUSAMMENARBEIT REDUZIEREN

„Die besten Unternehmen arbeiten schon lange nicht mehr mit Organigrammen und Hierarchien. Sie formen immer neue Teams für bestimmte Projekte, deren Mitglieder aus verschiedenen Abteilungen, Unternehmen und Systemen kommen. Wenn man all die Leute, Mitarbeiter, Systeme, IT-Strukturen und Sicherheitsaspekte bedenkt, die für eine



Unternehmen sind mittlerweile im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz angekommen.

Unternehmenszusammenarbeit – innen wie außen – notwendig geworden sind, hat man eine Ahnung von der Komplexität und Zersplitterung, die damit früher gemeint war“, unterstreicht Elisa Steele, Geschäftsführerin von Jive Software. „Wir sind unermüdlich damit beschäftigt, unsere Next-Gen-Cloud-Plattform zu verbessern. Als Ergebnis haben wir heute eine stärkere Bindung von Mitarbeitern zum Arbeitsplatz, die gleichzeitig die Geschäftsergebnisse verbessert.“

Die Lösung „Jive Labs“ ermögliche wiederum die virtuelle Recherche zwischen Organisationen. Labs vereint Forscher von Universitäten, die Industrie und Jive selbst miteinander. In den USA gehören zu den ersten Mitgliedern des Netzwerks beispielsweise die University of California in Santa Barbara und Connected Commons, ein Forschungsinstitut für Social-Network-Wissenschaften, das schon seit mehr als 20 Jahren zu dem Thema forscht. Die erste Frage, mit der sich Jive Labs beschäftige, sei, wie Zusammenarbeit zu besseren Ergebnissen führe und große Unternehmen ihre Produkte dadurch noch schneller auf den Markt bringen könnten. Jive Labs erweitere das Portfolio von Unternehmen. Dadurch würden Analysen in Bezug auf den „Work Graph“, also die Zusammenarbeit und Organisation im Unternehmen, möglich. Diese „Organisational Network Analysis“ (ONA) zeige, wie Arbeit wirklich verrichtet werde, führe Arbeitsweisen vor und stelle dar, wie Informationen innerhalb eines Unternehmens fließen würden. Dadurch könnten Teams noch effektiver geformt und Arbeit strategischer angegangen werden. Zudem wurde ein „Network Intelligence“-Prototyp vorgestellt, der messbaren Einfluss auf Geschäftsentscheidungen haben soll. Er werde in der Lage sein, proaktiv das am besten geeignete Team für bestimmte Projekten zusammenzustellen und Zusammensowie Projektarbeit berechenbarer machen, wie der Hersteller verspricht.

Gerade heimische Softwarehäuser bieten ihren Kunden



Top-Unternehmen arbeiten schon lange nicht mehr mit Organigrammen und Hierarchien.

modernste Collaboration-Lösungen. Etwa HATAHET productivity solutions, die unlängst im Rahmen einer haus-eigenen Veranstaltung Neuheiten rund um die Themen Office 365, SharePoint und Azure sowie das Microsoft Bot Framework und Lösungen, wie Unternehmen jede Applikation einfach in den digitalen Arbeitsplatz integrieren können, zeigten. „Wir sind im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz angekommen, weil wir zu viele Daten haben, um sie zu verstehen und zu verarbeiten. Weil die traditionelle Suche zu aufwendig geworden ist, brauchen wir Roboter, die uns dabei unterstützen“, umschreibt Veranstalter Nahed Hatahet einen zentralen Aspekt für den Einsatz von Bots.

KOMMUNIKATION ZWISCHEN MENSCH UND MASCHINE

Microsoft biete alles, was Unternehmen brauchen, um intelligente Bots zu entwickeln und dort einzusetzen, wo die Kunden oder Mitarbeiter interagieren: auf der Homepage des Unternehmens bis hin zu Microsoft Office365 mit Teams, Skype, aber auch Slack – also ein echtes Open-Source-Konzept. Das Angebot für Unternehmen reiche vom sogenannten Microsoft Framework, das der Kommunikation zwischen Mensch und Maschine diene, bis zu den Cognitive Services, in denen intelligente Prozesse wie „Emotion Detection“ und „Language Understanding“ verpackt seien. Das Team von HATAHET productivity solutions zeigte dabei nicht nur, wie einfach es ist, Bots einzurichten – selbst „serverless“ aus der Cloud heraus –, sondern auch, welche konkreten Vorteile Unternehmen durch den Einsatz generieren könnten. Die Möglichkeiten seien jedenfalls grenzenlos: „Es geht also in erster Linie um die Idee und den möglichen Mehrwert für das Unternehmen“, unterstreicht Hatahet, der sein erfolgreiches „Collaboration à la carte“-Konzept mit Bots und Co in ein neues Zeitalter führen will.

Ziel sollte es sein, künstliche Intelligenz fest in den Arbeitsalltag zu verankern. „Menschen sind kreativ und innovativ, emotional und empathisch. Computer sind unüber-



In nahezu jedem Unternehmen spielt die Zusammenarbeit verschiedener Menschen eine wichtige Rolle.

troffen in der Fertigkeit, in riesigen Datenmengen rasend schnell Muster zu erkennen. Jetzt geht es darum, Menschen und Maschinen in genau diesen Talenten zu stärken und diese Talente gezielt zu kombinieren“, ergänzt Lukas Keller, seines Zeichens Direktor Mittelstand & Partner bei Microsoft Österreich.

VIDEOMEETINGS IN HOHER QUALITÄT

VisoCon verkündete indes die weltweite Produkteinführung von „eyeson room für HipChat“. eyeson room sei ein virtueller Videokonferenzraum, basierend auf der von VisoCon patentierten Single-Stream-Technologie. Ab sofort könnten HipChat-Benutzer ihre Videomeetings nicht nur in einer unvergleichlich hohen Qualität abhalten, sie könnten auch ihre Dokumente präsentieren und diskutieren. Alle präsentierten Folien würden im betreffenden HipChat-Raum automatisch und zeitgleich gepostet. Auf diese Weise könnten sich auch HipChat-Teammitglieder jederzeit informieren, die nicht an dem Meeting teilnehmen können.

„Die Bedürfnisse unserer Kunden sind uns sehr wichtig, daher haben wir umgehend auf deren Wünsche reagiert und eyeson room nun auch in HipChat integriert“, erklärt Andreas Kröpfl, CEO und Gründer von eyeson, die Entstehungsgeschichte der neuesten Integration. Online-Videomeetings in HipChat zu starten sei damit eine Frage von Sekunden. Alles, was zu tun sei, sei /eyeson in den HipChat-Raum zu posten und schon stehe eyeson room bereit. Dank der patentierten Single-Stream-Technologie könne die Lösung bis zu neun Personen am Bildschirm zeigen und insgesamt bis zu 100 Teilnehmer im Videomeeting erlauben, ohne jeglichen Verlust der Video- und Audioqualität. TM

www.experton-group.de

www.campana-schott.com

www.wepresentwifi.com

www.lobonet.eu, www.jivesoftware.com

www.hatahet.eu, www.eyeson.team

TÜV AUSTRIA ÜBERNIMMT SPP

Der TÜV AUSTRIA hat im Rahmen seiner Wachstumsstrategie und Internationalisierung im Bereich der IT-Sicherheit mehrheitlich das österreichische Systemhaus SPP übernommen.

Angesichts der immer größeren und vielfältigeren Anforderungen der Unternehmen und Behörden an die Informationssicherheit baut TÜV AUSTRIA seine Dienstleistungen im Bereich der IT-Sicherheit aus. Im Rahmen dieser strategischen Ausrichtung wurde die Mehrheit an der SPP erworben. Das Systemhaus aus Wien bietet sowohl individuell zugeschnittene Dienstleistungen als auch ein umfassendes Produktportfolio zur Optimierung der Sicherheit in Unternehmen und öffentlichen Institutionen an. Es verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der IT und pflegt ausgezeichnete Beziehungen zu den internationalen Herstellern in den Kernbereichen seines Leistungsportfolios.

SYNERGIEN DURCH VERNETZUNG

»Die Themen des digitalen Wandels beinhalten aufgrund ihrer zunehmend komplexen Vernetzung ein hohes Maß an Sicherheitsanforderungen, hierfür positionieren wir uns in der gesamten Bandbreite und über alle Branchen hinweg.«

DI Dr. Stefan Haas, TÜV AUSTRIA

MEHRWERT FÜR KUNDEN

„Cyber Security stellt ein hochaktuelles und sehr facettenreiches Thema dar, von der Office Kommunikation über Industrie 4.0 bis zum autonomen Fahren“, betont der Vorstandsvorsitzende von TÜV AUSTRIA, Stefan Haas. „Die gesamten Themen des digitalen Wandels beinhalten aufgrund ihrer zunehmend komplexen Vernetzung ein hohes Maß an Sicherheitsanforderungen, hierfür positionieren wir uns in der gesamten Bandbreite und über alle Branchen hinweg.“ Ein Baustein sei dabei auch die SPP, um aktiv auf die ausgeprägte Nachfragesituation im Markt reagieren und eine höhere Marktdurchdringung im Segment der IT-Sicherheit entwickeln zu können. Zumal sich durch die ergänzenden Kompetenzen der SPP das Angebot für die immer komplexeren Cybergefahren umfangreicher gestalten lässt.

„Die Kunden benötigen hierfür anforderungsgerecht konzipierte Gesamtpakete aus Analysen, Lösungskonzepten und Security-Produkten“, erläutert Detlev Henze, Geschäftsführer der TÜV-AUSTRIA-Tochter TÜV TRUST IT. „Das spezielle

Know-how der SPP ermöglicht es uns, auch gleichzeitig Produktlösungen einzubeziehen, die sich aus den Prozessen zur Sicherheitsoptimierung ableiten.“ Er verweist auf die sich ergänzenden Kompetenzen, die seitens des TÜV AUSTRIA in der langjährigen Erfahrung in der Beratung über die Implementierung, Prüfung und Zertifizierung bestehen, während die SPP Kernkompetenzen in der IT-Security, dem Dokumentenmanagement sowie dem Security Information und Event Management (SIEM) einbringt. „Damit werden wir gemeinsam in der Lage sein, unseren Kunden individuelle Lösungen für



TÜV AUSTRIA übernimmt Systemhaus SPP: SPP-Geschäftsführer Harald Galbavy (links) und TÜV AUSTRIA CEO Stefan Haas

die neuen Herausforderungen der nächsten Jahre bieten zu können.“ Als zusätzlichen und sehr wesentlichen Vorteil der Akquisition bewertet er den Zugewinn an fachlichen Ressourcen, da der Arbeitsmarkt gegenwärtig von einem großen Mangel an IT-Security-Experten geprägt ist.

SPP-Geschäftsführer Harald Galbavy weist zudem darauf hin, dass auch für die Wettbewerbsfähigkeit des Systemhauses wirkungsvolle Synergieeffekte durch die Zusammenarbeit entstehen: „Mit einem internationalen Partner wie dem TÜV

AUSTRIA und dessen hervorragendem Branchen-Know-how an der Seite, insbesondere im technischen Bereich, eröffnen sich uns neue Möglichkeiten, um zukunftsorientierte Lösungen am Markt zu positionieren.“

VM

INFO-BOX

Die SPP wurde 1987 als Repräsentant für internationale Softwarehersteller in Österreich gegründet. Durch intensive Kontakte zu den Herstellern entwickelten sich ein detailliertes Produktwissen und die tiefgreifende Kenntnis über die Möglichkeiten der angebotenen Softwarelösungen. Diese wurden zur wichtigen Entscheidungshilfe für den stetig wachsenden Kundenkreis. Der Stellenwert von Beratung und individueller Dienstleistung für spezielle IT-Themen trat immer stärker in den Mittelpunkt und hat sich im Lauf der Jahre zum Kerngeschäft entwickelt. Vom Firmensitz in den Vienna Twin Towers aus betreut die SPP branchenneutral vorwiegend Mittel- und Großabnehmer in Österreich. Auf der Basis jahrzehntelanger Erfahrung werden Lösungen und Supportleistungen entwickelt, die immer maßgeschneidert sind. So wird die komplette Leistungsstärke komplexer IT-Produkte nutzbar.



Aktiv auf die ausgeprägte Nachfragesituation im Markt reagieren: (v. l. n. r.) TÜV-TRUST-IT-GF Detlev Henze, SPP-Gesellschafterin Mary Galbavy und SPP-GF Harald Galbavy

www.tuv.at
www.spp.at

SPP
MASTERING COMPLEXITY
TÜV AUSTRIA Group

WANN HABEN SIE ZULETZT IHREN WEBSHOP GEPRÜFT?

Damit Sie nie wieder Geld verlieren, weil Ihr Shop oder einzelne Informationen darauf nicht verfügbar sind, bietet Semonit eine Software zur Überwachung Ihrer Webseite an.

Insbesondere kleinere Anbieter erkennen nicht früh genug, wenn Teile ihres Webshops nicht zur Verfügung stehen. Die meisten prüfen auf technische Daten des Servers, doch das reicht oft nicht! Denn: Fehlen die Artikel, die verkauft werden sollen, antwortet der Server dennoch korrekt. Semonit

bietet auf genau dieses Problem eine Lösung: eine Software zur Prüfung aus der Sicht des Kunden! Mit diesem Service ist keine eigene Installation nötig, die gesamte Arbeit wird direkt von Semonit erledigt.

So funktioniert's:

Shoppbetreiber schicken eine Anleitung, welche Seiten und Funktionen getestet werden sollen. Semonit baut anschließend daraus einen Test, der von verschiedenen Standorten aus mehrmals pro Stunde ausgeführt wird. Sollte einmal etwas nicht funktionieren, erhalten Betreiber eine E-Mail oder SMS als Alarm. Die Antwortgeschwindigkeit während des gesamten Tests wird ebenso gemessen und wöchentlich und monatlich als Report zur Verfügung gestellt. Besondere Ausreißer



– beispielsweise Ausfälle zu bestimmten Zeiten – werden so erkennbar. Zusätzliche Tests (DNS, FTP, Port-Checks, ...) sind ebenfalls verfügbar und bereits im Monatspreis beinhaltet. Weitere Informationen dazu auf www.jazzey.com/de/pricing

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SEMONIT GMBH

5020 Salzburg, Glockengasse 4d

Tel.: +43/662/231 061 0

info@semonit.com

www.jazzey.com



Semonit bietet neues Service für Webshops.

HR-LÖSUNG FÜR KMU & START-UPS

Die Software für Personalverrechnung von HR-Profi Sage gibt es nun auch für KMU und Start-ups. Wie die „Kleinen“ vom Know-how der Software für die „Großen“ profitieren, erklärt Johannes Kreiner, GF der SAGE GmbH, im Interview.

Sage ist besonders im HR-Segment seit beinahe 40 Jahren ein wichtiger Partner für seine Kunden. Mit ihren Softwarelösungen bediente Ihre Firma bis dato vor allem Unternehmen in der Größenordnung von 200 bis 40.000 Angestellten. Was war ausschlaggebend für die Aufsetzung einer neuen Software speziell für das KMU- und Start-up-Segment?

Personalleiter, die bei großen Konzernen mit Sage DPW arbeiten und dann in kleinere Unternehmen wechseln, fragen mich oft: „Habt Ihr für dieses Segment nicht auch eine passende Lösung?“ Denn das was sie dort vorfinden, reicht oft nicht, um ein gesetzeskonforme und professionelle Dienstnehmer-Verwaltung zu gewährleisten.

Das hat uns zu denken gegeben und uns veranlasst, neben unserer Komplettlösung auch eine einfache und kostengünstige Version für Start-ups und KMU anzubieten. Schließlich ist das in Österreich ein riesiges und wichtiges Segment, das keinesfalls zu vernachlässigen ist.



Ab welcher Firmengröße ist die neue Lösung Sage DPW to Go einsetzbar und wie gestalten sich die Kosten?

Sage DPW to Go eignet sich schon für Kleinunternehmen ab wenigen Mitarbeitern. Unsere Lösung ist von heute auf morgen in unserem Rechenzentrum einsetzbar und das mit nur einem geringen einmaligen Investitionsbedarf von 590 Euro für die technische Bereitstellung. Danach zahlen unsere Kunden lediglich eine geringe monatliche Nutzungsgebühr ab 150 Euro, gestaffelt nach Unternehmensgröße.

Welche unternehmerrelevanten Informationen sind abrufbar bzw. welche Dienste sind integriert? Welche Bedienelemente sind – für Arbeitgeber und Arbeitnehmer – verfügbar?

Unternehmen können mit unserer Software ihre Mitarbeiterdaten verwalten, Zeiten managen, Abwesenheiten organisieren, Leistungen/Projekte erfassen und verschiedenste Reports, wie z. B. Resturlaubslisten, generieren. Administratives erledigt sich durch den hohen Automationsgrad wie von selbst und es bleibt mehr Zeit für das Kerngeschäft.

Mitarbeiter können mit Sage DPW to Go ihre Zeiten buchen und auf Projekte verteilen sowie Urlaub bzw. gegebenenfalls Zeitausgleich beantragen. Einfach und praktisch – auch von unterwegs via Mobile.

MARKTLÜCKE GESCHLOSSEN

»Wir haben erkannt, dass kleine und mittelständische Unternehmen weder die Zeit noch das Geld haben, eine teure Komplettlösung zu implementieren. Und deswegen Sage DPW to Go entwickelt. Die Lösung ist: einfach, sofort startklar und kosteneffizient.«

Johannes Kreiner, Geschäftsführer SAGE GmbH

Stichwort teure Beratungskosten und Support: Wie lange dauert die Implementierung und welche technischen Anforderungen benötigt ein KMU dazu? Gibt es spezielle Hilfestellung von Sage?

Die teuren Beratungskosten entfallen bei Sage DPW to Go komplett. Es war uns ein Anliegen, eine Lösung ohne >>

Wie sicher ist Ihre IT?

IT-Sicherheit ist für jedes Unternehmen überlebenswichtig!

it-safe.at

Die Sicherheit der IT-Systeme, aber auch die Kompetenz im Umgang damit, ist wesentlich für die moderne, digitale Wirtschaft. Mit der Aktion „it-safe“ bietet die Bundessparte Information und Consulting in der Wirtschaftskammer Österreich vor allem kleinen Unternehmen Hilfestellung.

Auf www.it-safe.at finden Sie Informationen und konkrete Tipps rund um IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen. Finden Sie mit dem Online-Ratgeber heraus, wie es um IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen steht, machen Sie mit der Checkliste für Ein-Personen-Unternehmen einen ersten Sicherheits-Check oder informieren Sie sich umfassend mit dem Sicherheitshandbuch für kleine und mittlere Unternehmen oder dem Handbuch für MitarbeiterInnen.

Nutzen Sie unsere kostenlosen Services für die Sicherheit Ihres Unternehmens. Bestellen können Sie unsere Broschüren **kostenlos** in der Bundessparte Information und Consulting unter icawko.at oder telefonisch unter: + 43 (0)5 90 900 DW 3175. Alternativ haben Sie unter: <http://www.it-safe.at> die Möglichkeit, eine Online-Version als PDF herunterzuladen.



Die IT-Sicherheitsaktion für KMU
der Bundessparte Information und Consulting in der WKÖ
www.it-safe.at

» großen Investitionsbedarf anzubieten. Ein Start-up oder Kleinunternehmen hat nun mal nicht ein paar Tausend Euro zur Verfügung, um die normal notwendige Beratung für ein solches System zu bezahlen. Mit Sage DPW to Go gehen wir neue Wege im Vertrieb und in der Einrichtung. Wir haben viele der notwendigen Konfigurationen auf Basis unserer Erfahrung vorweg vorgenommen. Mittels Videotutorials, die auf die einzelnen Benutzergruppen zugeschnitten sind, kann der Kunde nun das System selbst einrichten und an die eigenen Bedürfnisse anpassen. Alles ganz einfach und intuitiv.

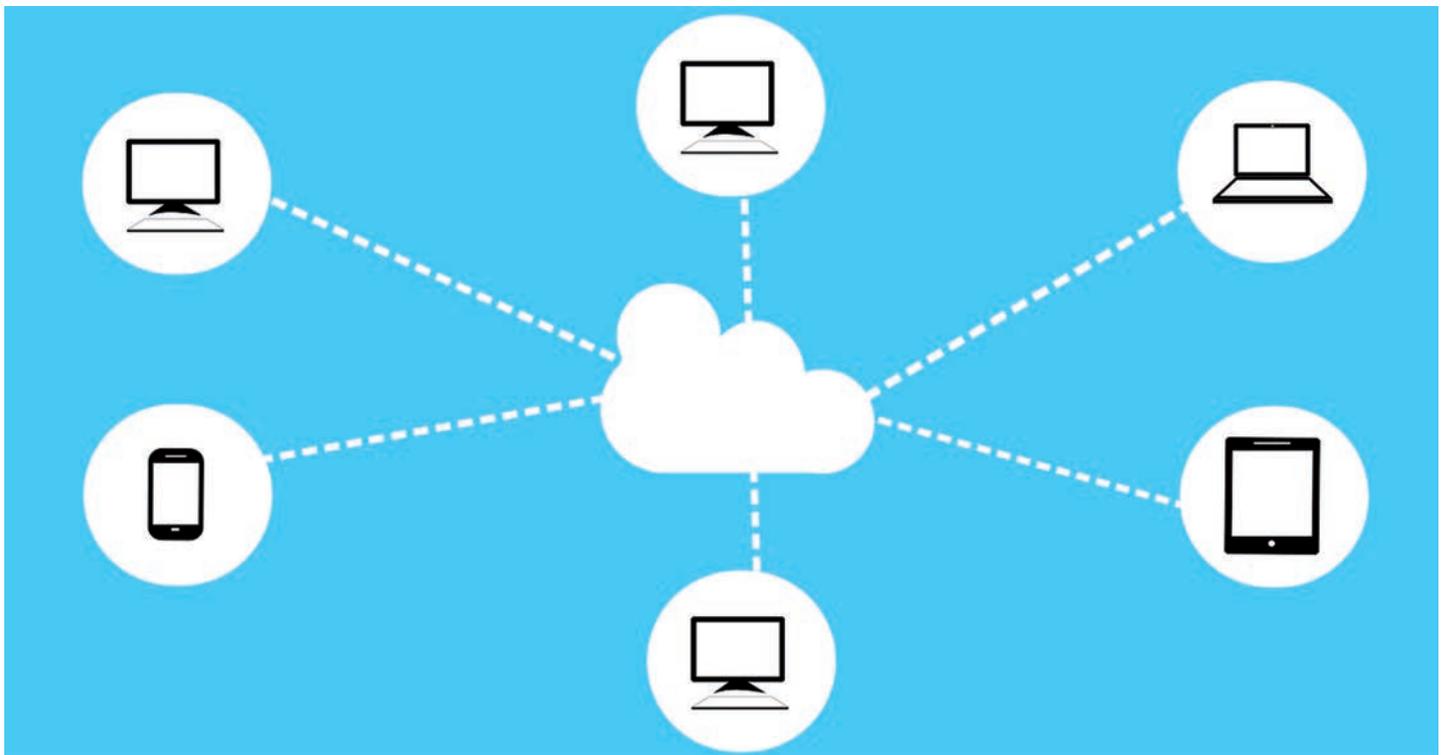
Da es sich um eine Cloud-Lösung handelt, brauchen Unternehmer lediglich einen Internetzugang und können sofort loslegen und ihre Firma inklusive Mitarbeiter anlegen.

Skalierbarkeit, Kompatibilität und ständige Verfügbarkeit sind heute ein Muss für erfolgreiche Software. Auf welchen Endgeräten ist Sage DPW to Go einsetzbar?

Wir leben am Puls der Zeit. Sage DPW to Go ist immer und überall verfügbar: Egal ob im Office, unterwegs oder auf Dienstreise. Unsere Software ist sowohl am PC/Laptop als auch über die mobile App am Smartphone und Tablet einsetzbar.

Wie schätzen Sie den Markt für Sage DPW to Go ein und wo liegen Ihre Ziele in den kommenden drei Jahren?

Meines Wissens nach gibt es in Österreich derzeit noch kein vergleichbares Produkt, das einerseits genau auf diesen Markt



Wie gewährleisten Sie die stets gesetzeskonforme Bereitstellung aller Dienstleistungen?

Da die gesetzlichen Regelungen im Bereich der Arbeitszeiterfassung sehr länderspezifisch sind, handelt es sich bei Sage DPW to Go um ein rein österreichisches Produkt. Wir nehmen hier auch eine Vorreiterrolle ein und sind in den wichtigsten Gremien, die sich mit der Gesetzgebung für Angestellte und Arbeiter in Österreich beschäftigen, vertreten. Somit sind wir immer bereits vorab über gesetzliche Änderungen informiert und setzen diese frühzeitig in der Software um. Dafür garantieren wir mit unserer jahrelangen Erfahrung im HR-Bereich und mit unserer Qualität, mit der wir bereits über 1.000 Kunden österreichweit bedienen.

zugeschnitten ist und andererseits auf einen Konzern mit jahrelanger Erfahrung vertrauen kann. Die Arbeitsinspektoren und die Prüfer der Sozialversicherungen werden immer strenger und man darf nicht vergessen, dass jeder Geschäftsführer für Verfehlungen haftet. Wir haben erkannt, dass kleine und mittelständische Unternehmen weder die Zeit noch das Geld haben, eine teure Komplettlösung zu implementieren. Und deswegen Sage DPW to Go entwickelt. Die Lösung ist: einfach, sofort startklar und kosteneffizient.

Wir erwarten, dass wir in den kommenden Jahren mehrere hundert Kunden für Sage DPW to Go begeistern und gewinnen können.

www.sage.at

MW

Fotos: Sage, Pixabay

Sage DPW to Go

Die Cloud Lösung für Start-ups, kleine und mittlere Unternehmen überzeugt durch Qualität und Preis

Hinter dem Konzept Sage DPW to Go steckt die Idee eine moderne und intuitive HR-Software für Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen anzubieten. Sage DPW to Go ist von heute auf morgen einsetzbar, vollkommen selbsterklärend und intuitiv zu bedienen. Und das alles ohne großen Investitionsbedarf; Sie bezahlen lediglich eine monatliche Nutzungsgebühr. Sage DPW to Go ist aus unserer langjährigen Erfahrung entstanden und deckt alle gesetzlichen Vorgaben ab.

Sie können mit Sage DPW to Go

- Mitarbeiterdaten verwalten
- Zeiten managen
- Abwesenheiten organisieren
- Leistungen/Projekte erfassen
- Reports generieren

Ihre Vorteile

- Alles auf einen Blick, mehr Zeit für das Wesentliche
- Sofort verfügbar
- Attraktiver Preis
- Selbständige Einrichtung anhand von Video-Tutorials
- Vorparametrisiert und an Ihre Bedürfnisse anpassbar
- Intuitiv und einfach zu bedienen

Profitieren auch Sie von Sage DPW to Go.

Informieren Sie sich jetzt!

Sage GmbH
dpwtogo@sage.com, 01/277 04 0
www.sagedpw.at



IM OFFICE



UNTERWEGS



AUF DIENSTREISE



Open Source hat in zahlreichen Bereichen und Branchen seine Spuren hinterlassen.

ERFOLGSGESCHICHTE OPEN SOURCE

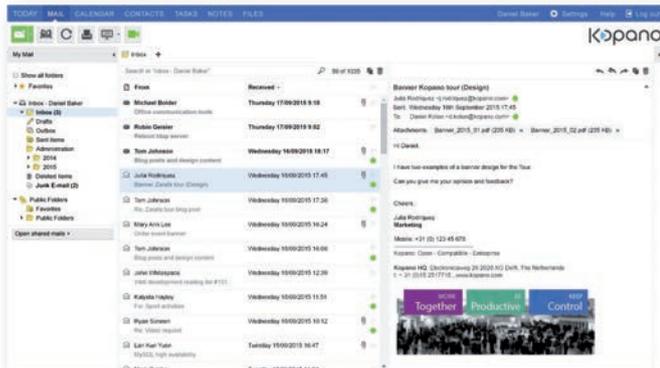
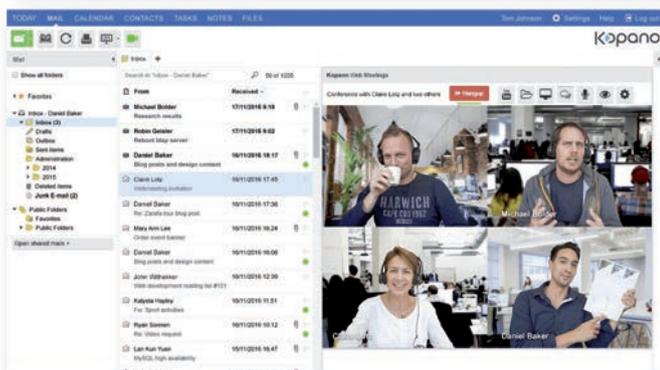
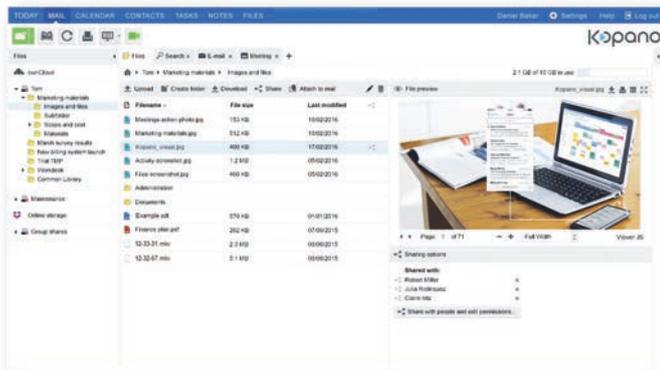
Seit mittlerweile 26 Jahren ermöglichen Open-Source-Betriebssysteme Unternehmen die Unabhängigkeit von großen und teuren Standard-Software-Anbietern. Doch wie kam es zu Open Source und wo steht das Thema heute?

Das Symbol ist weithin bekannt – ein Pinguin in zahlreichen Ausprägungen begleitet Linux seit den ersten Tagen. 26 Jahre ist es mittlerweile her, dass Linus Torvalds eine simple Nachricht an eine Usenet-Newsgroup schickte. Darin kündigte er ein freies Betriebssystem an, welches er als Hobby entwickelt hatte. Der Startschuss für Linux war damit gefallen. Heute stehen Linux und Open Source für weit mehr als nur das Betriebssystem eines Entwicklers und haben sowohl die Consumer- wie auch die Businesswelt maßgeblich geprägt. Open Source hat in zahlreichen Bereichen und Branchen seine Spuren hinterlassen. So erfolgen Finanztransaktionen – wie etwa Geldüberweisungen oder Aktienkäufe/-verkäufe heute nahezu in Echtzeit. Ohne die Real-Time-Funktion des Linux-Kernels wäre dies höchstwahrscheinlich nicht

möglich. Diese Funktion mache laut einem Blogeintrag von Red Hat rund 50 Prozent der weltweiten Finanztransaktionen möglich. Und werde dementsprechend bei allen Fortune-500-Banken genutzt.

OHNE OPEN SOURCE KEINE CLOUD

Auch Cloud Computing wäre schlicht und ergreifend ohne Open Source nicht möglich. Erst die Skalierbarkeit und Flexibilität von Open-Source-Lösungen ermöglicht laut Red Hat eine auch unter Kostengesichtspunkten praktikable Umsetzung verschiedenster Cloud-Szenarien. Damit zusammen hängt auch das Konzept von On-Demand-Services. Denn wenn ein Entwickler eine virtuelle Maschine benötigt oder im IT-Betrieb Server provisioniert werden, dann müsse dies schnell und problemlos möglich sein.



Kopano, ein Fork von Zarafa, bietet mit der „DeskApp“ eine Plattform an, über die Anwender kommunizieren, sich organisieren und Inhalte miteinander teilen könnten.

INFO-BOX

Wenn Früchte Daten tragen

Firmen haben den großen Vorteil, dass sie Daten über sehr viele Benutzer in einem speziellen Segment haben. Damit Benutzer von eigenen Daten profitieren können, sind aber viele Daten aus unterschiedlichen Quellen notwendig. Möglichst viele Datenquellen zu erschließen, ist die große Herausforderung, an der wir derzeit arbeiten.

Jeder von uns erzeugt täglich große Datenmengen, und Tim Berners-Lee, Erfinder von HTML und der Begründer des World Wide Web, hat den Kontrollverlust über eigene Daten kürzlich als eine der großen Gefahren für das Internet bezeichnet. OwnYourData ermögliche es, selbst von diesen Daten zu profitieren, anstatt sie bedingungslos sammelwütigen Organisationen zu überlassen, erklärt Christoph Fabianek, Gründer von OwnYourData. Um die Privatsphäre zu schützen, biete es einen radikalen Paradigmenwechsel bei der Informationsverarbeitung: „Üblicherweise wandern unsere Daten an die Betreiber von Webservices und Apps, um im Gegenzug diese nutzen zu können. OwnYourData dreht den Spieß um: Benutzer behalten ihre Daten und speichern sie im eigenen Datentresor der zum Beispiel am Raspberry Pi daheim betrieben wird. Apps und Services werden ebenfalls in den Datentresor geladen.“

Eine Studie in den USA habe ergeben, dass bereits 45 Prozent der Internetnutzer Onlinedienste aus Sorge um die Privatsphäre nicht mehr nutzen. „Bei all der berechtigten Sorge um Sicherheit und Privatsphäre vergessen wir aber leicht, dass die heutigen Möglichkeiten der Datenanalyse auch Chancen für uns bieten, um Zusammenhänge in unserem Leben zu entdecken und neue Erkenntnisse zu gewinnen. Bisher waren aber leider die einzigen Profiteure dieser Datenanalysen große Konzerne wie Facebook, Google & Co. OwnYourData bringt nun die Macht der Algorithmen zu jedem nach Hause und wahrt dabei die Privatsphäre,“ erläutert Fabianek. Die Technik dahinter basiere auf Docker und Programme würden dabei vorkonfiguriert auf den eigenen Computer heruntergeladen. Damit würden Daten niemals die eigenen vier Wände verlassen und „man profitiert trotzdem von den Möglichkeiten, die sonst den Hightech-Start-ups aus dem Silicon Valley vorbehalten sind“. Organisatorisch wird OwnYourData als gemeinnütziger Verein geführt und Netidee förderte das Vorhaben im Jahr 2016. Mittlerweile ist ein erster Prototyp verfügbar und rund zehn Apps stehen zum Datensammeln und Auswerten zur Verfügung. Alle Teile werden unter einer Open-Source-Lizenz bereitgestellt und jeder sei eingeladen, neue Datenquellen zu erschließen, weitere Algorithmen zu entwickeln oder Ideen zur Auswertung beizusteuern.

Linux biete laut Red Hat die Skalierbarkeit für ein schnelles Provisioning, wobei auch keine kostenintensive Lizenzierung anfallt.

Dazu kommt, dass immer mehr Unternehmen und Anwendern bewusst wird, wie abhängig sie von großen Softwarekonzernen wie beispielsweise Microsoft sind. Eine Gruppe europäischer Journalisten habe Europas Behörden und Regierungen unlängst eine „fatale Abhängigkeit von Microsoft“ diagnostiziert, verweist Andreas Rösler, VP Sales DACH & Geschäftsführer Kopano GmbH. Deren Recherchen würden am Beispiel von Microsoft Office eine Kette von Abhängigkeiten von nur diesem einen Konzern belegen. „Sie beschreiben auch, wie einige Behörden durch den Einsatz von LibreOffice bereits aus dieser Abhängigkeit ausbrechen konnten.“



Viele Unternehmen sind an große Softwarekonzerne und deren Lizenzpolitik gebunden. Hier bietet Open Source oft eine kostengünstige Alternative.

STARKE ABHÄNGIGKEIT VON KONZERNEN

Ein wichtiger Bestandteil von Microsoft Office sei Outlook. Doch speziell in Outlook seien die Abhängigkeiten von anderen Microsoft-Lösungen größer denn je, sobald gemeinsam mit E-Mails oder Kalendern gearbeitet werden soll. „Unternehmen und Anwender versuchen, der Abhängigkeit zu entkommen, in der ein zentrales Produkt wie Outlook nur mit Diensten eines Herstellers – nämlich dem Microsoft Exchange Server oder Microsoft Office365 – sinnvoll zu nutzen ist.“ Das gelinge nur, indem Outlook durch ein anderes, offenes Programm ersetzt werde. Hier seien webbasierte Applikationen eine beliebte Möglichkeit. Auf Smart-

phones seien diese beispielsweise heute schon nicht mehr wegzudenken.

Auch Softwarehersteller würden es immer öfter vorziehen, „ihre eigene Applikation als Widget in webbasierte Applikationen zu integrieren, anstatt Plugins für spezifische Programme zu entwickeln und zu pflegen“. Dies minimiere Abhängigkeiten und vereinfache die Integration in eine Vielzahl von Programmen, wovon nicht nur die Anbieter selbst, sondern auch die Anwender profitieren würden.

Kopano, ein Fork von Zarafa, biete mit der „DeskApp“ eine Plattform an, über die Anwender kommunizieren, sich organisieren und Inhalte miteinander teilen könnten. Die webbasierte Applikation ermögliche es anderen Anbietern, sich auf verschiedenen Wegen, zum Beispiel über Widgets, zu integrieren. Die Kopano DeskApp sei für Windows, macOS und Linux erhältlich. Die meisten Inhalte und Integrationen seien zudem auch in der fast identischen „WebApp“ in Internetbrowsern verfügbar. Smartphones, Tablets und Outlook ab der Version 2013 würden über Z-Push, der Open-Source-Implementation des Exchange-ActiveSync-Protokolls (EAS), angebunden. Die Kopano Outlook Extension (KOE) stelle in Outlook zudem einige Gruppenfunktionen zur Verfügung.

INFO-BOX

Open Source vs freie Software

Als Open Source wird Software bezeichnet, deren Quelltext öffentlich und von Dritten eingesehen, geändert und genutzt werden kann. Open-Source-Software kann meistens kostenlos genutzt werden. Software kann sowohl von Einzelpersonen als altruistischen Motiven zu Open-Source-Software gemacht werden, wie auch von Organisationen oder Unternehmen, um Entwicklungskosten zu teilen oder Marktanteile zu gewinnen.

Die Begriffe Open-Source-Software und Freie Software werden zwar häufig synonym verwendet, allerdings besteht die Möglichkeit einer unterschiedlichen Interpretation. Obwohl sich in der eigentlichen Bedeutung die Open-Source-Definition kaum von freier Software unterscheidet, können beide Begrifflichkeiten bewusst verwendet werden, um unterschiedliche Assoziationen auszulösen. Der Begriff Open Source wurde eingeführt, nachdem die ursprüngliche Bezeichnung „free software“ (freie Software) zu Irritationen führte, da sie oft als grundsätzlich kostenlose Software missverstanden wurde.

QUELLOFFENHEIT IN DER INDUSTRIE

Ebenfalls den Open-Source-Weg geht der Industriekamera-Hersteller IDS. Mit der „Vision Suite 1.0“ biete das Unternehmen eine vollständige Softwareunterstützung für eine schnelle und einfache Evaluierung und Inbetriebnahme von GigE-Vision-Kameras an. Das Softwarepaket beinhalte unter anderem eine grafische Oberfläche, um angeschlossene Kameras schnell und ohne Programmieraufwand zu testen, und verschiedene Tools, um beispielsweise die Konfiguration mehrerer Kameras automatisiert durchzu- >>

Have an eye on our product... ... and improve your furnace!



Dr. Auner Straße 20/5. OG, A-8074 Raaba-Grambach
Tel.: +43 316 491000-0, office@inteco-atec.at

HAVE A LOOK ON OUR NEWEST TECHNOLOGY

INTECO atec automation GmbH

als Systemintegrator für Automatisierung und Elektrik, liefert Ihnen qualitativ hochwertige Lösungen mit neuester Technologie um die Prozesse in der Stahlindustrie mit höchst möglicher Sicherheit und maximaler Produktivität betreiben zu können.

In der Stahlproduktion laufen enorm energieaufwändige Prozesse, die riesige Mengen an natürlichen Rohstoffen benötigen. Die Optimierung jedes einzelnen Prozessschrittes mit Hilfe der Automatisierung ist meist der effektivste Weg um Energieverbräuche und somit auch Produktionskosten zu senken. Vom Automatisierungskonzept über Niederspannungsverteiler bis hin zur Mittelspannungsanlage, ist INTECO atec in der Lage alle erforderlichen elektrischen Anlagenteile im gesamten Stahlwerk auszuliegen, zu planen und zu liefern.

Der INTECO Smart Electrode Control (ISEC)

regelt dynamisch die Elektrodenposition eines Elektrolichtbogenofens in einem optimalen Arbeitspunkt um die elektrische Energie am effektivsten in Wärme umzuwandeln. ISEC wurde im Hinblick auf moderne Betriebsanforderungen von Lichtbogen- und Pfannenöfen in der Eisen- und Stahlproduktion entwickelt. Die spezielle Betriebsart

des Reglers ermöglicht es diesen auch bei Öfen für die Produktion von Nichteisenmetalle und Eisenlegierungen einzusetzen.

Das neu designte webbasierte HMI liefert alle aktuell relevanten Informationen zu Arbeitspunkt, Spannungen, Strömen, Elektrodengeschwindigkeit, Lichtbogenlänge oder Energieeintrag auf einen Blick. Zusätzlich ist es aber auch möglich aktuelle Daten und Daten aus der Vergangenheit mit Hilfe von Trend- und Analyse-Tools zu vergleichen und zu bewerten. Die integrierte Datenbank ermöglicht es die gesammelten Messwerte ein Jahr retrospektiv zu analysieren.

Mit dem integrierten Report- und Dashboard-Designer können individuelle Informationen gefiltert, ausgewertet und dokumentiert werden. Der Betreiber hat nun seine Key Performance Indikatoren immer griffbereit und kann somit den Prozess beobachten und optimieren – und das jederzeit, da man über das webbasierte Visualisierungssystem mittels Arbeitsplatz-PC, Industrie-PC, Tablet oder Smartphone Zugriff auf alle Funktionen hat – ganz einfach ohne Zusatzinstallationen oder Plug-Ins!

ISEC ist aber mehr als ein Elektrodenregler!

Einzigartig sind implementierte Funktionen wie automatischer „Dip-Test“ (3x-

Zweiphasen-Kurzschlussstest), adaptive Sollwert- und Totbandregelung, zweistufige Überstromregelung oder Schaumschlacke-regelung mit Fuzzy-Logic.

Die INTECO Furnace Optimization Box (IFOB)

ist ein Regler der verfügbare Messwerte vom Ofen (z.B. Ofenwandtemperatur, chemischer Energieeintrag (Brenner), Absaugung, usw.) erfasst und mithilfe eines auf Fuzzy Logic basierenden Regelwerks den gesamten Schmelzprozess optimiert.

Dabei wird der Ofen mit seinen komplexen Abhängigkeiten beschrieben und in einem simplen Regelwerk abgebildet. Diese Regeln werden einfach via Userinterface eingepflegt und können jederzeit vom Bediener modifiziert und ergänzt werden. Damit wird das Know-how wie der Ofen zu betreiben ist, übersichtlich zusammengefasst. Dieses Expertensystem ermöglicht nun den Prozess mit all seinen Parametern automatisiert zu optimieren, zu standardisieren und damit in weiterer Folge Kosten zu sparen.



Prozessparameter und deren Abhängigkeiten werden als Regelwerk abgebildet

IHR NUTZEN

- › Steigerung der **PRODUKTIVITÄT**
- › optimale **ENERGIE EFFIZIENZ**
- › Reduktion des **ELEKTRODEN- UND FEUERFESTMATERIALS**
- › schneller **RETURN ON INVESTMENT**
- › individuell angepasstes **REPORTING & ANALYSE TOOL**



Webbasiertes HMI auf verschiedenen Plattformen & Devices

» führen. Zur Vision Suite sollen laut dem Anbieter das „Vision Cockpit“, diverse Kommandozeilen-Tools und der „GenTL Producer“ gehören. Mit dem Vision Cockpit könne unter anderem die IP-Adresse der angeschlossenen Kameras komfortabel abgefragt und gesetzt werden. Auch die Kamera-Eigenschaften, gemäß GenICam SFNC unterteilt in die Kategorien Beginner, Expert und Guru, könnten Dialog-basiert eingestellt werden; dazu zählen beispielsweise die Bildrate oder die Belichtungszeit.

Die Kommandozeilen-Tools bieten den Vorteil, dass sie über Skripte automatisierbar sind oder auch auf Systemen ohne grafische Oberfläche verwendet werden können, verspricht der Hersteller. Mittels des GenTL Producers könne aus der eigenen Anwendung oder aus jedem 3rd-Party-Programm heraus über das GenICam-Interface auf die Kamera zugegriffen werden, auch wenn diese Software selbst den GigE-Vision-Standard nicht unterstütze.

PRODUKTIONS DATENBANKEN ENTLASTEN

Actifio, spezialisiert auf Enterprise Data-as-a-Service (EDaaS), hat indes Erweiterungen des bestehenden Services „EDaaS for Linux“ bekannt gegeben. Die digitale Wirtschaft schicke Dutzende bis Hunderte Terabyte Daten an Datenbanken wie PostgreSQL, MySQL oder DB2, die unter Linux-Systemen laufen. Herkömmliche Backup-Methoden mit mindestens einem vollständigen Backup pro Woche würden aber die Performance von Produktionsdatenbanken enorm beeinflussen. Disaster Recovery (DR) und DR-Tests zögen sich daher über mehrere Stunden oder sogar Tage. Zudem sei es oft unmöglich, mehrere Kopien von Produktionsdatenbanken an DevOps-Teams bereitzustellen, um das Testen neuer Features zu beschleunigen. All diese Herausforderungen soll „Release 7.1“ nun gezielt adressieren. Actifio leistete laut eigenen Angaben Pionierarbeit bei der Etablierung von „Incremental forever“-Backups, Sofortwiederherstellung (Instant Recovery) und virtueller Datenbereitstellung für große Multi-TB-Datenbanken. Version 7.1 biete eine Erweiterung dieser hoch differenzierten Funktionalitäten auf sehr große Datensätze auf Linux-Systemen im Rechenzentrum sowie in der Private und Public Cloud.

Datenbankadministratoren müssten sich damit niemals um die Auswirkungen von Backups auf ihre Produktionssysteme kümmern. Incremental-forever-Backups könnten auch für 100 TB große Datensätze unter Linux in physischen Umgebungen, der Cloud oder auf einem Hypervisor laufen. Dafür wurde eine neue Change-Block-Tracking-Funktion in Linux integriert, die Incremental-forever-Backups auf Block-Ebene ermögliche.

Das Ausfallrisiko von Anwendungen verringere sich erheblich, da Actifios Instant-Recovery-Fähigkeit auch für 100 TB große Datensätze im Rechenzentrum sowie in der Private und Public Cloud verfügbar sei. Zudem sei die Beschleunigung von Anwendungstestzyklen möglich, indem DevOps-Teams virtuelle Kopien von Produktionsdatensätzen unter

Linux sofort und nach dem Self-Service-Prinzip bereitstellen könnten.

„Linux ist in Rechenzentren, privaten und öffentlichen Clouds mehr verbreitet als je zuvor“, erklärte Ash Ashutosh, CEO von Actifio. „Wir kennen Unternehmen, die sehr große Datensätze in unstrukturierten und strukturierten Datenbanken in Linux-Systemen speichern. Herkömmliche Methoden für Datensicherung, Disaster Recovery und Datenbereitstellung für DevOps sind jedoch nicht skalierbar. Actifios Enterprise Data-as-a-Service der Version 7.1 bietet differenzierte Datenmanagement-Funktionen für Linux-Systeme in physischen Servern, auf virtuellen Maschinen und in der Public Cloud. Das ist ein Muss für alle Unternehmen.“

TM

www.kopano.com

www.ids-imaging.com

www.actifio.com

www.ownyourdata.eu

INFO-BOX

Entwicklung von RFPs für IoT-Softwareplattformen mittels Open Source

Das IoT M2M Council – größter Einkaufsverband des Techniksektors mit 20.000 IoT-Käufern als Mitgliedern – hat kürzlich bekannt gegeben, dass ein Archiv von RFPs für IoT-Lösungen entwickelt werden soll, um den Mitgliedern bei der Beschaffung zur Seite zu stehen. Die erste Produktkategorie im Rahmen dieser RFPs würden IoT-Softwareplattformen sein. Es sei geplant, im September fertige Dokumente herauszubringen. Nachfolgende RFPs sollen sich mit Konnektivitätsdiensten, Hardware und Integrationsdienstleistungen befassen und kurz danach herauskommen.

Diese Dokumente werden für Firmen und OEMs, die IoT-Produkte erwerben, formelle Produktkategorien, Prüflisten grundlegender Elemente, Nutzerreferenzen und Listen von Anbietern bereitstellen, deren Konformität mit RFP bestätigt wurde. Ein wichtiger Grund dafür, dieses Projekt mit IoT-Softwareplattformen zu beginnen, sei die Explosion der Angebotszahl in dieser Kategorie. Zudem handle es sich um einen Bereich, in dem einfache IMC-Mitglieder angeben würden, beim Einkauf Unterstützung zu benötigen. Die Vereinigung plane umfassende Werbung für die Nutzung dieser RFPs unter IoT-Einkäufern bei Mitgliedern und Außenstehenden.

Die RFPs würden in einem Open-Source-Verfahren entwickelt, in dem Käufer und Verkäufer von IoT-Lösungen Input in die technischen Daten geben können. „Das Connected Leadership Committee des IMC besteht aus leitenden IoT-Einkäufern, zu meist von Unternehmen der Fortune 500. Die Interaktion zwischen ihnen und dem Board of Governors des IMC wird entscheidend für einen Entwicklungsprozess sein, auf dessen Robustheit wir setzen“, betont Joel Young, Vorsitzender des IMC und CTO des IoT-Anbieters Digi International.

GLOBESYSTEMS BUSINESS SOFTWARE GMBH

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

Innviertler Unternehmenssoftware

■ 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-Softwarelösung 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 Softwarelösung 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 hundert Prozent an die jeweilige Branche bzw. Organisation an. Außerdem ist er unschlagbar in Individualität und Flexibilität.

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 ge-



Mag. Thomas Erler,
Geschäftsführer der
globesystems Business
Software GmbH

hören mit der innovativen Lösung Release-wechsel- und Updateprobleme der Vergangenheit an.

Rundum zufriedene Kunden

Einer von vielen zufriedenen Kunden ist die Firma Müller Martini Österreich aus Schwchat-Rannersdorf. Der Hauptsitz der Unternehmensgruppe liegt in der Schweiz. Müller Martini ist ein weltweit führender Hersteller von innovativen Systemlösungen für die grafische Industrie in den Bereichen der Druckweiterverarbeitung, Buchproduktion (Hard- und Softcover), Zeitungs-Versandsysteme und des formatvariablen Rollenoffsetdrucks.

Prokurist Walter Thiem ist mit der Umsetzung hochzufrieden. Dabei nennt er folgende Gründe, die für eine Zusammenarbeit mit globesystems ausschlaggebend waren: „Die Software globemanager® ist sehr einfach zu bedienen. Die übersichtliche Datenbankstruktur ermöglicht ein unkompliziertes automatisches Zugreifen auf die benötigten Daten durch unser externes Reporting-Tool. Geschäftsspezifische Anpassungen können einfach und flexibel vorgenommen werden. Dazu kommt, dass die Verkaufsdaten der

gesamten Region nun in einer zentralen Datenbank liegen. Dadurch ist ein rascher und unkomplizierter Zugriff darauf gewährleistet. Anrufe beim globesystems-Helpdesk werden rasch und kompetent bearbeitet. Zudem ist es ein großer Vorteil, dass wir für unser Projekt einen fixen Ansprechpartner haben. Dadurch war es möglich, in sehr kurzer Zeit eine für uns maßgeschneiderte Lösung in der gesamten Verkaufsregion einzuführen. Fazit: Wir sind mit dem Resultat sehr zufrieden und planen im nächsten Schritt, weitere Länder, für die wir zwischenzeitlich die Verantwortung übernommen haben, in diese Lösung zu integrieren.“

globesystems®
Business Software

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

globesystems Business Software GMBH

4911 Tumeltsham

Hannesgrub Nord 30

Tel: +43/7752/81050-0

office@globesystems.net

www.globesystems.net

Mobile Applikationen werden im Unternehmensalltag zunehmend wichtiger.

Werkzeug für die digital-mobilen Arbeitsplätze. Praktisch jedes Unternehmen stehe im Zuge der Digitalisierung vor der Herausforderung, seine Mitarbeiter mit Smartphones, Tablets, Apps und Produktivitätstools auszustatten und gleichzeitig eine neue Architektur zu schaffen, welche die notwendige Administration und Kontrolle der Daten gewährleistet. 85 Prozent aller Unternehmen seien bereits produktiv oder derzeit dabei, einen digitalen und flexiblen Arbeitsplatz bereitzustellen, der als Grundlage für die Entwicklung einer ganzheitlichen Mobilitätsstrategie gelten werde. Darunter seien knapp 43 Prozent der Unternehmen, die derzeit noch evaluieren und planen, wie genau sie den Digital Workplace zukünftig umsetzen können, um den Mitarbeitern die optimale Kombination aus Hardware, Anwendungen und organisatorischen Rahmenbedingungen bereitstellen zu können.



DIGITALER ARBEITSPLATZ

»Die steigende Zahl an Mobilgeräten in den Unternehmen macht einheitliche Management- und User-Interface-Grundlagen notwendig. Integrierte Lösungen bieten Vorteile für die IT und die Anwender, aber auch die Möglichkeit, bestehende Geschäftsprozesse zu optimieren, um den steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden.«

Oliver Bendig, CEO des UEM-Spezialisten Matrix42

In den Arbeitsalltag haben sie längst Einzug gehalten – mobile Endgeräte, von Smartphone und Tablet über Notebooks bis hin zu spezialisierten Handhelds (etwa Barcode-Scanner, Temperaturfühler und Ähnliches) helfen Nutzern, produktiver zu arbeiten. In fast jedem Unternehmen werden bereits mobile Endgeräte für die Arbeit eingesetzt, mit denen regelmäßig auf relevante Daten und Anwendungen zugegriffen wird. Nur ein Teil dieser Endgeräte wird allerdings im Rahmen eines Mobile Device Management (MDM), Enterprise Mobility Management (EMM) oder Unified-Endpoint-Management (UEM) verwaltet. So entwickeln sich laut der Crisp-Studie „Vendor Universe – Enterprise Mobility Anbieter & Dienstleister im Vergleich“ UEM-Lösungen zum zentralen Management-

MITARBEITER BRAUCHEN MOBILE ANWENDUNGEN

Als wesentliche Technologien für das Management dieser Digital Workplaces würden in immer mehr Unternehmen Unified-Endpoint-Management-Suites eingesetzt. Diese böten „nicht nur der IT Vorteile, sondern auch den Mitarbeitern Zugriff auf relevante Daten in einer gesicherten Umgebung sowie die Möglichkeit, diese zu bearbeiten und zu bewegen“. Nicht zuletzt könnten derartige Lösungen auch die Basis sein, um Mitarbeitern neue Anwendungen und Tools bereitzustellen, die im Kontext ihrer täglichen, mobilen Arbeit notwendig sind. „UEM-Lösungen bilden somit die Grundlage für die neue Digital-Workplace-Generation und sorgen dafür, dass alte PC-Arbeitsplätze sukzessive abgelöst werden.“

Um die Mobile Workforce und die gesamte Geschäftstätigkeit am Laufen zu halten, sind fortlaufender Support, neue Integrationen und Updates Grundvoraussetzungen. Allerdings verfügen nur wenige Unternehmen über das notwendige Skill-Set und die Kapazitäten, diese Aufgaben selbst zu übernehmen. Daher werde vielfach ein Dienstleister benötigt, der als Integrator und Administrator fungieren und darüber hinaus auch proaktiv an der Optimierung der Mobility-Strategie des Unternehmens arbeiten könne, wie Bendig betont.



Im Rahmen von Industrie 4.0 gilt es heute, nicht mehr nur einen Produktionsschritt, sondern eine ganze Wertschöpfungskette zu optimieren.

KOMMUNIKATION STÄRKEN

Auch in anderen Bereichen wird Mobilität immer wichtiger. So gilt es im Rahmen von Industrie 4.0 etwa, nicht mehr nur einen Produktionsschritt, sondern eine ganze Wertschöpfungskette zu optimieren. Dafür sollen Anlagen, Logistik, Maschinen, Menschen, Produkte sowie Prozesse und Systeme miteinander kommunizieren und kooperieren. Smartphones, Tablets, Sensoren und smarte HMI-Systeme bilden dabei wichtige Grundsteine des neuen technologischen Zeitalters in der Industrie. Doch erst in der Verzahnung mit vielfältigsten, professionellen Applikationen erwächst der eigentliche Vorteil und Mehrwert digitaler und mobiler Lösungen. „Ein Blick in die Realität verrät: Mitarbeiter aller Industriezweige mit weitläufigem Gelände oder explosionsgefährdeten Bereichen sind häufig nicht in den Informationsfluss eingebunden“, betont Paulo Jorge de Almeida, System Engineer bei ecom. Sie würden größtenteils über E-Mail oder Telefon kommunizieren, aus Mangel an Alternativen, Kompatibilität oder Zertifizierungen noch mit Klemmbrett und Papier arbeiten oder würden Handheld-Computer nur im Offline-Modus einsetzen. Mit eigensicheren, bis zu Zone 1/1 zertifizierten 4G/LTE-Android-Smartphones und Tablets könnten Mitarbeiter, Experten, Teams oder Projektgruppen nun professionelle Industrie-Applikationen nutzen, um „live, agiler und flexibler“ zusammenzuarbeiten. „Collaborative Working ist mehr, als einen Kollegen telefonisch um Hilfe zu bitten. Es befähigt ‚Mobile

Worker‘, ihre Arbeit an jedem Standort mit relevanten, unternehmenskritischen Informationen in Echtzeit effizient und sicher zu erfüllen.“

Ein gutes Beispiel dafür – etwa bei der Dokumentation, Ferndiagnose, Wartung und Instandhaltung – seien Video-Konferenz-Applikationen. „Ein Mobile Worker, der eine Anlage in einer potenziell gefährlichen Arbeitsumgebung untersucht, kann Schäden noch während der Inspektion oder Instandhaltung erfassen und beheben. Er streamt Videos einfach direkt aus dem Ex-Bereich an den Experten in der Leitzentrale oder an anderen Orten, teilt Bilder des Schadens und erhält fachmännische Unterstützung. Experten können, ohne wertvolle Zeit zu verlieren, eine Ferndiagnose in Echtzeit stellen und erforderliche Maßnahmen oder Reparaturen inklusive Materialbestellung sofort einleiten – ohne dass ein Spezialist die Anlage oder gar die Offshore-Plattform persönlich besuchen muss. Darüber hinaus lassen sich Smartphone oder Tablet mit Push-to-Talk-Apps als digitale Funkgeräte in den Funkverkehr einbinden. So ist es jederzeit möglich, Informationen in Echtzeit – etwa in Gruppenanrufen – zu teilen und zu erhalten. Kostspielige Ausfall- und Reparaturzeiten werden damit drastisch reduziert.“

UMFASSENDE ÜBERSICHT IMMER UND ÜBERALL

Wettbewerbs-, Produktivitäts- und Rentabilitätsvorteile der Industrie 4.0 könnten nur mit einer durchgängig hohen



Die Grenzen zwischen zuhause und Büro verschwimmen.

Informationsdichte entlang der gesamten Entscheidungs- und Prozesskette erschlossen werden, so der Experte. Mit Mobile Dashboards hätten Führungskräfte jederzeit umfassend und übersichtlich Zugriff auf Daten, Wissen und Informationen, welche Mitarbeiter – die zum Beispiel die Produktion und den Betrieb von Anlagen verantworten – live in Backend-Systeme einspeisen würden. Darauf basierend könnten sie proaktiv anstatt reaktiv agieren, Trends erkennen sowie datengestützte Vorhersagen treffen – „Kurz: Sie treffen bessere Entscheidungen“.

Mitarbeiter wiederum könnten sich mit digitalen Arbeitsplänen und -aufträgen ganz auf ihre jeweilige Aufgabe vor Ort konzentrieren. „In ERP-Systeme integrierte Planungs-Apps dienen der Visualisierung von Aufträgen und Ressourcen, dem Live-Monitoring, der Abarbeitung und vielem mehr. Der Mobile Worker bekommt auf seinem Smartphone oder Tablet den Auftrag und Arbeitsaufgaben angezeigt, für die er legitimiert ist. Er erfasst einfach und schnell auf seinem mobilen Endgerät, welche Arbeitsschritte und Aufgaben er erledigt hat, wie viel Zeit er benötigte und welche Materialien verbraucht wurden. Die passende Applikation übermittelt diese Informationen automatisch an das Backend-System.“ Sollte einmal keine Internetverbindung vorhanden sein, könnten die Daten auch offline eingetragen und bei erneutem Zugriff auf das Firmennetzwerk in der Dokumentation aktualisiert werden. „Die Arbeitszeit, die am Ende jeden Tages mit Verwaltungsaufgaben verbracht werden

muss, wird damit deutlich reduziert und gleichzeitig die Produktivität signifikant erhöht.“

Mobile Apps würden damit nicht nur unser tägliches Leben, sondern auch unsere Arbeitsweise verändern. „Von kleinen Anwendungen, wie einem Barcode-Scanner, bis hin zu großen und ineinander verzahnten Softwarelösungen, die oft speziell für einzelne Kunden entwickelt werden – all diese Applikationen sorgen für höhere Effizienz und Produktivität“, betont de Almeida. „Ex-zertifizierte Smartphones, Tablets und Peripheriegeräte bilden dabei die technologische Basis für vernetzte Anwendungen, die in den nächsten Jahren den entscheidenden Faktor für den Unternehmenserfolg darstellen werden.“

AUS EXPERIMENTIERPHASE LÄNGST HERAUS

Eine wichtige Rolle nimmt Mobilität auch im Internet der Dinge (IoT) ein. Ein Bereich, in dem europäische Unternehmen der Konkurrenz aus den USA mittlerweile den Rang ablaufen. Denn während viele US-amerikanische IT-Unternehmen noch über die Möglichkeiten des Internets der Dinge diskutieren würden, hätten sich die europäischen Wettbewerber längst positioniert und würden sich anschicken, die Führungsrolle bei dieser Zukunftstechnologie zu übernehmen. Zu diesem Ergebnis kommt zumindest die Studie „Finding Europe’s Edge in the Internet of Things“, für welche die Managementberatung Bain & Company weltweit mehr als 500 Führungskräfte in unterschiedlichen



Je mehr (unterschiedliche) mobile Endgeräte im Unternehmen im Einsatz sind, desto komplexer wird das Management.

Branchen befragt hat. Demnach seien viele europäische IT-Unternehmen bereits aus der Experimentierphase heraus und würden das Internet der Dinge für ihre Kunden nutzbar machen. „Europäische Anbieter profitieren von ihren traditionellen Stärken in puncto Neuentwicklung, Präzision und Qualität“, erklärt Michael Schertler, Bain-Partner und Co-Autor der Studie. „Sie wissen deshalb sehr genau, wie sie ihre Produkte und Dienstleistungen mithilfe des Internets der Dinge noch besser machen können.“

Zu den Innovationstreibern gehöre dabei unter anderem die deutsche Automobilindustrie. Rund 2,6 Milliarden Euro hätten Audi, BMW und Daimler für den Kauf des Digital-Mapping-Spezialisten HERE von Nokia investiert. „Damit wollen die drei deutschen Premiumautobauer an Google und Apple vorbeiziehen.“ Zudem hätten sie sich mit dieser Akquisition den Zugang zu einer bahnbrechenden Technologie für das autonome Fahren gesichert. Darüber hinaus seien sie zahlreiche Partnerschaften eingegangen und hätten ihre Mobilitätsdienste ausgebaut. „Nicht zuletzt dank ihres erhöhten Sicherheitsbewusstseins dürften sich deutsche Tech-Unternehmen in Zukunft exzellent auf dem internationalen Markt positionieren können.“ Die Deutsche Telekom mache es vor. Als Partner von Microsoft Azure könne der Telekommunikationsriese in Deutschland nationale Cloud-Dienste anbieten und damit Kunden gewinnen, welche ihre Daten im eigenen Land wissen wollen. Laut Bain-Studie seien europäische Führungskräfte generell mehr auf

Sicherheit bedacht als ihre US-amerikanischen Kollegen. So seien in Europa für 39 Prozent der Kunden Sicherheitsbedenken das größte Hindernis bei der Nutzung von Technologien rund um das Internet der Dinge. In den USA seien es lediglich 27 Prozent. Ähnlich verhalte es sich in Bezug auf Compliance. Probleme bei diesem Thema bewerteten 22 Prozent der Europäer als kritisch, aber nur acht Prozent der Amerikaner. „Das Bewusstsein für sicherheitsrelevante Fragen kann zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil für europäische Unternehmen werden“, betont Bain-Experte Schertler. „Es eröffnet ihnen die Chance, kostengünstige Lösungen für ein breites Spektrum an Regularien zu entwickeln und damit sicherheitsbewusste Kunden weltweit zu überzeugen.“

EUROPA BEI ZUKUNFTSTECHNOLOGIE FÜHREND

Die Europäer würden derzeit auch deutlich mehr Potenzial im Internet der Dinge sehen. „Und das aus gutem Grund. Bain schätzt, dass diese Zukunftstechnologie weltweit bereits rund 80 Milliarden US-Dollar an M&A-Investitionen und mehr als 30 Milliarden US-Dollar an Venture-Capital-Beteiligungen ausgelöst hat.“

Die Beispiele von Nokia und Apple würden jedoch zeigen, wie wichtig es für Vorreiter sei, sich nicht auf ihrem Vorsprung auszuruhen. Lange galt Nokia als Technologieführer und entwickelte als eines der ersten Unternehmen ein Smartphone. Den Weltmarkt aber eroberte dann jedoch das

iPhone, welches dem Experten zufolge bis heute Maßstäbe setze. Auch die deutschen Autobauer hätten sich schon einmal den Rang ablaufen lassen. Bereits seit Jahren würden diese im Bereich der Elektromobilität experimentieren, dennoch sei es der Branchenneuling Tesla, der derzeit die Enthusiasten begeistere und Zukunftsvisionen vorantreibe. „Die europäischen Anbieter müssen jetzt schnell aktiv werden und ihren Wettbewerbsvorsprung nutzen“, ergänzt Christopher Schorling, Bain-Partner in der Technologie-Praxisgruppe und Co-Autor der Studie. „Die heutigen Vorreiter sind prädestiniert, ihre Kunden weltweit für das Internet der Dinge zu sensibilisieren und ihnen die vielfältigen Möglichkeiten dieser Technologie aufzuzeigen.“ Diese würden von der Analyse des eigenen Geschäfts hinsichtlich neuer Wachstumsmöglichkeiten über die Steigerung der Kundenzufriedenheit bis hin zu völlig neuen Produkten und Dienstleistungen reichen. Unternehmen, die das Internet der Dinge zukunftsorientiert anwenden, würden neue Fähigkeiten und neues Know-how erlangen und hätten somit gute Aussichten auf eine kontinuierliche Technologieführerschaft. Die Anbieter von Technologien rund um das Internet der Dinge sollten sich daher zunächst auf ausgewählte Branchen konzentrieren und ihre Erfahrungen dort für die Entwicklung passgenauer Kundenanwendungen nutzen. Kritische Punkte müssten sie rasch identifizieren, um sich so mit einem wegweisenden Angebot vom Wettbewerb abzuheben. „Das ist der Türöffner zu einem Multimilliarden-Euro-Markt“, unterstreicht Schorling.

PROZESSQUALITÄT VERBESSERN

Digitalisierung und Mobilität – das gehört also zusammen wie Sonne und Strand. Enterprise Mobility stellt heute ein

wesentliches Kernelement der digitalen Transformation in Unternehmen dar. „Und das hat gute Gründe, deckt Enterprise Mobility doch zahlreiche Marktanforderungen ab, etwa schneller und agil entscheiden zu können, die Produktivität und Zufriedenheit von Mitarbeitern zu erhöhen, den Gewinn und die Zufriedenheit der Kunden zu steigern, Kosten zu reduzieren und damit Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Auch das Unternehmens-Image, die Marktpräsenz und die Prozessqualität von Unternehmen lässt sich mit Enterprise Mobility verbessern“, wie Sascha Löwer, Head of Sales bei der EASY ENTERPRISE SERVICES GmbH, erklärt.

Der Komponente „Mobilität“ komme dabei eine ganz besondere Rolle zu. „Die Kombination von Cloud und mobilen Devices ermöglicht vollkommen neue Formen von vernetzter, orts- und zeitunabhängiger Zusammenarbeit. Die Erfahrung zeigt: Unternehmen werden innovativer, agiler und produktiver.“ Klar sei: Usability gewinne zunehmend an Bedeutung. „Die Grenzen zwischen zuhause und Büro verschwimmen immer mehr. Geschäftsprozesse müssen ‚appified‘ werden“, lautet etwa die Schlussfolgerung von AIIM International President John Mancini. Laut aktuellen Erhebungen seien bereits mehr als die Hälfte aller deutschen Unternehmen dabei, eine digitale mobile Arbeitsumgebung zu schaffen und Geschäftsprozesse auch mobil einzubinden, verweist Löwer. Mobilität sei also „ein wesentlicher Schlüssel, um die Tür zur modernen Arbeitswelt zu öffnen“. **TM**

www.ecom-ex.com

www.matrix42.com

www.bain.de

www.ecom-ex.com

www.easy.de

Engineering-Plattform für Generalunternehmer und -planer

Eine Lösung für alle(s)



Engineering Base

free download: www.aucotec.at



DIGITALER WANDEL

Peter Parycek und Walter Seböck von der Donau-Universität Krems sprachen mit NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak über die fortschreitende Digitalisierung in Wirtschaft und Gesellschaft.

Wie wird die Digitalisierung Unternehmensstrategien verändern?

PARYCEK: Durch die rasanten Entwicklungen der letzten Jahre müssen sich alle Branchen intensiv mit der Digitalisierung und ihren Auswirkungen auseinandersetzen. Bislang haben wir die IT hauptsächlich zur Prozessoptimierung eingesetzt, ohne die damit verbundenen Geschäftsmodelle in Frage zu stellen. Aber jetzt beginnt die Software, in die Objekte hineinzuwachsen, und mit dieser fortschreitenden Digitalisierung der Gesellschaft sehen wir, dass alle Branchen gefordert sind, ihre Dienstleistungen und Produkte zu hinterfragen.

Wird die Digitalisierung neue Funktionen im Unternehmen schaffen?

PARYCEK: Ja, diese Entwicklung führt schlussendlich auch dazu, dass wir einen „Chief Data Officer“ in der Geschäftsführung brauchen. Bisher waren die IT-Leiter in der Rolle, Prozesse und Informationen zu verknüpfen und diese intern und extern fließen zu lassen. Das reicht nicht mehr. Unternehmen müssen sich überlegen, was diese technologische Revolution für Produkte und Services bedeutet. Genau diesen Paradigmenwechsel geben wir den Studierenden in der Weiterbildung sowohl im IT- als auch im Management-Bereich mit.

Was hat Sie zur inhaltlichen Zusammenarbeit mit NEW BUSINESS bewogen?

PARYCEK: Weil die Unternehmen unabhängig von ihrer Branche auf diesen Paradigmenwechsel aufmerksam gemacht werden müssen. Die Partnerschaft mit NEW BUSINESS lag auf der Hand, da Ihr Magazin die Transformation bereits im Namen trägt.



Warum wird das Thema Informationssicherheit auf die leichte Schulter genommen?

SEBÖCK: Informationssicherheit wurde mit dem Funktionieren der IT gleichgesetzt und war damit in der Technik angesiedelt. Das änderte sich mit der Durchdringung aller Wertschöpfungsprozesse durch die IT und der daraus folgenden Abhängigkeit von Unternehmen und Gesellschaft von der IT. Damit rückten die IT und der Wert von Informationen zunehmend in den Fokus. Daten wurden zur Ware und Ware schützt man. Hier gilt es, Werte wie Transparenz, Offenheit und Kollaboration neu zu definieren und neue Geschäftsfelder zu entwickeln.

Die Donau-Universität setzt auf einen Forschungs- und Weiterbildungsschwerpunkt zum Thema Sicherheit.

Was kann man sich darunter vorstellen?

SEBÖCK: Wenn wir Don Tapscott folgen, dann stehen wir an der Schwelle zur Netzwerkgesellschaft, die die alten Modelle des Industriezeitalters ablöst und den Prinzipien Zusammenarbeit, Offenheit, Teilen und Interdependenz folgt. Wir brauchen aber nicht so weit zu gehen, um zu sehen, wie brandaktuell

Peter Parycek, Leiter
Department für
E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung



das Thema Sicherheit ist. Uns ist allen klar, dass es eine hundertprozentige Sicherheit nicht geben kann, dass Sicherheit ein Prozess und stark mit Emotionen und wenig mit Logik beschreibbar ist. Wir sprechen von Safety im Sinn von Betriebssicherheit und von Security im Sinn von Angriffssicherheit. Alle sind aufgefordert, Visionen und Fragen zu formulieren, denn Security hat nur einen Fokus: den Menschen. **MW**
www.donau-uni.ac.at

INFO-BOX

Ein nationales und internationales Netzwerk

Das Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung an der Donau-Universität Krems hat sich durch Forschung und Universitätslehrgänge im Management-, IT- und Sicherheitsbereich als Kompetenzzentrum für Themen zur digitalen Transformation und Sicherheit in Wirtschaft und Gesellschaft etabliert. Es besteht aus dem Zentrum für E-Governance und dem Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit und wird von Univ.-Prof. Dr. Peter Parycek und Dr. Walter Seböck geleitet. Innovative Vermittlungsmethoden, akkreditierte wissenschaftliche Qualität bei maximaler Praxishöhe und Umsetzbarkeit des Erlernten sind die Erfolgsgarantien für Absolventinnen und Absolventen.

Das Department steht für offene Kommunikation nach innen und außen und bietet ein nationales und internationales Netzwerk für Verwaltung und Wirtschaft; in der Forschung werden die Auswirkungen des digitalen und gesellschaftlichen Wandels untersucht. Die Studienprogramme vermitteln die erforderlichen Kompetenzen, um den digitalen Wandel und die damit verbundenen Sicherheitsanforderungen proaktiv zu begleiten.

Alle Informationen rund um das Department finden Sie unter:
www.donau-uni.ac.at/gpa

Berufsbegleitend studieren

Professional MSc Management und IT

- Spezialisierungen:
- > IT Consulting
 - > Strategie, Technologie & Management
 - > Supply-Chain-Management
 - > Industrial Engineering
 - > Information Security Management

MBA Corporate Governance und Management

- Spezialisierungen:
- > Integrative Leadership und Unternehmensführung
 - > Quantitatives Management und Unternehmensführung
 - > IT-Governance und Strategie

MSc Security Studies

- > Security und Safety Management
- > Fire Safety Management
- > Information Security Management
- > Veranstaltungssicherheit/Event Security und Safety Management

Donau-Universität Krems

Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung
maria.schuler@donau-uni.ac.at | Tel. +43 (0)2732 893-2307

www.donau-uni.ac.at/egov





DELOITTE CIO SURVEY 2017

Österreichs Unternehmen haben Aufholbedarf bei IT-Innovation und neuen Technologien. Wie der Deloitte CIO Survey 2017 zeigt, sind sie derzeit noch zu sehr mit der Modernisierung und Absicherung der IT-Systeme beschäftigt.

Der CIO, Chief Information Officer, oder ganz einfach IT-Leiter hat in Zeiten des digitalen Wandels maßgeblichen Einfluss auf Erfolg und Entwicklung seines Unternehmens. Laut dem aktuellen Deloitte CIO Survey haben österreichische Unternehmen weiterhin Aufholbedarf bei der Digitalisierung. Daher sind CIOs hierzulande vor allem mit der Modernisierung und Absicherung

der IT-Systeme beschäftigt. Ihre internationalen Kollegen haben die Zeichen der Zeit bereits erkannt und setzen verstärkt auf Innovation und neue Technologien im Digitalbereich. Im Rahmen der Deloitte Studie wurden rund 1.200 IT-Verantwortliche aus 48 Ländern – darunter auch Österreich – befragt. Die Ergebnisse zeigen teils deutliche Unterschiede zwischen internationalen und österreichischen CIOs. Dennoch ist der



grundsätzliche Wandel der Rolle des CIOs weg vom internen Dienstleister hin zum strategischen Partner im Kerngeschäft überall feststellbar.

KUNDEN ALS TOP-PRIORITÄT

Passend zu diesem Rollenwandel nennen die CIOs einhellig die Kunden als Top-Priorität ihrer Tätigkeit. Auf dem zweiten Platz folgt bei den österreichischen CIOs die Performance. Innovation hat in Österreich mit Platz drei wie im Vorjahr ebenfalls einen hohen Stellenwert, international liegt sie nur auf dem fünften Platz. Ein gravierender Unterschied ist beim Stellenwert von Wachstum ersichtlich: Dieses nimmt international den zweiten, in Österreich allerdings nur den sechsten Platz ein. „Die Betonung von Innovation ist auf den Nachhol-



BEWUSSTSEIN VORHANDEN

»Die Betonung von Innovation ist auf den Nachholbedarf der österreichischen Unternehmen bei der Digitalisierung zurückzuführen. Österreichische IT-Leiter haben grundsätzlich erkannt wie wichtig die digitale Transformation ist – nun müssen in den Unternehmen Taten folgen.«

Bernhard Göbl, Director im Consulting bei Deloitte Österreich

bedarf der österreichischen Unternehmen bei der Digitalisierung zurückzuführen. Österreichische IT-Leiter haben grundsätzlich erkannt, wie wichtig die digitale Transformation ist – nun müssen in den Unternehmen Taten folgen“, analysiert Bernhard Göbl, Director im Consulting bei Deloitte Österreich.

CYBER SECURITY ALS WICHTIGER EINFLUSSFAKTOR

International werden laut den befragten CIOs neue Technologien aus dem Digitalbereich einen immer größeren Einfluss auf das Geschäft nehmen, gefolgt vom Thema Analytics. In Österreich spielen diese beiden Themen hingegen noch eine untergeordnete Rolle. Die österreichischen IT-Leiter sehen für die nächsten zwei Jahre Cyber Security als wichtigsten Technologiebereich, gleich dahinter kommt die Modernisierung der bestehenden Systeme. International ist diese Modernisierung kein großes Thema mehr. „In Österreich sind CIOs häufig noch damit beschäftigt, die Basis für den digitalen Wandel zu schaffen, indem sie die IT-Infrastruktur im Unternehmen modernisieren und vor Cyberangriffen absichern. Deshalb spielen bei uns neue Technologien noch keine so große Rolle“, so Göbl.

INTERNET DER DINGE ALS INVESTITIONSFOKUS

Bei der Frage nach den Investitionsschwerpunkten wird der Aufholbedarf der Österreicher ebenfalls deutlich. Global soll am meisten in kognitive Technologien investiert werden, in Österreich sieht man noch kaum Handlungsbedarf. Wichtigstes Investitionsziel bei neuen Technologien ist hierzulande mit 88 Prozent das Internet der Dinge, international belegt es einen ebenfalls hohen zweiten Platz. Der größte Unterschied zwi-



sehen Österreich und der restlichen Welt zeigt sich beim 3D-Druck, der in Österreich als wichtiges Investitionsfeld angesehen wird – im globalen Vergleich ist er nur ein Randthema.

UMSETZUNGSSTÄRKE UND MITARBEITER-PRODUKTIVITÄT ALS ERFOLGSGARANTEN

Die bodenständige Herangehensweise an das Thema IT in Österreich spiegelt sich auch bei den Antworten auf die Frage wider, welche Merkmale die IT-Leiter besonders auszeichnen. International werden technische Visionen als wichtigstes Merkmal erfolgreicher CIOs gesehen – nicht so in Österreich, wo im Vergleich mehr auf Umsetzungsstärke und Mitarbeiterproduktivität gesetzt wird.

ÖSTERREICH IST BEI DER DIGITALEN TRANSFORMATION EHER EIN NACHZÜGLER

Die Schaffung einer soliden Basis ist daher wichtiger als große Visionen“, resümiert Bernhard Göbl. „Die österreichischen CIOs müssen weiterhin mit großer Energie an den Themen der digitalen Transformation arbeiten. Sie müssen das Tempo erhöhen, um die bestehende Lücke zum internationalen Status quo möglichst bald zu schließen.“

MW

LOYTEC ELECTRONICS GMBH

1999 gegründet, gehört die LOYTEC electronics GmbH heute zu den führenden europäischen Anbietern von intelligenten Netzwerkinfrastrukturprodukten und Automationslösungen für die Gebäudeautomation. Dabei setzt das Unternehmen ausschließlich auf offene und standardisierte Kommunikationsprotokolle.

Smarte Vernetzung von Gebäuden



■ 1999 wurde sie aus einem Spin-off der TU Wien gegründet, heute zählt sie zu den führenden europäischen Anbietern von intelligenten Netzwerkinfrastrukturprodukten und Automationslösungen für die Gebäudeautomation: Die LOYTEC electronics GmbH hat sich klar zum Ziel gesetzt, die modernen Anforderungen an Energieeffizienz, Komfort, Flexibilität sowie Transparenz bei Energieverbrauch und -kosten in bestmöglichen Produktlösungen umzusetzen. Das Ergebnis ist ein innovatives Produktportfolio mit durchgängigen und aufeinander abgestimmten Produkten Made in Austria, welches weltweit vertrieben wird. Neben Router- und Gateway-Lösungen entwickelt, fertigt und vertreibt LOYTEC embedded Automation Server und I/O Controller, das Raumautomationssystem L-ROC, DALI-Lichtsteuerungen, das LIOB-AIR-VAV-System sowie grafische Nutzerschnittstellen in Form von Touch Panels oder über PCs bzw. mobile Endgeräte.

Innovatives Produktportfolio und Kunden aus aller Welt

Im Fokus stehen für LOYTEC Lösungen zur Vernetzung von Gebäuden und Liegenschaften. Bereitgestellt werden Methoden des sicheren Datenfernzugriffs über das Internet und der Benachrichtigung wie auch Funktionen zur Datenerfassung, Informationsdarstellung und Datenspeicherung. Produktentwicklung und Fertigung erfolgen in der österreichischen Unternehmenszentrale in Wien. Besonderes Augenmerk wird dabei

auf sorgfältige Ausführung und Qualitätssicherung gelegt. LOYTEC ist seit 2004 ISO-9001-zertifiziert. Weiters verfügt das Unternehmen über Außenstellen in Europa, Asien und den USA. LOYTEC liefert in mehr als 80 Staaten der Welt. Der Exportanteil beträgt 98 Prozent. Starke Partnerschaften mit führenden Industrieunternehmen und intensive Forschungstätigkeit in Zusammenarbeit mit Universitäten resultieren in innovativen Produkten für Kunden in aller Welt.

Auszeichnungen und Preise geben dem Unternehmen Recht

Zahlreiche nationale und internationale Auszeichnungen bestätigen den Erfolgskurs des österreichischen Hightech-Anbieters. Zu den Highlights der letzten Monate zählt Geschäftsführer DI Hans-Jörg Schweinzer etwa die UBIT-Auszeichnung LOYTECs als „Erfolgsstory des Jahres“ für das Projekt „Gebäudeautomation in einem malaysischen Großmarkt“, den in London vergebenen LUX Award 2016 für das Beleuchtungsprojekt Flughafen Manchester, bei dem die hauseigenen Licht-Controller ihr volles Können ausspielen konnten, und den indischen ACREX Award 2017 für „Innovationen in der Gebäudeautomation“.

Blick in die Zukunft

„Wir blicken sehr positiv in die Zukunft. Wir forcieren unsere Bemühungen, den Mehrwert unserer Lösungen für Gebäudeautomation zu kommunizieren, was sich erfolgreich in den Verkaufszahlen widerspiegelt“, ist

Schweinzer positiv gestimmt. So präsentiert das Unternehmen seine Produktlösungen 2017 auf Messen weltweit wie zum Beispiel in Deutschland, Frankreich, den USA, Indien, China, Taiwan, Japan etc. Damit einher geht auch die Ausweitung des Trainingsangebots: Mittlerweile finden Schulungen zu den hauseigenen Produktlösungen nicht nur in Deutsch und Englisch, sondern in Französisch, Chinesisch, Japanisch und Russisch regelmäßig statt. „Mit Vorfreude blicken wir auch unserem ‚Buildings under Control‘-Symposium entgegen“, erklärt der Geschäftsführer. Von 3. bis 6. Oktober wird Wien wieder zum Zentrum für innovative Gebäudeautomation. Im Rahmen der Expertenkonferenz treffen sich Automationsexperten, Planer, Betreiber, Geschäftspartner und Kunden von LOYTEC und warten mit packenden und hoch informativen Vorträgen über Neuentwicklungen und Innovationen auf.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

LOYTEC electronics GmbH

1170 Wien, Blumengasse 35

Tel.: +43/1/402 08 05-0

Fax: +43/1/402 08 05-99

info@loytec.com

www.loytec.com



ERP: EINE FRAGE DER BRANCHE

Branchenlösung, Standard-ERP oder Eigenentwicklung? Das ist die Frage, die sich vor allem spezialisierte Branchen stellen müssen. Johannes Neumüller, Senior Sales Manager bei FWI, erklärt die Unterschiede und die Möglichkeiten.

Auf der Suche nach den effektivsten ERP-Prozessen haben es manche Branchen schwerer als andere. Eine dieser Branchen ist die Entsorgungsindustrie. Diese hoch spezialisierten Unternehmen haben meist drei Optionen:

- Implementierung einer Standard-ERP-Lösung,
- Entscheidung für eine dedizierte, firmeneigene Branchensoftware-Suite oder
- Nutzung einer Standard-ERP-Lösung mit gleichzeitiger Erweiterung durch ein Branchen-Add-on.

IMPLEMENTIERUNG EINER STANDARD-ERP-LÖSUNG

Was sind die Herausforderungen bei einer Standard-ERP-Lösung? Mit dem standardmäßigen Einkaufsprozess können beispielsweise nicht gleichzeitig am Standort einge-

hende Abfälle und Geldeingänge oder andersherum abgewickelt werden. Da dies bei Weitem nicht die einzige branchenspezifische Anforderung ist, die nicht durch Standard-ERP-Lösungen abgedeckt wird, zieht ein Einsatz gängiger ERP-Lösungen folglich einen riesigen Implementierungsaufwand nach sich.

FIRMENEIGENE BRANCHENSOFTWARE-SUITE

Eine völlig andere Herangehensweise wäre der Einsatz dedizierter, branchenspezifischer Software-Suites. Damit erhalten Unternehmen die beste Branchenfunktionalität, stehen allerdings in der Zukunft auch größeren Risiken gegenüber. Warum ist dies riskant? Im Vergleich zu großen ERP-Anbietern wie Microsoft kann das Budget für Forschung und Entwicklung (F&E) dieser Unternehmen nie mit >>

OMADA GMBH

Mit IT-Sicherheit sind mittlerweile fast alle Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt. Um reibungslose Geschäftsabläufe aufrechtzuerhalten und gleichzeitig IT-Risiken im Zaum zu halten, empfehlen sich Lösungen für Identity & Access Management (IAM).

Hand in Hand: Sicherheit und Effizienz

■ Der Handlungsdruck steigt: Branchenspezifische Vorschriften wie Solvency II oder Risikomanagement-Vorschriften für Banken sind zu erfüllen. Empfindliche Strafen drohen ab 2018 jedem Unternehmen, das nicht die Europäische Datenschutzgrundverordnung einhält, und die Offenlegungspflichten bei Eintreten von Sicherheitsvorfällen können das Unternehmensimage empfindlich schädigen. Allgemein gilt, was eine Studie von PwC und der Universität Halle-Wittenberg auf den Punkt bringt: „Mit der wachsenden digitalen Vernetzung wächst zugleich das Bedrohungspotenzial durch E-Crime, wenn dieser Gefahr nicht durch geeignete IT-Sicherheitsmaßnahmen begegnet wird.“

Wie sehen diese Maßnahmen aus? Es genügt im Industrie-4.0-Zeitalter nicht, Firewalls aufzubauen. Wissen, wer Zugriff auf welche Informationen im Unternehmen hat, Berechtigungen von Mitarbeitern und Partnern regelmäßig kontrollieren, einfache und nachvollziehbare Genehmigungsprozesse etablieren, personenbezogene Daten sicher verwalten – das sind wichtige Governance-Anforderungen. Kurz gesagt: Man muss die Kontrolle darüber haben, wer was darf, wann und warum.

Erhöhte Sicherheit

Damit die notwendigen Aktivitäten nicht zu teuer werden oder das Kerngeschäft stören, kommen IAM-Lösungen zum Einsatz. Sie erhöhen die Sicherheit und begrenzen gleichzeitig den operativen Aufwand, wie die folgenden Beispiele illustrieren:



*Dr. Martin Kublmann,
Lead Solution
Consultant
bei Omada*



■ Ein beträchtlicher Teil der Benutzerrechte kann automatisiert vergeben werden. Man definiert Regeln für die Zuordnung von Konten, Mailboxen sowie Berechtigungen auf Daten und Anwendungen – die IAM-Lösung richtet diese dann im Active Directory und in anderen Systemen automatisch über Konnektoren ein. Bei Abteilungswechseln werden alte Rechte zuverlässig entzogen, neue vergeben. Das Ergebnis: Arbeitsfähigkeit am ersten Tag und mehr Sicherheit durch passgenaue Rechte.

■ Ein elektronisches Antragsverfahren für Berechtigungen spart Anrufe beim Helpdesk, verringert Bearbeitungszeiten und macht Genehmigungen jederzeit nachvollziehbar.

■ Der Aufwand für regelmäßige Rechteprüfungen („Rezertifizierung“) wird deutlich verringert, weil die Rechte aus allen Systemen in der IAM-Datenbank vorliegen und die Prüfung über standardisierte IAM-Workflows erfolgt.

■ Risiko-Kenngrößen, Soll/Ist-Vergleiche von Berechtigungen und andere Berichte sind auf Knopfdruck verfügbar; so hat man jederzeit Klarheit über die Sicherheitslage.

Mit dem richtigen Ansatz bei der IAM-Einführung kann man schon in kurzer Zeit Schwachstellen beseitigen und eine effiziente Benutzeradministration etablieren: Die

Zusammenführung der Benutzerkonten und Rechte im IAM-System schafft zunächst Transparenz. Gleichzeitig schafft man die Basis für die automatisierte Administration der wichtigsten IT-Systeme, die man schrittweise ausbauen kann. Sicherheit und Effizienz gehen dann Hand in Hand.

Über Omada

Omada ist international Marktführer für Lösungen im Bereich Identity and Access Governance. Die Omada-Identity-Suite-Lösung unterstützt Kunden bei der Erfüllung von Compliance-Anforderungen, bei der Verbesserung des Sicherheitsniveaus und bei der Effizienzsteigerung durch geschäftsprozessorientierte Lösungen im Bereich Identity und Access Governance, rollenbasierte Rechteverwaltung (RBAC), Compliance Reporting, Compliance Attestation.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Omada GmbH

D-64289 Darmstadt
Bad-Nauheimer-Straße 4
Tel.: +49/6151/971 97 58

www.omada.net



Johannes Neumüller, Senior Sales Manager bei FWI, teilt seine Expertise über die effektivsten ERP-Prozesse für die Entsorgungsindustrie.

» der Geschwindigkeit des technischen Fortschritts mithalten. Man muss nur daran denken, dass in den letzten Jahren Begriffe wie soziale Interaktion, Internet der Dinge oder Mobilität zum Standard geworden sind. Somit könnte man sagen, es ist als ob man versucht, mit einem alten VW Käfer ein Formel-1-Rennen zu gewinnen. Des Weiteren sind diese Lösungen meist nur auf einem lokalen Markt verfügbar.

ERP-STANDARDLÖSUNG MIT BRANCHEN-ADD-ON

Dies führt uns zu einer Kombination aus Standardlösung und Branchen-Add-on. FWI hat sich dafür entschieden, seine Branchenlösung auf dem grundsoliden Technologie-Stack von Microsoft aufzubauen. Der größte Vorteil hierbei ist, dass Microsoft alle Business-Applikationen von Office bis ERP oder Business-Intelligence-Funktionalitäten anbietet. Als das globale IT-Unternehmen schlechthin ist Microsoft die beste Wahl für die fortschreitende digitale Transformation. FWI bringt sein einzigartiges geistiges Eigentum ein und integriert die branchenspezifischen Funktionen in das Produkt. Um den Projekterfolg sicherzustellen, teilen auf die Entsorgungsindustrie spezialisierte Branchenexperten ihr Wissen mit einem internationalen Kundenstamm. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Microsoft die besten Technologien der IT-Branche anbietet und FWI sich auf spezielles Branchenwissen aus der Entsorgungsindustrie konzentriert. Unsere Kunden können sicher sein, dass Microsoft auch in zehn oder 20 Jahren noch Technologien

auf dem neuesten Stand der Technik anbieten wird. Des Weiteren passt FWI seine Branchenlösung fortlaufend an, um die neuesten technologischen Trends zu berücksichtigen. Im Ergebnis haben Kunden Zugang zu zukunftssicheren Technologien. Dies gibt ihnen die Möglichkeit, auf die neuesten Marktanforderungen jederzeit zu reagieren. Die zertifizierte Branchenlösung senkt außerdem den erforderlichen Aufwand für die Entwicklung und Anpassung von Unternehmenslösungen beim Kunden. Auf diese Weise können wir Programmieraufwand und -kosten im Vergleich zu einer handelsüblichen Standard-ERP-Lösung verringern.

Kurz gesagt: ERP-Entscheidungen sind nie einfach, aber es gibt annehmbare Möglichkeiten zur Minimierung künftiger Risiken und Reduzierung von Implementierungskosten bzw. laufenden Kosten selbst in hoch spezialisierten Branchen. ■

INFO-BOX

Über FWI Information Technology GmbH

FWI Information Technology GmbH ist ein Full-Service-Provider mit umfassenden Kompetenzen in den Bereichen ERP, CRM, Business Intelligence, Collaboration und Data Quality. Die österreichischen Standorte befinden sich in Steyr (Hauptsitz) und in Wien.

www.fwi-group.com

KUMAVISION GMBH

Mit KUMA365 bietet der ERP-Spezialist und Microsoft-Partner KUMAVISION ein auf die Anforderungen von KMU maßgeschneidertes Cloud-Angebot. Im Mittelpunkt stehen dabei die bewährten ERP-Branchenlösungen von KUMAVISION für Fertigungsindustrie, Handel, Dienstleistung sowie Medizintechnik.

ERP-Branchensoftware aus der Cloud



■ Die ERP-Cloud-Lösungen basieren auf der weltweit eingesetzten Plattform Microsoft Dynamics NAV und bieten umfangreiche branchenspezifische Funktionalitäten. Dank zahlreicher Best-Practice-Prozesse und vordefinierter Pakete können Unternehmen sofort produktiv starten.

Vielseitiges Angebot

Ein flexibles Preismodell mit monatlicher Abrechnung ermöglicht die unkomplizierte Skalierung und sorgt für transparente Kosten. Ob Private Cloud, Public Cloud oder Hybrid-Lösung: Bei der Wahl der Umsetzung lässt KUMAVISION seinen Kunden freie Hand. KUMA365 eignet sich damit nicht nur für den Produktivbetrieb, sondern auch für Testumgebungen und Migrationsszenarien.

Hochverfügbare Rechenzentren

KUMAVISION setzt ausnahmslos auf die Zusammenarbeit mit ISO-27001-zertifizierten Rechenzentren, um Bedenken hinsichtlich Datenschutz und Datensicherheit zu zer-

streuen. Die Hochleistungsrechenzentren bieten einen 24/7-Support sowie dezidierte Schutzmaßnahmen gegen Cyberattacken, Einbruch und Brand. Die garantierte Verfügbarkeit liegt bei mindestens 99,5 Prozent – ein Wert, der von den meisten lokalen Installationen nicht erreicht wird.

Attraktive Services

KUMA365 bietet neben Bereitstellung und Betrieb der Branchensoftware aus der Cloud eine Reihe von ergänzenden Services an, die die IT-Abteilung auf Kundenseite nachhaltig entlasten. KUMAVISION übernimmt auf Wunsch die komplette Wartung, spielt Updates ein, erstellt Backups, leistet Support und führt neue Technologien ein. Neben dem Applikationsmanagement bietet KUMAVISION weitere Dienstleistungen wie Schulungen, Prozess- und Branchenberatung sowie individuelle Systemerweiterungen. Unternehmen können sich so vor dem Hintergrund eines jederzeit aktuellen IT-Systems vollständig auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Bereit für die digitale Transformation

Unternehmen setzen zunehmend auf neue, digitale Businessmodelle. KUMA365 unterstützt Industrie 4.0 und IoT-Szenarien durch die gleichermaßen flexible wie leistungsfähige Cloud-Plattform Microsoft Azure. Integration und Datenaustausch mit Kunden, Lieferanten und Maschinen lassen sich damit drastisch vereinfachen und beschleunigen.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

Tel.: +43/5577/890 62-100

lustenau@kumavision.com

www.kumavision.at

www.kuma365.com



Für eine effiziente Kundenbeziehung braucht es mehr als die reine Einführung eines CRM-Systems.

ÜBER GRENZEN HINAUSDENKEN

Digitale Kommunikation gewinnt zwar immer mehr an Bedeutung, doch die persönliche Offline-Kommunikation ist für viele Unternehmen weiterhin unerlässlich. Wie sich der Spagat zwischen On- und Offline-Kommunikation mit modernen CRM-Lösungen meistern lässt.

Kunden sind im geschäftlichen Alltag eine Basisgröße und dementsprechend wichtig. Systeme für Customer Relationship Management – also das Management der Kundenbeziehung – helfen dabei, ebenjene Beziehung zu optimieren und nachhaltig zu festigen. Dabei setzen Unternehmen in den letzten Jahren stark auf IT-Lösungen, um den Mitarbeitern ein Instrument dafür zur Verfügung zu stellen, dass diese dann möglichst kontinuierlich nutzen.

Dabei gewinnt digitales Marketing aktuell immer mehr an Bedeutung. Dennoch ist die persönliche Offline-Kommunikation für Unternehmen weiterhin unerlässlich, wie sich

am Beispiel des Babynahrungsherstellers Milupa zeigt. Für das Unternehmen sei, wie Milupa-Marketing-Direktorin Anna Zatorska betont, CRM besonders wichtig zur Vertrauensbildung. Deshalb präsentierte sich das Unternehmen erst unlängst mit einer „Baby Lounge“ auf einer Fachmesse. Dadurch sollte ein gemütliches Umfeld geschaffen werden, um den persönlichen Kontakt in einer Wohlfühl-Atmosphäre zu stärken. „Das Milupa Eltern + Baby Service Team besteht aus Ernährungswissenschaftlerinnen und Hebammen, die alle selbst Mütter sind. Das bedeutet, dass wir Schwangeren und Mamas bei allen Fragen zur Seite stehen können. Nun nutzen wir den Auftritt auf der ‚Baby-

Expo', um mit den Eltern direkt und persönlich in Kontakt zu treten. So können wir eine perfekte Vertrauensbasis aufbauen, optimal informieren und wertvolles Feedback erhalten. Das Milupa-Expertenteam steht Müttern 365 Tage im Jahr auch online, per Live-Chat, E-Mail oder Telefon zur Verfügung.“

Für eine optimale Kundenbeziehung stehen CRM-Systeme bei den eingesetzten Technologien und Maßnahmen im Rahmen der Digitalisierung auf jeden Fall an erster Stelle. Zu diesem Schluss kommt die „Digital Customer Experience“-Studie 2017 von IDG. 57,4 Prozent der befragten Unternehmen gaben demnach an, bereits ein CRM-System zu nutzen – weitere 39,3 Prozent planen eine Einführung. Immer mehr Unternehmen würden heute die Notwendigkeit einer digitalen Kundenbeziehung erkennen, wie die Studienautoren betonen. Für 52,5 Prozent der befragten Unternehmen sei diese in der digitalen Transformation das zentrale Handlungsfeld. Für die Optimierung der Kundenbeziehung würden die Unternehmen deshalb vermehrt auf CRM-Lösungen setzen. Die Ergebnisse der Studie würden beispielsweise zeigen, dass in jedem zweiten Unternehmen das CRM-Budget ansteige, während der Anteil der Unternehmen mit einem schrumpfenden CRM-Budget mit 4,6 Prozent sehr gering sei.

KONTROLLPROZESSE FEHLEN VIELFACH

Für eine effiziente Kundenbeziehung brauche es aber mehr als die bloße Einführung eines CRM-Systems. „Nach unseren eigenen Initiativen und Untersuchungen etwa zur Datenqualität im CRM sehen wir beim Vorbereitungsgrad für die DCX noch ein großes Verbesserungspotenzial. Kontinuierliche Kontrollprozesse finden bisher nur in wenigen Unternehmen statt“, betont Jürgen Litz, Geschäftsführer des CRM-Spezialisten cobra GmbH. „Dabei ist eine zentrale Datenhaltung in Verbindung mit hoher Datenqualität der Schlüssel zu gutem Kundenbeziehungs-Management sowie zu einem erfolgreichen DCX-Ansatz.“

cobra bietet hierfür Softwarelösungen, die individuell an die unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst werden könnten. Im Rahmen der CRM-Beratung würden bestehende Prozesse analysiert und Optimierungen der Customer Experience angestoßen. „Dazu gehören dann auch Maßnahmen für die konsequente Einhaltung einer hohen Datenqualität.“

Ein anderer Bereich, in dem der CRM-Einsatz zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist die Logistik. „Die weitreichende Digitalisierung und Themen wie das Internet der Dinge oder die smarte Produktion trieben den Warenverkehr in den letzten Jahren massiv an. Dadurch stieg vielfach auch der Druck auf die Mitarbeiter in der Logistik an“, betont etwa Michael Degroure, seines Zeichens Key Account Manager bei FWI. Diese müssten heute extrem schnell arbeiten und hätten oft eine extrem große Transaktionsmenge. „Damit steigt zugleich aber auch der Bedarf, viele Informationen

LogMeln hat mit „Bold360“ eine Komplettlösung für den Kundenservice vorgestellt, die es ermöglichen soll, flexibel mit Kunden zu interagieren.

effizient verarbeiten zu können. Mit Auswirkungen auf die Datenhaltung in der Logistik.“

DATENFLUT IN DER LOGISTIK

Mehr denn je sei heute Zeit „ein wichtiger Faktor für Mitarbeiter im Bereich Transport & Logistik“. Suche und Eingabe müssten heute in äußerst performanten Systemen erfolgen, um Probleme zu vermeiden. „Sind beispielsweise die Systeme zu langsam oder schwierig zu bedienen, werden diese in der Folge zumeist nicht genutzt, sondern die wertvollen Informationen stattdessen auf Papier geschrieben und nachträglich erfasst. Eine Aktion mit Folgen, geht die Information damit in der Regel doch deutlich leichter verloren oder die Information wird gleich gar nicht mehr im Unternehmen geteilt, da auf eine nachträgliche Erfassung seitens der Mitarbeiter verzichtet wird.“

Dazu komme laut dem Fachmann, dass in vielen Fällen „nicht alle Mitarbeiter Zugriff auf alle notwendigen Informationen“ hätten. Im besten Fall müssten sie sich die Informationen dann in verschiedenen Systemen zusammensuchen. „Etwa wenn Mitarbeiter im Kundenservice zwar auf Informationen zu den Servicefällen zugreifen können, Mitarbeiter im Verkauf hingegen nicht.“ Im schlechtesten Fall seien die Informationen gar nicht verfügbar.

Nicht selten liege dies an der Art der Datenhaltung in der Logistik. „Wenn es zwar funktioniert, Aufträge zu verbuchen, alle anderen Informationen – also beispielsweise, ob Firmen aufgekauft wurden, ob neue Routen angeboten werden oder ähnliches – aber nur im Kopf eines einzelnen Mitarbeiters vorhanden sind, fehlt dem Unternehmen wichtiges Wissen, von dem wiederum Mitarbeiter im Verkauf profitieren könnten, wenn es vorhanden wäre.“



Vielfach sind die relevanten CRM-Informationen über verschiedene Standorte und Systeme verteilt. Das macht einen aktuellen Gesamtblick des Mitarbeiters auf den Kunden schwierig.

KUNDENKONTAKT AUF UNTERSCHIEDLICHEN EBENEN

Je nach seiner Rolle im Unternehmen finde der Kundenkontakt eines Mitarbeiters auf unterschiedlichen Ebenen statt. Sei das Vertrauensverhältnis gut, würden dabei nicht selten bedeutende Informationen fließen. „Diese können einen wertvollen Mehrwert für das Unternehmen liefern, weshalb es so wichtig ist, diese Informationen zentral zu erfassen.“ Ein weiterer Punkt sei, dass die Abstimmung untereinander nur so gut funktioniere, wie auch die Gruppe funktioniere. „Gruppen sind klassisch nach Ländern strukturiert und in Büros oder sogar in Tischen organisiert. Hierbei ist das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten sehr wichtig.“ Denn der interne Leistungsdruck sowie der Ehrgeiz, alle eigenen Ziele übererfüllen zu wollen, stehe häufig dem Teilen von Wissen im Weg, „mitunter deshalb, weil schlicht keine Zeit dafür mehr bleibt“. Dadurch könne es aber im schlimmsten Fall zu Leerfahrten kommen, weil die Zeit für einen kurzen Austausch zwischen den beteiligten Mitarbeitern gefehlt habe. Noch schwieriger werde es, „wenn zahlreiche Standorte im Spiel sind“, denn zumeist finde eine Vernetzung dieser Standorte auf dieser Ebene noch nicht statt. „Eine Leerfahrtenbörse in Echtzeit ist hier vielfach Zukunftsmusik, die es noch zu realisieren gilt.“

Neben der reinen Standortvernetzung müssten auch noch unterschiedlichste Rollen zusammengebracht werden. „Transportmanager, Vertrieb und Marketing kommunizieren mit einer Vielzahl an Kunden. Nicht immer funktioniert dieser Austausch zufriedenstellend.“ Grund dafür sei, dass Logistiker zumeist kein KMU, sondern eher große Konzerne mit zahllosen Mitarbeitern seien. „Informationsverteilung wird somit zur fast unmöglichen Aufgabe.“ Ein gutes Beispiel dafür seien etwa Reiseberichte. „Ein Mitarbeiter erfasst nach regelmäßigen Dienstreisen zu Partnern beziehungsweise Kunden seine Reiseberichte in Microsofts Word. Diese werden dann an die relevanten Kollegen ausgesendet, aber nicht im System festgehalten. Wenn nun ein Kunde von mehreren Mitarbeitern betreut wird, führt dies dazu, dass es keine aktuelle Zusammenfassung zu dem Kunden im System gibt, sondern eine Vielzahl von einzelnen Reiseberichten, in



Digitale Kommunikation gewinnt zwar immer mehr an Bedeutung, doch die persönliche Offline-Kommunikation ist für viele Unternehmen weiterhin unerlässlich.

denen die Informationen verteilt sind. Wer also als mit einem Kunden in Kontakt steht und nicht alle Berichte gelesen hat, ist nicht auf dem letzten Stand.“

DETAILGENAUE KONFIGURATION MÖGLICH

Auch in anderen Branchen wird CRM immer bedeutender. So soll etwa die „P’X5 Sales Solution“ von Perspectix den technischen Vertrieb in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik, Fahrzeug- und Lagereinrichtung oder Systemmöbel unterstützen. Mit der Version 10.0 erhöhe der Anbieter den Funktionsumfang, den Komfort und die Geschwindigkeit des 3D-Produktkonfigurators erheblich. Dafür sollen zahlreiche neue Features, die Unterstützung der 64-bit-Prozessorarchitektur und die Möglichkeit, Produktkataloge über Parameter zu steuern, sorgen, wie das Unternehmen verspricht.

Mit P’X5 werde die Konfiguration von Produktvarianten, Maschinen und Anlagen, an welchen Standardlösungen scheitern, ermöglicht. Umfangreiche Kataloge mit 3D-Modellen und komplexe Regelwerke sollen dabei die schnelle Erzeugung technisch machbarer und kaufmännisch sinnvoller Varianten ermöglichen. So könnten Vertriebsmitarbeiter Top-down oder Bottom-up individuelle Produktsysteme nach Kundenvorgaben erstellen. Die mitlaufende Kalkulation und eine ansprechende Visualisierung im Einbauraum sollen im Rahmen dessen den Verkaufserfolg erhöhen. Zudem könnten mit Version 10.0 zahlreiche Abläufe erheblich beschleunigt werden. So sei nun eine 64-bit-Version der Software erhältlich, welche die Rechenleistungen dieser Prozessor-Architektur optimal ausnutze, was zu schnellem Grafikaufbau und kürzeren Antwortzeiten bei Datenbankabfragen führe. Gerade die Arbeit mit umfangreichen und komplexen Produktsystemen werde dadurch laut dem Anbieter weiter beschleunigt. Darauf würden auch verbesserte Such- und Filterfunktionen in der zentralen Informationsablage abzielen.

In den Katalogen des Konfigurators könnten die Autoren im technischen Vertrieb alle standardisierten Komponenten ablegen, die für die Konfiguration kundenspezifischer >>

PROBES CS GMBH

Ein dynamischer Arbeitsmarkt verlangt auch eine dynamische IT. Wie Ihnen Applikations- und Desktopvirtualisierung in Verbindung mit Services von proBeS helfen, den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

Nächster Schritt: Ihr Desktop als Service

■ Desktopvirtualisierung hat in den letzten Jahren bewiesen, die richtige Antwort auf die großen Herausforderungen der flexiblen und dynamischen Bereitstellung von Arbeitsplätzen und Applikationen zu sein. Nicht umsonst ist die Anzahl an virtuell bereitgestellten Arbeitsplätzen im Unternehmensumfeld in den letzten Jahren exponentiell gestiegen. Doch ist diese Thematik auch für Ihr Unternehmen relevant, und was bedeutet es für Ihre IT, eine solche Lösung umzusetzen?

Generell ist es für jedes Unternehmen ratsam und im Produktionsbereich auch gängige Praxis, bestehende Prozesse zu hinterfragen und neu zu evaluieren. Einen genauen Blick auf die Möglichkeiten und Vorteile, die man durch den Desktop als Service bekommt, empfiehlt sich aber jedenfalls bei Unternehmen, die

- eine hohe Anzahl an mobilen Mitarbeitern, auch in verschiedenen Ländern, betreuen müssen,
- einen hohen Anteil an Projektmitarbeitern mit den dadurch verbundenen Fluktuationen beim Desktopbedarf beschäftigen – durch den Einsatz von neuester 3D-Technologie auch für Entwickler geeignet –,
- vor einer großen Umstellung im Desktopumfeld stehen, wie z. B. einem Hardware-Refresh oder Betriebssystemwechsel,
- als KMU nicht die eigenen Ressourcen für den sicheren und DSGVO konformen Betrieb einer eigenen Infrastruktur aufbringen wollen oder können.



proBeS hilft Ihnen je nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen, die richtige Desktopstrategie für Ihr Unternehmen zu finden und diese umzusetzen. **Zusätzlich** zu den herkömmlichen Bereitstellungsmethoden in Verbindung mit physischen Desktops (SCCM, Matrix42) bieten wir Ihnen noch folgende Möglichkeiten, die sich auch gegenseitig ergänzen können:

Betrieb einer VDI (Virtual-Desktop-Infrastruktur) in Ihrem eigenen Rechenzentrum, bei dem wir Sie in Planung, Betrieb und Wissenstransfer an Ihre eigenen Mitarbeiter unterstützen können. Damit ermöglichen Sie Ihren Benutzern bereits die volle Flexibilität.

Einen Schritt weiter geht der zweite Ansatz, der es Ihnen als Betrieb selbst ermöglicht, den Desktop als Service zu beziehen und sich auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren: **Mieten Sie Ihre Desktops aus der Cloud. Voll in Ihre bestehende Infrastruktur integriert, jederzeit nach**

Bedarf anpassbar und erweiterbar, mit definierten SLAs – aus einem österreichischen Rechenzentrum.

Mit der damit einhergehenden Einsatzmöglichkeit von beliebigen Endgeräten wie Thin Clients, Tablets oder Notebooks können Sie den Leistungsbedarf für Ihre Desktopbereitstellung mehr als halbieren. Bei 100 Desktops **sparen Sie jährlich etwa 17.000 kWh** ein.

Egal, welche der Lösungen sich als die Beste für Ihr Unternehmen erweist, wir unterstützen Sie im gesamten Lebenszyklus.

INFO-BOX

Disaster Recovery as a Service

Kombinieren Sie unser Backup as a Service und DaaS zu einer kostengünstigen Disaster-Recovery-Lösung. Ermöglichen Sie Ihren Benutzern im Fall des Falles innerhalb von 24 Stunden ein Weiterarbeiten von jedem internetfähigen Endgerät aus.

Weitere Informationen zum Thema und zu unseren weiteren Dienstleistungsangeboten und Cloud-Diensten finden Sie auf unserer Website www.probescs.com

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

proBeS CS GmbH
4973 Senftenbach, Berg 23
info@probescs.com
www.probescs.com

Da(a)S bringt's

www.probescs.com

Desktop monatlich mieten...

ab € 30.-

proBeS
CLOUD SERVICES

Ressourcenschonend **-6,4t** CO₂/100 Desktops

Kostenreduktion **-55%** TCO

Sicher & Stabil **99,9%** Verfügbarkeit

Flexibel & Benutzerfreundlich

Geräte- und Standortunabhängige Bereitstellung in nur wenigen Stunden.

Mieten Sie ihre Desktops aus dem österreichischen Rechenzentrum. Voll in ihre bestehende Infrastruktur integriert, jederzeit nach Bedarf anpassbar - erweiterbar und mit definierten SLAs

...making IT simpler for you!

» Produkte benötigt würden. In Version 10.0 könnten diese Katalogelemente nun zusätzlich parametrisiert und mit einer korrespondierenden Werteliste versehen werden. Danach könnten die Komponenten im 3D-Viewer durch Auswahl der richtigen Werte besonders schnell verändert werden.

FLEXIBEL MIT DEM KUNDEN AGIEREN

Die Produktkonfiguration erfolge mit P'X5 in enger Verbindung zu ERP-, PDM- und CAD-Systemen, um Doppelarbeiten zu vermeiden und die Datenpflege zu erleichtern. Als vollständige „Sales Solution“ umfasse P'X5 die kompletten CRM-Funktionen für das gesamte Angebotswesen. Kundendaten, Preisinformationen in verschiedenen Währungen und Rabattstufen seien daher ebenso enthalten wie eine übersichtliche Abbildung der aktuellen und erledigten Projekte. Vertrieb und Technik stünden sämtliche Produkt- und Projektdaten auf einer einheitlichen Grundlage zur Verfügung. Dank einer intelligenten Schnittstelle zu den PLM-Prozessen könnten Vertriebsmitarbeiter gültige Produktvarianten unabhängig von Konstruktion und Produktentwicklung auslegen und in dreidimensionalen Layouts realistisch präsentieren. Die Durchgängigkeit reduziere Arbeitsaufwand, eliminiere Fehler und verbessere die interne Kommunikation, wie der Hersteller betont. LogMeIn hat indes mit „Bold360“ eine intelligente Komplettlösung für den Kundenservice vorgestellt, die es Unternehmen ermöglichen soll, flexibel mit ihren Kunden zu

interagieren. Die Plattform biete über die dazugehörigen Daten einen Rundum-Echtzeiteinblick in alle Interaktionen mit einem Kunden – und das über eine einzige integrierte Benutzeroberfläche. Die Lösung ist das erste Produkt, das LogMeIn nach der Fusion mit GetGo, der GoTo-Sparte von Citrix, präsentiert. Die Fusion habe das Unternehmen laut eigenen Angaben als einen der zehn größten öffentlichen Software-as-a-Service-Anbieter und „damit als Marktführer im Bereich Cloud Connectivity“ etabliert. Mit seinem Marktumfang, seinen wirtschaftlichen Ressourcen und seiner umfassenden Branchenexpertise erweitere das Unternehmen jetzt seine Zielmärkte und treibe kundenorientierte Innovationen wie Bold360 voran.

„Es gibt einen signifikanten blinden Fleck in Bezug auf die Interaktionsfähigkeiten von traditionellen CRM-Tools“, unterstreicht Paddy Srinivasan, General Manager, Customer Engagement and Support Solutions bei LogMeIn. „Die Erwartungen der Kunden verändern sich, und die bestehenden Lösungen sind nicht länger ausreichend. Bold360 hilft Unternehmen nicht nur bei der Kommunikation mit ihren Kunden, sondern kreiert auch intelligente und verwertbare Kundenprofile, die Marken helfen, ihren Kunden aufgrund all dieser Informationen zum richtigen Zeitpunkt das richtige Angebot zu machen.“

TM

www.milupa.at

www.fwi-group.com

www.perspectix.com

www.cobra.de, www.logmeininc.com

INFO-BOX

Fünf Gründe für ein CRM-System

Das Systemhaus FWI Group hat fünf Gründe zusammengestellt, die für den Einsatz eines CRM-Systems sprechen:

■ Bestehende Kunden binden, neue Kunden finden

CRM-Systeme unterstützen sowohl bestehende Kundenbeziehungen, als auch das Management von Leads. Mit einem qualitativen CRM-Datenbestand knüpfen Sie nahtlos an den letzten Kundenkontakt an und fördern so die Beziehung zu Ihren Kunden. Aktuelle Verkaufschancen finden ebenso Platz in der CRM-Software. Ein Statusupdate zu den jeweiligen Interessenten zu jedem beliebigen Zeitpunkt ist kein Problem mehr.

■ Strukturierung der Vertriebsprozesse

Das Bauchgefühl Ihrer Vertriebsmitarbeiter ist wichtig, dennoch ist eine objektive Einschätzung der Abschlusswahrscheinlichkeit für die Absatzplanung unumgänglich. CRM-Systeme verschaffen einen Überblick über das Potenzial der Verkaufschancen sowie über deren voraussichtliches Abschlussdatum. So kann sich der Vertrieb um die richtigen Deals kümmern.

■ Service auf höchstem Niveau

Das Zusammenspiel von Produkt, Leistung, Personal und Reaktionsgeschwindigkeit macht, aus Kundensicht, perfekte Service-

qualität aus. Um zeitnah oder sogar vor Eintreten eines Problems zu reagieren, brauchen Sie eine Software, die alle Produkt- und Kundendaten vereint und dadurch Servicemitarbeitern den Arbeitsalltag erleichtert. Egal ob inhouse oder mobil direkt beim Kunden.

■ Individuelle Ansprache unterschiedlicher Zielgruppen

Weg von Massenmarketing-Aktivitäten, hin zu personalisierter, bidirektionaler Kommunikation mit Kunden und Interessenten. Die Automatisierung von Marketingaktivitäten, verknüpft mit dem Wissen über die Interessen der Zielgruppe, ermöglicht eine effiziente und wirksame Ansprache. Werden Sie relevant für Ihre Zielgruppen, sie wird es Ihnen durch Treue und steigende Verkaufszahlen danken.

■ Datengold zentralisieren und nutzen

Daten sammeln fällt den meisten Unternehmen nicht schwer, diese an einem Ort zu bündeln und daraus relevantes Wissen zu generieren ist jedoch die Meisterklasse. Im CRM-System Ihres Unternehmens sind alle Daten zentralisiert und je nach Rolle für die jeweiligen Mitarbeiter einseh- und auswertbar. Erst dadurch bekommt die Datenflut die nötige Schlagkraft für Vertrieb und Marketing.

MGM SOFTWARE TEAM GMBH

Als erfahrener Anbieter von Business-Software-Lösungen unterstützt mgm Software kleine und mittelständische Unternehmen diverser Branchen, ihr Unternehmen voranzutreiben.

Keep it simple



Die Räumlichkeiten der neuen Firmenzentrale in Vomp



Alteigentümer Michael Altmann (li.) mit dem neuen Geschäftsführer Mario Mühlegger (re.)



INFO-BOX

mgm-ERP-Module auf einen Blick

- mgmERPcore (Auftragsbearbeitung und Verkaufsabwicklung, Fakturierung, auftragsbez. Bestellwesen)
- mgmPPS (Produktionsplanung, -steuerung, logistische Verwaltung, Datenerfassung)
- mgmBI (Auswertungen, Analysen, Statistiken, Reports)
- mgmIDM (Integriertes Dokumentenmanagement)
- mgmWM (Lagerverwaltung, lagerbezogenes Bestellwesen)
- mgmCRM (Kundenverwaltung, Adressmanagement, Feedbackmanagement, Historie)
- mgmCS (Integriertes Kassensystem)
- mgmWebApp (Webapplikation: informiert, jederzeit und überall)

■ Moderne ERP-Lösungen haben den Anspruch, flexibel und ganzheitlich auf die Bedürfnisse der Kunden und ihre Branche zugeschnitten zu sein. Gleichzeitig erfordern sie ein einfaches und angenehmes Nutzererlebnis. Seit 1989 unterstützt die mgm Software ihre Kunden nach dem Motto „keep it simple“ bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse – von der Projektplanung über die Implementierung bis zur Betreuung.

Die Anwendungen ermöglichen es Unternehmen, effizienter und nachhaltiger in ihrem Geschäftsalltag agieren zu können. „Jeder Unternehmer kann unser System verwenden. Angefangen von kleinen Betrieben mit Kassensystemen und einfachem Verwaltungsaufwand bis hin zu großen Produktionsbetrieben – und das alles in Echtzeit“, erklärt Geschäftsführer Ing. Mario Mühlegger die vielfältigen Einsatzgebiete von mgm ERP.

Der Vorteil der Software liegt in seinem Baukastensystem, mit dem Kunden ihr ganz persönliches, individuelles ERP-System zusammenstellen können. Darüber hinaus bietet das „mgm Scripting System“ innerhalb dieser Bauteile zusätzliche, individuelle Anpassungsoptionen. Der mgm Designmodus ermöglicht die optische Anpassung der Software, im Anwendungsbereich ist außerdem die Einstellung verschiedener Sprachen möglich.

mgm Software verfügt über einen großen Erfahrungsschatz mit Speziallösungen für unterschiedlichste Kundenbedürfnisse und

deren Integration in das mgm Kernsystem. Diverseste Branchen und Richtungen stellen daher für mgm Software kein Hindernis dar.

Der USP ist die hohe Flexibilität des Systems und das angenehme Nutzererlebnis, das von zahlreichen Kunden bestätigt wird.

EasyCamp

Camping ist eine Branche, bei der kaum jemand an den enormen organisatorischen Aufwand denkt. EasyCamp ist die Branchenlösung für Campingplatzbetreiber von mgm Software. Die Zielgruppe sind Campingplätze ab 100 Stellplätze, inzwischen gehören aber auch kleinere Betreiber mit unter 100 Stellplätzen zu den Kunden.

Damit ist mgm Software Branchenführer in Deutschland und Österreich. Die Weiterentwicklung der Lösung steht in Planung, um Innovationen voranzutreiben, die Marktführerschaft auszubauen und europaweit in neue Märkte vorzudringen.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

mgm Software Team GmbH

6134 Vomp, Industriestraße 1

Tel.: +43/5242/231 23

info@mgm.at

www.mgm.at

DAS ERP DER ZUKUNFT IST MOBIL

Eine aktuelle ERP-Umfrage zeigt: Unternehmen sind zu starr beim Thema Mobility. Während Effizienz und Produktivität im Außendienst die wichtigsten Anforderungen bei mobiler Anwendung sind, ist die Nutzung noch ausbaufähig.

Geschäftssoftware für die rein stationäre Anwendung war gestern. Während zwei Drittel der Unternehmen eine ERP-Software einsetzen, besteht bei der mobilen ERP-Nutzung noch großer Aufholbedarf. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage, die die Softwareexperten von godesys durchführten. Demnach nutzen 70 Prozent der ERP-Anwender ihr System noch nicht auf Smartphone, Tablet und Co. Zugleich äußern die Befragten deutlich, welche Anforderungen sie an ein mobiles ERP stellen – ein Beleg für die wachsende Relevanz mobiler Geschäftssoftware.



AKTUELLE INFORMATIONEN IN ECHTZEIT

Der steigende Bedarf nach bestmöglicher Softwareunterstützung im Büro und unterwegs erfordert, dass fortschrittliche ERP-Lösungen über mobile Funktionalität verfügen. Für Außendienstmitarbeiter kommt es heute immer öfter darauf an, bei Kundenmeetings in Echtzeit auf aktuellste Informationen zugreifen zu können. 60 Prozent der Befragten bestätigen dies und nennen eine Erhöhung der Produktivität von Vertriebsmitarbeitern im Außendienst als wichtigsten Vorteil mobiler ERP-Anwendungen, dicht gefolgt von einer allgemeinen Erhöhung der operativen Effizienz (58 Prozent).

Befragt nach den Eigenschaften, die die ideale mobile ERP-Plattform den Nutzern bieten sollte, steht Datensicherheit

an der Spitze. 96 Prozent der Umfrageteilnehmer sprachen dem Sicherheitsaspekt der Lösung eine sehr hohe Bedeutung zu. Auch die Optionen, mobil auf Dashboards sowie Reportings zugreifen zu können (63 Prozent) und in der mobilen Welt an eine zentrale Verwaltung angebunden zu sein (61 Prozent), spielen für die Befragten eine sehr wichtige Rolle. Die vollständige Sicht auf Daten dagegen findet knapp ein Drittel unwichtig (30 Prozent). Anwender benötigen unterwegs nur die von ihnen tatsächlich genutzten Features. Gleiches gilt für den mobilen Onlinezugriff: Für jeden dritten Umfrageteilnehmer ist dieses Feature nicht wichtig. Entscheidend ist vielmehr, dass mobile ERP-Lösungen auch im Offlinemodus verfügbar sind und Usern höchste Flexibilität bieten.

MOBILITÄT ALS WETTBEWERBSFAKTOR

„Unsere Umfrage zeigt: Mobiles ERP ist kein Nischenthema“, kommentiert Michael Siedler, Geschäftsführer der Godesys IT GmbH. „Vielmehr sorgt die Digitalisierung branchenübergreifend dafür, dass Unternehmen jeder Größe Konnektivität und Mobilität für sich nutzen können, um sich und ihr Geschäftsmodell im globalen Wettbewerb zu festigen. Gerade angesichts der wachsenden Anforderungen an Usability und Agilität gilt: Das ERP der Zukunft ist mobil – darauf und auf alle weiteren Anforderungen unserer Kunden konzentrieren wir unsere Entwicklungsarbeit und den zugehörigen Support.“

INFO-BOX

Über godesys

Mit ERP-Lösungen für kundenorientierte Unternehmen unterstützt godesys den Mittelstand dabei, die Effizienz seiner Mitarbeiter zu steigern, die Prozessqualität sowie -geschwindigkeit zu erhöhen und gleichzeitig die Kosten zu senken. Zahlreiche Auszeichnungen wie das „ERP-System des Jahres“ 2009, 2010 und 2011, das TOP PRODUKT HANDEL 2014, 2015 und 2016 oder das Gütesiegel „Software made in Germany“ unterstreichen die Position von godesys als führender deutscher ERP-Anbieter.

www.godesys.at

FREE-COM SOLUTIONS GMBH

Seit über 15 Jahren beweist free-com Kompetenz und Professionalität in der Entwicklung von Enterprise-Content-Management-(ECM-)Lösungen für mittelständische und große Unternehmen, die das volle Potenzial von Microsofts SharePoint nutzen wollen.

SharePoint als effiziente ECM-Lösung

■ Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile – das gilt auch für den IT-gestützten Informationsfluss in Unternehmen. Das Mehr dabei ist die Architektur, die das Ganze zusammenhält und die Teile miteinander intelligent vernetzt.

Unter der Devise „viel Funktion und wenig Ballast am richtigen Ort zum richtigen Zeitpunkt“ verbindet die free-com solutions GmbH das Know-how einer IT-Consulting-Firma mit den klassischen Tugenden solider Softwareentwicklung. Dabei legt der ECM-Spezialist besonderen Wert auf die Themen revisionssichere Archivierung, Eingangsrechnungsmanagement und die nahtlose Integration von SharePoint in verschiedene ERP-Systeme.

Microsofts SharePoint mit Mehrwert
Microsoft SharePoint wird von vielen Unternehmen als Dokumentendrehscheibe und Plattform zur Zusammenarbeit genutzt. Die Möglichkeit, die weit verbreitete MS-SharePoint-Plattform auch zur revisionssicheren Ablage von elektronischen Dokumenten und Belegen verwenden zu können, bietet Unternehmen neue Möglichkeiten zur Konsolidierung ihrer Systemlandschaften und damit zusätzliches Einsparungspotenzial.

INFO-BOX

Die E-Rechnung – schnell und rechtssicher als PDF?

In dem aktuellen Whitepaper zum Thema E-Rechnung informiert free-com u. a. über den Status quo des Rechnungsaustausches, die Vorteile der elektronischen Rechnung als PDF auch ohne E-Signatur, die aktuelle Gesetzeslage in Österreich, Formate für den Rechnungsaustausch im Kosten-Nutzen-Vergleich sowie die Zukunft der digitalen Rechnungslegung.

www.free-com.at/whitepaper-e-rechnung.html



free-com präsentiert Whitepaper zu Formaten und Trends der elektronischen Rechnungslegung unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte.



Das AuditProof-eArchive-Add-on ermöglicht es, SharePoint als revisionssicheres Archiv zu betreiben. Die notwendigen organisatorischen Maßnahmen werden durch das AuditProof-Add-on auf ein Minimum reduziert. Digitale Signaturen samt Zeitstempel stellen zusätzlich die Unversehrtheit aller Dokumente sicher.

Intelligente Eingangsrechnungsverarbeitung

Viele Unternehmen erhalten noch die Mehrzahl der Eingangsrechnungen auf Papier oder als PDF-Dokument per e-Mail vom Lieferanten. Um aus rechtlicher Sicht sicherzugehen werden die PDF-Rechnungen oftmals ausgedruckt und wie Papierrechnungen weiterverarbeitet und archiviert. Obwohl die Rechnung also digital im Unternehmen angekommen ist, wird so komplett analog und ineffizient verarbeitet.

smart INVOICE, die Komplettlösung zur Eingangsrechnung von free-com, ist der erste Schritt zu einer weitestgehend automatisierten Eingangsrechnungsverarbeitung im Unternehmen. Basierend auf den Ansätzen von künstlicher Intelligenz und Machine Learning ist es in der Lage, die relevanten Rechnungsdaten (Kopf und Positionsdaten)

aus einer PDF-Rechnung zu extrahieren – und zwar, ohne das exakte Layout der Rechnung vorher zu kennen. Die absolute Mehrzahl der eingehenden Belege wird daher nach kurzer Zeit vollständig erkannt und automatisch ohne Userinteraktion an das Folgesystem weitergegeben. Bei jeder Rechnungsanalyse werden auch alle rechtlich relevanten Rechnungsmerkmale sowie die Konsistenz der Beträge geprüft.

Mit der Gesamtlösung haben zahlreiche Unternehmen, darunter auch Mayr-Melnhof, Zellstoff Pöls und Cafe+Co den nächsten Schritt im digitalen Zeitalter gemacht!

free-com
the information architects

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

free-com solutions GmbH

1040 Wien

Brahmsplatz 7/4

Tel.: +43/1/50136 91200

office@free-com.at

www.free-com.at



450 HIGHTECH-ARBEITSPLÄTZE

Das modernste Aluminium-Kaltwalzwerk Europas wurde kürzlich eröffnet. Ein Meilenstein in der Unternehmensgeschichte der AMAG Austria Metall AG und ein bedeutender Schritt für die Zukunft des Standorts Oberösterreich.

Nach der Inbetriebnahme eines neuen Warmwalzwerks im September 2014 eröffnete die AMAG am 22. Juni 2017 im Beisein von rund 700 Gästen das modernste Aluminium-Kaltwalzwerk Europas. Durch diesen Schritt wird das Unternehmen auch zum führenden Kompetenzzentrum in Sachen Aluminium-Walzprodukte. „Wir danken unseren Eigentümern, die unseren strategischen Wachstumskurs durch zukunftsweisende Entscheidungen ermöglichen, sowie unseren Kunden, die uns auf diesem Weg unterstützt und angespornt haben“, so Helmut

Wieser, Vorstandsvorsitzender der AMAG Austria Metall AG, im Zuge der Eröffnung. Einen besonderen Dank richtete Wieser an die Belegschaft und die Projektbeteiligten: „Ausgesprochen zufrieden sind wir mit der präzisen und termintreuen Realisierung dieses Projekts. Durch die hervorragende Arbeit unserer Projektteams und Projektpartner wurde das möglich gemacht.“

AMAG WIRD ZUM AUSHÄNGESCHILD EUROPAS

Mit kontinuierlichen Investitionen von insgesamt rund einer Milliarde Euro (davon rund 90 Prozent in Österreich) in einem

Zeitraum von zehn Jahren gelang dem Ranshofener Unternehmen die Transformation zum modernsten europäischen Aluminiumstandort. Rund 300 Millionen Euro davon entfallen auf die jüngste Werksexpansion. Beeindruckend dabei ist, dass der Großteil der Investitionen aus dem eigenen Cashflow finanziert wurde. >>



PRODUKTIVITÄTSSCHUB

»Mit dem Werksausbau steigern wir unsere Produktionskapazität und damit gleichzeitig Qualität, Flexibilität, Produktivität sowie Wettbewerbsfähigkeit im globalen Markt.«

Dipl.-Ing. Helmut Wieser,
Vorstandsvorsitzender der AMAG Austria Metall AG



NEU

Hallo Franz,
 Jetzt hat Bronkhorst
 auch Ultraschall-
 Durchfluss-Messer!
 Und natürlich wieder mit
 integriertem Regler.
 Das wäre doch was für
 deine Farbdosierung, oder?
 Charli



ES-FLOW™

Der weltweit kleinste Ultraschall Volumenstrommesser/-regler für Flüssigkeiten

Der ES-FLOW Ultrasonic wurde entwickelt, um winzige Volumenflüsse mit einer hohen Präzision mittels Ultraschall zu messen.

Das einzigartige Design in der Kombination mit einer bewährten Sensortechnik, die optimiert wurde, um niedrige Volumenflüsse zu messen, stellt mit dieser innovativen Technologie für viele Industrien neue Möglichkeiten dar.

Wichtigste Eigenschaften:

- > Revolutionäres neues Messverfahren für Kleinstflüsse
- > Volumenflüsse von 4 bis zu 1.500 ml/min
- > Gerades Sensorrohr ohne Engstellen oder Toträume
- > Sehr schneller Sensor bei hoher Genauigkeit
- > Geringer Druckverlust
- > PID-Regelung für Ventile oder Pumpen integriert
- > Medienunabhängiges Messverfahren
- > Hygienisches Design, Schutzklasse IP67 und CIP fähig
- > Bidirektionale Messung
- > Unempfindlich gegenüber Vibrationen
- > Edelstahl – keine elastomeren Dichtungen



Thermische und Coriolis
 Massendurchfluss-
 messer und -regler

Ultraschall Volumenstrom-
 messer und -regler



Thermische
 Massendurchfluss-
 messer und -regler



Taupunktmessgeräte
 und Taupunktsensoren



Sensoren und
 Messgeräte für
 relative Feuchte

Vertrieb Österreich

– hl-trading gmbh –

Rochusgasse 4 • 5020 Salzburg
 T. +43-662-43 94 84
 F. +43-662-43 92 23
 e-mail: sales@hl-trading.at
 www.hl-trading.at





V. l. n. r.: Erich Hampel (Vorstandsvorsitzender B&C Privatstiftung), Thomas Stelzer (Landeshauptmann OÖ), Wolfgang Hofer (Vorstandsmitglied B&C Privatstiftung), Helmut Wieser (Vorstandsvorsitzender AMAG Austria Metall AG)

» **STANDORTIMPULS**

Mit der Errichtung des neuen Werks in einer Rekordbauzeit von nur 16 Monaten bekennt sich die AMAG einmal mehr zum Standort Oberösterreich – wurden hier doch zwischen 2013 und 2017 Bestellungen im Wert von 350 Millionen Euro getätigt. Weiters werden 450 neue Arbeitsplätze geschaffen, die zum Großteil bereits bestehen. Mit aktuell 1.750 Mitarbeitern ist die AMAG Leitbetrieb in der Region und als solcher Treiber für Wachstum und Innovation.

Landeshauptmann Thomas Stelzer würdigte bei der Eröffnungsfeier das Standortbekenntnis. „Als Land befinden wir uns im Wettbewerb mit den besten Regionen. Als Regierung brauchen wir deshalb eine Partnerschaft mit den Stärksten: mit den führenden Unternehmen im Land wie der AMAG und ihren Mitarbeitern. Mit den jüngsten Investitionen gibt die AMAG ein klares Bekenntnis zum Standort Oberösterreich und dessen Zukunft ab“, so Stelzer.

PORTFOLIOERWEITERUNG FÜR HÖCHSTE QUALITÄTS-ANSPRÜCHE

Neben der Verdoppelung der Produktionskapazität auf über 300.000 Tonnen können nun auch breitere, kaltgewalzte Aluminiumbleche und -bänder hergestellt werden. Der Fokus auf Spezialwalzprodukte und nachhaltige Produktion bleibt unverändert. Deshalb wurde auch die Gießerei ausgebaut, die Recyclingkapazitäten wurden erhöht. All diese Maßnahmen machen die AMAG zu einem attraktiven Wachstumspartner

für Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen, insbesondere aber der Automobil- und Luftfahrtindustrie sowie der Verpackungsindustrie.

Helmut Wieser zur Bedeutung des neuen Kaltwalzwerks für die strategische Unternehmensentwicklung: „Mit dem Werksausbau steigern wir unsere Produktionskapazität und damit gleichzeitig Qualität, Flexibilität, Produktivität sowie Wettbewerbsfähigkeit im globalen Markt. Mit den erweiterten Produktdimensionen und 60 Jahren Erfahrung mit Aluminium eröffnen sich insbesondere in den Bereichen Automobil, Luftfahrt, Nutzfahrzeuge, Verpackung und Maschinenbau neue Absatzpotenziale.“

BO

INFO-BOX

Über die AMAG-Gruppe

Die AMAG ist ein führender österreichischer Premiumanbieter von qualitativ hochwertigen Aluminiumguss- und -walzprodukten, die in verschiedensten Industrien wie der Flugzeug-, Automobil-, Sportartikel-, Beleuchtungs-, Maschinenbau-, Bau- und Verpackungsindustrie eingesetzt werden. In der kanadischen Elektrolyse Alouette, an der die AMAG mit 20 Prozent beteiligt ist, wird hochwertiges Primäraluminium mit vorbildlicher Ökobilanz produziert. Rund 1.760 Mitarbeiter erzielten im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von 906 Millionen Euro bei einem operativen Ergebnis (EBITDA) von 143 Millionen Euro.

www.amag.at

Fotos: AMAG

HL-TRADING GMBH

Mit der Entwicklung des ES-FLOW™-Durchflussmessers, der die neue Ultraschallwellentechnologie verwendet, hat Bronkhorst High-Tech BV die Familie von Durchflussmessern um eine neue Serie erweitert.

Ultraschall für niedrige Durchflüsse

■ Bronkhorst ist ein Pionier in der Branche für Messgeräte für kleine und kleinste Durchflüsse. Neben der Serie an Geräten, die auf dem thermischen Messprinzip basieren, hat das Unternehmen eine herausragende Serie an Massendurchflussmessern und -reglern für niedrige Durchflüsse eingeführt, die auf dem Coriolis-Messprinzip beruhen und hohe Genauigkeit, kurze Ansprechzeit und eine flüssigkeitsunabhängige Funktionsweise bieten. Der neue ES-FLOW™-Ultraschall-Durchflussmesser wurde für die Messung niedriger Durchflüsse von 4 bis 1.500 ml/min mit hoher Genauigkeit, hoher Linearität und geringem Druckabfall unter Verwendung von Ultraschall in einem Rohr mit kleinem Innendurchmesser entwickelt. Flüssigkeiten

können unabhängig von Flüssigkeitsdichte, Temperatur und Viskosität gemessen werden. Aufgrund der Kombination eines geraden Sensorrohrs mit null Totvolumen entleert sich der Durchflussmesser von selbst. Die Orbital-WIG-Schweißung gestattet hygienische Anschlüsse, sodass das Gerät auch für hygienische Anwendungen eingesetzt werden kann. Für nicht-hygienische Anwendungen kann der Durchflussmesser auch mit Klemmringanschlüssen ausgestattet werden. Medienberührte Teile sind



ES-FLOW Ultraschall-Durchflussmesser für niedrige Durchflüsse

INFO-BOX

Über hl-trading

Die hl-trading gmbh ist ein unabhängiges Vertriebsunternehmen mit über 25 Jahren Erfahrung im Bereich der industriellen wie auch labortechnischen Mess- und Regeltechnik in Salzburg. Kompetenz, Zuverlässigkeit und Integrität bestimmen das Selbstverständnis im Umgang mit unseren Kunden. Der hohe Qualitätsanspruch unserer Lieferpartner und jahrzehntelang gesammelte Erfahrung sind unverzichtbare Bestandteile unserer täglichen Arbeit. Billiger zu sein als Mitbewerber, erachten wir nicht als besondere Leistung, denn Qualität hat ihren Preis. Es muss die beste Lösung sein, die wir unseren Kunden anbieten wollen, immer unter Berücksichtigung von Kosten und Nutzen. Folgerichtig gibt das Wissen um diese Qualität und Kompetenz unseren Kunden die Sicherheit, optimale Lösungen und erfolgreiche Endprodukte zu entwickeln und zuverlässige Anlagen in Betrieb zu nehmen.

aus Edelstahl, das Gehäuse entspricht Schutzklasse IP67. Als Benutzeroberfläche dient ein kapazitiver Touchscreen mit TFT-Bildschirm, über den das Gerät bedient und ausgelesen werden kann. Der Onboard-PID-Regler kann verwendet werden, um ein Regelventil oder eine Pumpe zu bedienen und es den Benutzern zu ermöglichen, einen abgeschlossenen, kompakten Regelkreis einzurichten.

Breites Anwenderspektrum

Typische Anwendungsmöglichkeiten für die neuen Durchflussmesser und -regler für niedrige Durchflüsse finden sich in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, in der Pharma- (z. B. Additive, Sterilisierung), Medizin- und Chemiebranche (z. B. Katalysato-

ren und Reagenzien) sowie in vielen weiteren Bereichen, die eine hochpräzise Dosierung von Flüssigkeiten erfordern, z. B. Kraftstoffverbrauchs- oder Dosierung von Farb- und Schmierstoffen in vielen industriellen Bereichen.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

hl-trading gmbh

5020 Salzburg, Rochusgasse 4
 Tel.: +43/662/43 94 84
 Fax: +43/662/43 92 23
 sales@hl-trading.at
www.hl-trading.at
www.bronkhorst.com

ABB ERWEITERT NETZWERK

Mit den neuen Collaborative Operations Centern in Florida und Italien erweitert das Industrieunternehmen ABB sein Netzwerk in den USA und Europa. Die Eröffnung der Center soll Kunden einen noch größeren Nutzen von Big Data geben.

Zwei neue ABB Ability™ Collaborative Operations Center in der Nähe von Miami, Florida, und in Genua, Italien, erweitern das Netzwerk der ABB. Die Center fungieren als zentrales Nervensystem für Anlagen und Systeme, die mit ABB-Technologie ausgestattet sind. Zahlreiche Sensoren übertragen Daten zum Zustand und zur Leistung von Maschinen und wichtigen Systemen in die Center, wo hoch moderne Software rund um die Uhr fortschrittliche Datenanalyse betreibt. Mit den so gewonnenen Erkenntnissen können Ingenieure potenzielle Probleme schnell diagnostizieren, Ratschläge zu vorbeugenden Wartungsarbeiten unterbreiten oder Maßnahmen zur Leistungsverbesserung vorschlagen. ABB-Experten und Kunden arbeiten eng zusammen und steigern durch datengestützte Entscheidungen in Echtzeit die operative Leistung und Profitabilität. Zusätzlich zu den beiden Centern betreibt ABB bereits Collaborative Operations Center in Singapur, Billingstad in Norwegen, Helsinki in Finnland, Västerås in Schweden, San Diego in Kalifornien und Dalfsen in den Niederlanden. Die Center betreuen Kunden, beispielsweise aus der Schifffahrts- und Hafenindustrie, nach dem „Follow-the-Sun“-Prinzip.

Data für Kunden zu erschließen“, sagte Peter Terwiesch, Leiter der Division Industrieautomation von ABB. „ABB ist heute für die Fernüberwachung und den Echtzeit-Support von über 700 Schiffen verantwortlich. Diese Zahl wird bis 2020 voraussichtlich auf 3.000 steigen.“ ABB Ability Collaborative Operations ist eine IoT-Anwendung und Teil des ABB-Ability-Portfolios von branchenführenden digitalen Lösungen des Unternehmens. Collaborative Operations umfasst Technologien für das Leistungsmanagement, die Fernüberwachung und prädiktive

BIG DATA ALS GROSSER NUTZEN FÜR KUNDEN

»Die Eröffnung der beiden neuen Center unterstreicht die Vorreiterrolle von ABB, wenn es darum geht, den großen Nutzen von Big Data für Kunden zu erschließen.«

Peter Terwiesch, Leiter der Division Industrieautomation von ABB



BETRIEBSEFFIZIENZ WIRD GESTEIGERT

ABB bietet auch Echtzeit-Support für den Schiffsbetrieb. Mit Hilfe von ABB-Software werden Wetterprognosen mit Schiffs- und Ladungsdaten kombiniert, um Kapitäne beispielsweise bei der Planung optimaler Routen zu unterstützen. „Die Eröffnung der beiden neuen Center unterstreicht die Vorreiterrolle von ABB, wenn es darum geht, den großen Nutzen von Big

Analysen. Das sorgt für Sicherheit und steigert die Betriebseffizienz und Produktivität in verschiedensten Branchen, darunter die Zementindustrie, chemische Industrie, Fertigungsindustrie, Schifffahrtsbranche, Metall- und Bergbauindustrie, der Öl- und Gassektor, die Hafenindustrie, Papier- und Zellstoffindustrie, der Energieerzeugungssektor und die Wasserwirtschaft.

SG CONNECT ELECTRONICS HANDELSGESELLSCHAFT MBH

Die SG Connect ist Spezialist für die Implementierung und Betreuung von professionellen, qualitativ hochwertigen und hochverfügbaren Netzwerken und EDV-Systemen, speziell im industriellen Bereich und in der Automatisierungstechnik.

... get connected



Die modularen GREYHOUND Gigabit-Ethernet-Switches bieten maximale Performance für Branchen mit wachsenden Anforderungen an die Bandbreite, Flexibilität, Security und Verfügbarkeit.



Die managed Industrial Ethernet-Switches der RSPE-Familie bieten dank unterschiedlicher Medienmodule maximale Flexibilität für ein zukunftssicheres Netzdesign und zugleich größtmöglichen Investitionsschutz.

■ Gegründet wurde das Unternehmen SG Connect im Jahr 1992 von Gerhard Gruber und Karl Szymonik, die beide davor bei Hirschmann Österreich tätig waren. Ihr umfangreiches Know-how diente als ausgezeichnete Basis für die Firmengründung, die sich bis heute als erfolgreicher Schritt bewies. Knapp 25 Jahre später sind beide unverändert als Geschäftsführer bei der SG Connect GmbH tätig.

Im Laufe der Jahre entwickelte sich SG Connect vom reinen Distributor zum Lösungsanbieter weiter. Heute konzentriert sich das Wiener Unternehmen auf die Planung, Errichtung, Betreuung und Erhaltung von hochverfügbaren Industrie- und Infra-

strukturnetzwerken. Dabei kooperiert SG Connect mit internationalen Branchenführern und setzt das gemeinsame Wissen, sowie deren Produkte und Komponenten ein, um individuelle Lösungen in höchster Qualität zu entwickeln.

Immer mehr beratende Komponenten wurden in das Portfolio aufgenommen und damit die Position im konzeptionellen Bereich gefestigt und ausgeweitet. „Unser Firmensitz wurde im Jahr 2004 im Industriezentrum von Wien neu gebaut und begleitet unser Unternehmen nun bei der weiteren Expansion“, weiß Gerhard Gruber zu berichten.



Schwedische Switches und Routers (mit Firewallfunktion) für ausfallsichere Infrastruktur- und Industrienetze

Die Grundpfeiler unseres Handelns und Denkens sind Professionalität, Zuverlässigkeit, gegenseitige Wertschätzung, Kompetenz.“

Erfolgreich in die Zukunft

Auf den Schlüssel zum Erfolg angesprochen erklärt Karl Szymonik „Ein intensives, ehrliches und auf Langfristigkeit ausgelegtes Verhältnis zu unseren KundInnen und GeschäftspartnerInnen ist die Basis unseres Unternehmenserfolgs – und das seit über 20 Jahren.“ Auch Gerhard Gruber weiß, was den Erfolg des Unternehmens ausmacht: „Wir entwickeln mit unserem Kunden gemeinsam ein hochverfügbares Netzwerk oder EDV-System, implementieren dieses und betreuen ihn danach mit 24/7-Support.“



Ing. Karl Szymonik und Gerhard Gruber, die beiden Geschäftsführer von SG Connect Electronics

SG Connect

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SG Connect Electronics Handelsgesellschaft mbH

Tel.: +43/1/617 66 66-0

Fax: +43/1/617 66 66-99

info@sgconnect.com

www.sgconnect.com

STIPANITZ AUF SMARTER MISSION

Die Fachmesse SMART Automation in Linz war für Aussteller Stipanitz M&P die ideale Möglichkeit, um mit Kunden und Branchenkennern ins Gespräch zu kommen und seine Produkte einem fachkundigen Publikum zu präsentieren.

Von 16. bis 18. Mai fand im Design Center Linz die SMART Automation statt. Einer der Aussteller der Fachmesse für Industrieautomation war das Unternehmen Stipanitz Mess- und Projekttechnik aus Leonding. Firmengründer und Geschäftsführer Wolfgang Stipanitz zieht positive Bilanz: „Besonders positiv war der Andrang der Fachbesucher mit vielen interessanten Projekten und Applikationsanfragen in allen unseren Produktthemen zu vermerken. Die Besucher aus den Mess- und Regeltechnik- und Instandhaltungsabteilungen zeigten sich erfreut, die Vertriebsleiter unserer Partnerfirmen am Stand zu treffen, um im direkten Gespräch die jeweilige Anwendung besprechen zu können“. Auffallend häufig konnte das Team Anfragen

wächter und Mikrowellenschranken runden das Programm ab“, erklärt Wolfgang Stipanitz.

PHARMABEREICH

Im Pharmabereich war auf der SMART ein vermehrtes Interesse an Mini Plants als Scalemodelle merkbar. Im Labor und Technikum werden Großanlagen simuliert, um gewünschte Produkteigenschaften im kleinen Maßstab vorab testen zu können. Besonders bewährt haben sich dabei die Asept-Connect-Durchgangsgehäuse mit multivariablen Anschlüssen von Labom für Druck- und Temperaturmessgeräte im Hygienebereich. „Um beheizte Medienleitungen in einfacher Form rasch herzustellen, liefern wir Winkler-Heizschläuche mit Anschlüssen nach Anforderung sowohl im EX- als auch Nicht-EX-Bereich mit den erforderlichen Regelgeräten. Winkler liefert weiters Fass-, IBC- und Normgebindeheizer auch für den EX-Bereich mit kombiniertem EX-Regler/Begrenzer und Systemzulassung“, sagt Wolfgang Stipanitz.

ANALYSEBEREICH

Im Analysenbereich hat Stipanitz neuerdings Trübungsmessungen für Biochemie und Pharma (Zellwachstum) sowie Molkereien und Brauereien, aber auch Leitfähigkeitsmessung und Grenzwertmessung der Firma Seli im Programm. Auch hierzu war das Interesse der Messebesucher groß. Aquasant ist der Spezialist, wenn es um kritische Trennschichtmessungen und Phasenseparationen, kontinuierlich oder batchweise, mit höchster Präzision und Verfügbarkeit geht. Auch Öl-in-Wasser- und Wasser-in-Öl-Detektion sind spezielle Anwendungen.

Pinter liefert sicherheitsgerichtete Druckschalter, die besonders häufig in hochsensiblen Bereichen von Kraftwerken oder in Hochdruckanwendungen eingesetzt werden. Mit Rosemount Tankgauging liefert Stipanitz vom hochgenauen Tankradar mit SIL2/SIL3-Zulassung bis hin zu intelligenten Prozessradars zur Füllstandmessung und im Rahmen der Emerson-Familie die weite Palette der Druck-, Temperatur- und Durchflussmess-technik.



aus dem Schüttgutbereich verbuchen, wo sowohl die bewährten Lösungen von UWT in Richtung Grenzstand (Rotativo-Drehflügelwächter) und Füllstand für Silofarmen mit Visualisierung nachgefragt wurden.

TRIBOELEKTRIK

Weiters war die Partikelüberwachung von Filtern bzw. auch in Produktionsanlagen ein großes Thema. „Von SWR bieten wir ProSens und als Volumenartikel Dusty mit Analogtransmitter zur Staubüberwachung an. SolidFlow und MaxxFlow sind bewährte Durchflussmessgeräte granularer Medien zum Ersatz von Prallplattenwaagen oder als Ersatz bzw. Ergänzung von Bandwaagen. Feuchtemessung, Schüttgut-Durchfluss-

SCHWEITZER LADENBAU GMBH

Ausgeklügelte Techniklösungen im perfekten Design von Schweitzer – die ladenmanufaktur.

„Die Welt rund um die Semmel.“

■ Ein Jahr ohne ein neues iPhone ist doch inzwischen undenkbar. Dass aber auch in ganz anderen Bereichen, die mit Tradition und Handwerk verbunden sind, das Rad ständig neu erfunden wird, geht eher am Konsumenten vorbei. Umso mehr wissen die bestehenden Kunden von Schweitzer Ladenbau, dass sie immer wieder mit Neuigkeiten, die das Konzept, die Funktion und die Technik sowie auch das Design betreffen, rechnen können.

Eigenes Konzept mit individuellem Design

Regelmäßige Auszeichnungen der Produkte, wie flexible Regalanlagen, neue Thekentypen oder sogar drehende Tiefkühltürme auf diversen Messen, bestätigen die unermüdete geistige Investition in die Neuerung von Bäckerei-, Konditorei-, Café- und Feinkosteinrichtungen.

Die gute alte Semmel ist hoffentlich noch die gleiche geblieben, und viele gute Unternehmer in der Bäckerei- und Konditoreibranche haben sich in den letzten Jahren zahlreiche Gedanken über die Produktherkunft und -herstellung gemacht. Diese „Handwerker“ haben es sich verdient, diese Genussleistungen auch dementsprechend zu präsentieren und zu lagern. Sie haben gelernt, auch mit dem Zusatzumsatz rund um ihr Produkt Geschäft zu machen, und brauchen entsprechende Partner, die ihnen Lösungen für den richtigen Verkauf bieten.

Genau dies macht Schweitzer Ladenbau nicht nur zum Lieferanten von Möbeln, sondern zum Berater in vielen Belangen, wenn es um die Neugründung oder die Umsetzung einer „Geschäftsidee“ geht. Jeder Standort,



jedes Produkt, jedes Unternehmen verdient sein eigenes Konzept und dahinter eine eigene Technik, die in ein individuelles Design verpackt wird.

Die Bedürfnisse des Kunden stehen im Mittelpunkt

Ein Verkaufsort soll nicht nur durch repräsentative Ausstrahlung seine Zweckbotschaft vermitteln, auch die funktionellen, praktischen Merkmale und vor allem die Eigenschaften von Form und Materialsprache sind heute von großer Bedeutung. Design und ausgereifte Technik, perfekt aufeinander abgestimmt, müssen den hohen Kundenansprüchen gerecht werden. Die Nachfrage des täglichen Bedarfs an Backwaren, Essgewohnheiten in allen Variationen, angepasst an die am Standort anzutreffenden Konsumenten, sollen im Einklang mit der Kernaussage/Kernkompetenz des Bäckers stehen. Das heißt, das eigene Angebot richtig zu platzieren, im Verhältnis zur Menge und zum Sortimentsmix, frei nach dem Motto: Was muss der Kunde haben: „the must ha-

ves“, was braucht der Kunde vor Ort: „the needs“ und was verleitet den Kunden: „the wants“; und das natürlich im Rahmen einer Wohlfühlzone.

Verkaufsstellen, die diese Eigenschaften nicht erfüllen, laufen Gefahr, das Potenzial des Standortes, speziell den Verkauf der Eigenprodukte, nicht voll auszunützen.

Ein ganze Planungsabteilung und eine eigene Entwicklung in der Kühl- und Materialtechnik mit zumeist im eigenen Haus ausgebildeten Fachkräften geben Schweitzer die Möglichkeit, einerseits auf Kundenwünsche einzugehen und andererseits den Kunden bei Entscheidungen in der Gestaltung eines neuen Konzeptes und über eine neue Einrichtung zu unterstützen.

Besuchen Sie uns auf der SÜDBACK in Stuttgart vom 23. bis 26.09.2017 in der Halle 3 am Stand 3D32. Für eine kostenlose Eintrittskarte wenden Sie sich bitte an susi.neumueller@schweitzer.at

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SCHWEITZER LADENBAU GmbH

4600 Wels, Ginzkeystraße 29

Tel.: +43/7242/238-0

Fax: +43/7242/410 77

post@schweitzer.at

www.schweitzer.at



ERFOLGREICH AUF DER SMART

An seinem Stand auf der SMART Automation in Linz zeigte das Leondinger Unternehmen TAT-Technom-Antriebstechnik Ansätze, wie der digitale Wandel gelingen kann, und gewährte Einblicke in individuelle Lösungen im Bereich Fördertechnik.

2 00 vertretene Marken und 7.303 Fachbesucher – so lautet die beeindruckende Erfolgsbilanz der zehnten Ausgabe der SMART Automation im restlos ausgebuchten Design Center Linz. Von 16. bis 18. Mai herrschte bei Österreichs Leitmesse für industrielle Automation nicht nur an den Messeständen beste Stimmung, auch die Side Events, wie das 3D-Printing Forum und C-AR2017, erfreuten sich lebhafter Frequenz. Benedikt Binder-Kriegelstein, Geschäftsführer von Veranstalter Reed Exhibitions: „Der Erfolg der zehnten SMART Linz ist ein ganz starkes, selbstbewusstes Signal für den dynamischen Industriestandort Österreich. Die teilnehmenden Unternehmen haben enorm viel Einsatz und tolle Präsentationen gezeigt, um den Messebesuchern aus ganz Österreich und den Nachbarländern ihre Innovationen und ihre Leistungskraft nahezubringen.“

INTERESSANTER MESSEAUFTRIFF FÜR TAT

Besonders erfolgreich war der Messeauftritt für das Leondinger Unternehmen TAT-Technom-Antriebstechnik: Die Experten haben es sich zum Ziel gesetzt, mittels persönlicher Betreuung die Top-Marke in der Antriebs- und Transporttech-



nik zu werden. Das sollte vor allem mit einem neuen Auftritt gelingen. Ein erstes Bild davon konnten sich zahlreiche Gäste auf der SMART in Linz machen, wo am TAT-Stand ein großer Andrang an Interessenten herrschte. Von der Antriebstechnik über den perfekten Antriebsstrang Powertrain_Complete bis hin zur Transport- und Systemtechnik zeigte TAT seine vielfältigen Lösungen und Produkte. Ein eigener Ausstellungsbereich widmete sich dem Thema Industrie 4.0 und zeigte Ansätze – etwa ein Zahnstangenmodell mit 2-D-Matrix-Code und App –, wie der digitale Wandel gelingen kann. Auch im Bereich der Fördertechnik wurden auf der Messe Einblicke in individuelle Lösungen gewährt. „Als Komplettanbieter haben wir viel zu bieten. Unsere Stärken – die breite Produktpalette, unser Engineering-Know-how und unser Rundum-Service – konnten wir bestehenden, aber auch potenziellen Kunden umfassend präsentieren“, so TAT-Geschäftsführer Matthias Mayer. „Wir freuen uns über die entstandenen Geschäftsbeziehungen und die neuen Projekte.“

www.tat.at



ÜBER DEN MESSEAUFTRIFF

»Als Komplettanbieter haben wir viel zu bieten. Unsere Stärken – die breite Produktpalette, unser Engineering-Know-how und unser Rundum-Service – konnten wir bestehenden, aber auch potenziellen Kunden umfassend präsentieren.«

Ing. Matthias Mayer, TAT-Geschäftsführer

Innovative Verschluss-technik für den industriellen Gehäusebau



Nutzen Sie die individuelle Beratung durch unsere Profis:

PETER OFNER GmbH
 Innovative Verschluss-technik
 Industriestrasse 336
 A - 2722 Weikersdorf
 Tel.: +43 2622 / 23 415
 Fax: +43 2622 / 23 447
 E-Mail: office@dirak.at
 www.dirak.at



Drehriegel



Schwenkhebel



Stangen-
schloss-
Systeme



Verschlüsse



Scharniere



Griffe



Befestiger



Gummi-Profile



Zubehör

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von supereffizienten Kohlekraftwerken über bauraumsparende Steckverbinder bis hin zu blickgeschützten Daten – die Produkt-Highlights im Juli/August.



Mechanisch kompatibel
FAULHABER erweitert seine neue Serie R von Metall-Planetengetrieben über die bisherigen Modelle 20/1R hinaus um die neuen Getriebe der Serien 26/1R und 32/3R. Diese neuen Produkte mit Durchmessern von 26 mm und 32 mm sind Weiterentwicklungen der bisherigen Getriebemodelle 26/1

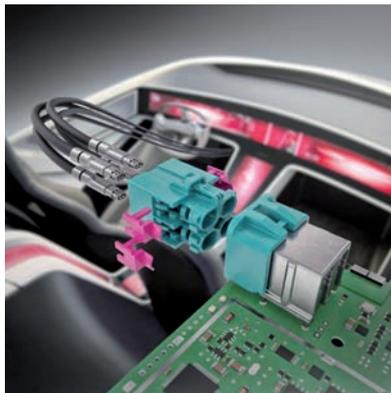
und 32/3. Durch Beibehaltung der bisherigen Geometrie ist die mechanische Kompatibilität mit ihren Vorgängern gewährleistet. Als Ergebnis wurde die für den Impulszyklusbetrieb verfügbare Ausgangsleistung im Vergleich zur Vorgängergeneration mehr als verdoppelt. Möglich wurde diese Leistungssteigerung durch eingehende Designanalyse, umfangreiche Erprobung und sorgfältige Validierung.

www.faulhaber.de

Bauraumsparend

Rosenberger H-MTD-Steckverbinder sollen leistungsstarke Bitraten-Datenübertragung bis zu 15 GHz oder 20 Gbps in robustem und bauraumsparendem Automotive-Gehäuse ermöglichen. Das vollständig 360 Grad abgeschirmte Steckverbindersystem sei dem Hersteller zufolge modular aufgebaut und für eine Vielfalt moderner und zukünftiger Automotive-Anwendungen geeignet. Beispielsweise Kamerasysteme, hochauflösende Displays, Fond-Entertainment oder autonomes Fahren. Das Produktspektrum der Baureihe umfasst 1-, 2- und 4-fach-Leiterplattensteckverbinder, 1-, 2- und 4-fach-Kabelkupppler für Shielded und Unshielded Twisted Pair Cables sowie wasserdichte Ausführungen.

www.rosenberger.de



Individuell anpassbar

Die Display Solution AG bietet nun intelligente High-Quality-Industrie-TFT-Module in kleinen Displaygrößen von 2,8 bis sieben Zoll an. Das neuartige innovative Riverdi-Konzept soll dabei Entwickler wie auch Einkäufer durch modular zusammenstellbare, intelligente TFT-Displays zu wettbewerbsfähigen Preisen überzeugen. Die Endmontage in Europa sichert zudem eine hoch-



wertige Produktqualität sowie die schnelle Verfügbarkeit von Mustern und Kleinserien. Die 130 Standard-Riverdi-TFT-Module in den Größen 2,8", 3,5", 4,3", 5,0" sowie 7,0" seien jeweils auch mit PCAP- oder uX-Touchscreen mit schwarzem oder weißem Rahmen oder in kundenspezifischer Rahmenfarbe erhältlich.

www.display-solution.com

Mehr Leistung

Portescap stellte unlängst ein 22-mm-Planetengetriebe mit hohem Drehmoment vor, das über ein Getriebedesign komplett aus Metall und speziell entwickelte Zahnräder verfügen soll, die ein Dauerdrehmoment von bis zu 3,7 Nm und Wirkungsgrade im Bereich von 62 bis 82 Prozent mit einer empfohlenen Maximaldrehzahl von 12.000 U/min bieten. Dieses Getriebe könne auch mit höheren als den empfohlenen Werten für Maximaldrehzahl und Geschwindigkeit in einem gewissen Nennleistungsbereich betrieben werden (innerhalb begrenzter Betriebszyklen oder Zeiten), verspricht der Hersteller. R22HT sei eine ideale Lösung für Anwendungen wie elektrische Greifer, medizinische Analy-



segeräte, Fensterlüftungsaktuatoren, medizinische Geräte für die Physiotherapie, Kameraaktuatoren und vieles mehr.
www.portescap.de

Energiegewinnung durch Sonne, Wärme und Bewegung

Ein Material auf Basis einer Perowskit-Struktur soll Energie sowohl aus Licht, Wärme als auch mechanischer Verformung gewinnen können, wie Forscher der Universität Oulu nun praktisch nachgewiesen haben. Die gleichzeitige Stromgewinnung aus drei verschiedenen erneuerbaren Quellen habe dem Team zufolge großes Potenzial, beispielsweise für Sensoren oder Wearables, wo sie langfristig Akkus sogar überflüssig machen könnte.

Bereits im Februar hatten Yang Bai und sein Team an der Microelectronics Research Unit damit aufhorchen lassen, dass ein Perowskit-Material namens KBNNO dazu geeignet scheint, Umgebungsenergie aus drei verschiedenen Quellen nutzbar zu machen. Jetzt haben sie im Fachmagazin „Advanced Materials“ den Beweis geliefert, dass diese Energiegewinnung auch wirklich klappt. Egal, ob beim Bescheinen mit einer Lampe, Erhitzen mit einem Föhn oder mechanischem Antippen – die aktuell getestete Materialversion liefere stets messbar Energie, so die Forscher gegenüber dem Branchendienst „Pressetext“. Möglich mache dies die Tatsache, dass KBNNO ein ferroelektrisches Material sei, welches sowohl aufgrund von Wärme als auch durch Verformungen eine elektrische Spannung produziere. Zudem seien Perowskite eine Materialklasse, die aufgrund photoelektrischer Eigenschaften auch in Solarzellen Anwendung fänden. Die Forscher gehen davon aus, dass die Technologie innerhalb weniger Jahre zur Marktreife geführt werden kann. Denn die Herstellung von Perowskit-Materialien sei einfach, das Team müsse allerdings eine möglichst optimale KBNNO-Mischung finden. Anfangs dürfte das Material dann Akkus ergänzen und dafür sorgen, dass Geräte weniger oft geladen werden müssen.

www.oulu.fi/microelectronics

Sicher messen

Ein elementarer Bestandteil von Linearmotorachsen ist das Messsystem, über das der Motor in Zusammenspiel mit dem Regler positioniert wird. Für höchst genaue Anforderungen wird meist ein optisches Messsystem verwendet, das gemäß seiner Auflösung entsprechend kostenintensiv ist. Eine



interessante Alternative für Applikationen mit eisenbehafteten Linearmotoren, bei denen nur ein gewisser Grad an Genauigkeit erforderlich ist, sei nun das analoge Hall-Modul von Tecnotion. Das Modul werde völlig unkompliziert direkt an der Spuleneinheit montiert und nutze die Magnetplatte als Maßstab zur Positionsbestimmung. Das analoge Hall-Modul sei somit eine besonders platzsparende Lösung. Es sei so designt, dass es mit knappen 32 mm Höhe unter die Schlittenplatte passt und nicht über die Spuleneinheit hinaussteht. Zudem mache das Auslesen der Magnetbahn einen gesonderten Maßstab neben der Magnetplatte überflüssig, wie der Hersteller verspricht.

www.tecnotion.de

Blickgeschützte Daten

Ein permanentes Risiko, für das die Täter noch nicht einmal technische Hilfsmittel benötigen, wird häufig unterschätzt: das Ausspähen von Daten direkt auf dem Bildschirm, das sogenannte Visual Hacking. 3M-Blickschutzfilter für Desktoprechner und Notebooks sollen vor dieser Gefahr schützen. Visual Hacking fängt mit einem Seitenblick auf den Bildschirm an und endet beim gezielten Ausspähen sensibler Geschäftsdaten. Ein visueller Hacker benötigt oft nur eine einzige wertvolle Information, um einen großflächigen Datendiebstahl zu starten. 3M-Blickschutzfilter

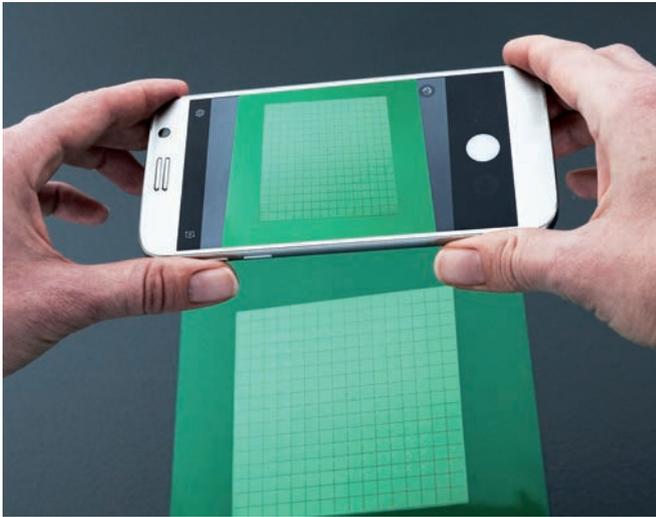


können das Ausspähen vertraulicher Daten wirksam verhindern. Der hauchdünne Sichtschutz wird einfach auf dem Monitor oder Laptop befestigt und vereitelt das unerwünschte „Mitlesen“. Die Datenschützer gebe es auch in Gold-Optik jetzt neu in vier XXL-Größen für Monitore von 21,5 bis 24 Zoll. Damit komme die gewohnte Sicherheit vom Laptop auf den PC, denn auch im Großraumbüro, an der Rezeption, im Gesundheitswesen oder in öffentlichen Räumen gelte: Gelegenheit macht Diebe.

www.3mdeutschland.de

Smarte Kalibrierung

SCANLAB gibt Kunden mit der CALsheet-Software eine anwenderfreundliche Kalibrierlösung an die Hand. Die Software biete die Möglichkeit zur einfachen Korrektur von systemspezifischen Fehlern. In nur wenigen Arbeitsschritten könnten individuelle Korrekturdateien erzeugt werden, die die Bearbeitungsergebnisse auf eine Genauigkeit von bis zu 30 µm verbessern. Höchste Qualität werde heute in der Laserbearbeitung großgeschrieben. Je teurer die zu bearbeitenden Bauteile seien und je kürzer Bearbeitungszei-



ten geplant werden, desto wichtiger sei es, Ausschuss möglichst schon im Vorfeld zu vermeiden. Zu diesem Zweck habe SCANLAB seine Kalibrierlösungen mit der CALsheet-Software ergänzt.
www.scanlab.de

Alarmierend einfache GSM-Temperaturüberwachung

BelleEquip, der führende Systemanbieter infrastruktureller Lösungen für den effizienten und sicheren Betrieb elektronischer Anwendungen, hat für das remote Temperaturmonitoring LAN-, WLAN- und GSM-Lösungen im Portfolio. Die Monitoringgeräte alarmieren je nach Modell per E-Mail, SMS, Anruf oder SNMP und unterstützen unterschiedliche Schnittstellen und Protokolle. Die Lösungen würden in kleinen Serverräumen genauso wie auch in großen Rechenzentren und immer mehr auch in industriellen Umgebungen eingesetzt. In Bereichen ohne Netzwerk und mit bereits vorhandener Internetanbindung seien Temperaturüberwachungen und Monitoringlösungen per GSM-Mobilfunk immer stärker gefragt. (pi)

www.bellequip.at

Effizienter Kohle verbrennen

Japanische Ingenieure haben ein auf Kohle basierendes Hybridkraftwerk entwickelt, das mit 55 Prozent einen immens hohen Wirkungsgrad hat. Diese „CoolGen“ genannte Technik soll den im Vergleich zu Erdöl und Erdgas billigen Brennstoff umweltverträglicher nutzbar machen. Die CO₂-Emissionen sollen um bis zu 45 Prozent geringer sein. Der Bau sei jedoch um 20 Prozent teurer, so die Forscher. Die derzeit effektivsten Kohlekraftwerke

kommen auf einen Wirkungsgrad von 45 Prozent. Im Vergleich dazu liegen die CO₂-Emissionen allerdings nur um knapp 25 Prozent günstiger.

Während in normalen Steinkohlekraftwerken bei der Verbrennung Temperaturen von knapp 700 Grad Celsius erreicht werden, beginnt der Prozess bei CoolGen mit einer Teilverbrennung der Kohle. Dazu wird reiner Sauerstoff in die Brennkammer geleitet. Die Temperatur erreicht so 1.300 Grad. Dann wird Wasser eingedüst, das sich mit dem verbleibenden Kohlenstoff verbindet. Es entsteht Synthesegas, ein Mix aus Wasserstoff und Kohlenmonoxid. Die extreme Hitze erzeugt Wasserdampf, der einen Turbogenerator zur Stromerzeugung antreibt.

Das Synthesegas wird in seine Bestandteile zerlegt und die Wasserstoff-Fraktion in einer Brennstoffzelle in Strom umgewandelt. Das Kohlenmonoxid verbrennt, um zusätzlichen Dampf zu erzeugen. An der Entwicklung beteiligt sind diverse japanische Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Eine Demonstrationsanlage ist in Osakikamijima auf der kleinen japanischen Insel Ozaki-Kamizima in Betrieb. Sie soll 5.000 Stunden lang betrieben werden, um die Machbarkeit von CoolGen zu zeigen. In der zweiten Hälfte der 2020er-Jahre könnten die ersten großen Kraftwerke gebaut werden.

Dass ausgerechnet Japan, das keine Kohlevorkommen besitzt, an dieser Technik arbeitet, liegt zum einen an den günstigen Kosten für Importkohle. Zum anderen ist es aus Umweltschutzgründen verboten, dort neue konventionelle Kohlekraftwerke zu bauen. Das effektive Hybridkraftwerk wird dagegen zugelassen, hoffen die Entwickler.

www.osaki-coolgen.jp

Berührungslos

Der Sensorspezialist Balluff hat mit dem BTS einen Infrarot-Temperatursensor mit IO-Link-Schnittstelle und zwei Schaltausgängen entwickelt. Mit ihm könnten berührungslos und rückwirkungsfrei Temperaturen zwischen 250 und 1.250 Grad Celsius auch in unzugänglichen oder für Menschen gefährlichen Umgebungen überwacht, heiße Objekte auch in Bewegung detektiert und Temperaturwerte erfasst werden. Das Pyrometer im robusten M30-Edelstahlgehäuse der Schutzart IP67 bietet erstmals in dieser Bauform eine Multifunktionsanzeige mit Klartextinformationen und automatischer Displayausrichtung wie bei einem Smartphone. Neben zwei Schaltausgängen verfüge das Pyrometer über eine IO-Link-Schnittstelle für die Remote-Parametrierung und den direkten Datenaustausch mit der Steuerung oder der Leitwarte.

www.balluff.com



Fotos: 2017 SCANLAB GmbH, BelleEquip GmbH, 2017 Balluff GmbH

XGen™ ist mehr als Next-Gen

WHAT'S YOUR X?

Lösen Sie es mit Trend Micro

In der heutigen Welt ständiger Veränderungen suchen wir „**nach Lösungen für X**“, wobei „**X**“ für die Probleme unserer Kunden steht.

Unsere Sicherheitslösungen sind generationsübergreifend und schützen daher unsere Kunden nicht nur jetzt, sondern auch in Zukunft.

Trainings-Hotline:
+43 1 533 1 777-99



Enterprise Training Center

WOS LIEGT, DES PICKT!

DIE ETC TERMINGARANTIE



Sicherheit in der Planung ist für Unternehmen wichtig. Profitieren Sie von der ETC Terminggarantie, auf die Sie sich wirklich verlassen können! Bei uns wird kein Seminar verschoben oder abgesagt, selbst wenn sich nur 1 Teilnehmer angemeldet hat.

Planen Sie jetzt mit ETC, buchen Sie Ihre sicheren Termine und vertrauen Sie darauf, dass Ihr Seminartermin mit ETC Terminggarantie auch eingehalten wird.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen bei ETC folgende Vorteile exklusiv:

ETC *smart*

ETC WISSENSGARANTIE

ETC **▶** live

www.etc.at/terminggarantie



NEW BUSINESS

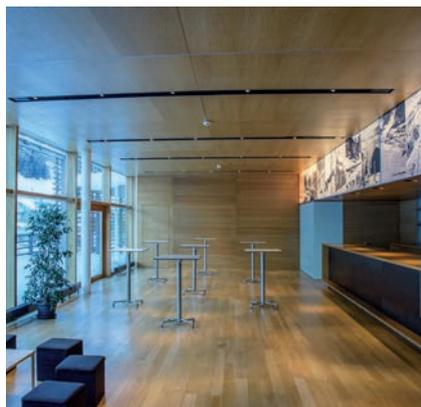


TIROL



- ADLER-Chefin Andrea Berghofer führt Europas modernste Wasserlackfabrik
- Tiroler Start-up sorgt für Furore in der Tourismusbranche
- Lehrgang für Familienunternehmen
- u. v. m.

AM GIPFEL DER Kommunikation



Kongresse & Events St. Anton am Arlberg

Genießen Sie die gesunde Höhenluft und lassen Sie Ihrer Kreativität in der energispendenden Bergwelt freien Lauf. Planen Sie mit uns Ihre nächsten Tagungen, Seminare, Kongresse, Ausstellungen, Modenschauen oder Sport- und Musikevents in St. Anton am Arlberg.

Vom kleinen Seminarraum bis zur multifunktionalen WM-Halle im ARLBERG-well.com ist der Vielseitigkeit keine Grenze gesetzt. Finden Sie unter unseren 16 Seminar-räumlichkeiten für jede Veranstaltung Ihren individuellen passenden Raum.

Nicht nur bei der Veranstaltungsräumlichkeit sind wir sehr flexibel, sondern auch bei der Suche nach der idealen Unterkunft in jeder Kategorie.

Sie wünschen - wir spielen das volle Programm

St. Anton am Arlberg gelingt mit seinem Angebot die richtige Kombination aus Arbeitstreffen und Abenteuer. Perfekt organisierte Aktivitäten in gesunder Höhenluft, wie Rafting-Ausflüge, Kletterpartien, Biketouren und im Winter Schneeschuhwanderungen und natürlich das Skifahren verleihen Impulse für das Gemeinschaftsgefühl.



Alle Bauarbeiten erledigt, die Anlagen installiert, sämtliche Tests abgeschlossen: 16 Monate nach der Grundsteinlegung nimmt ADLER in Schwaz Europas modernste Wasserlackfabrik in Betrieb.

Alle Systeme auf Start.

Gerüstet für die neuen Zeiten

»Mit dieser Produktionsanlage setzen wir neue Maßstäbe für eine moderne modulare Lackherstellung.«

Andreas Knapp, Projektleiter



Andreas Knapp ist als Projektleiter für die neu errichtete Wasserlackproduktion verantwortlich. Eine vollautomatische Abfüllanlage sorgt dafür, dass der Lack den Weg in die Dose findet.



INFO-BOX I

ADLER – In unseren Adern fließt Farbe

Mit 550 Mitarbeitern ist ADLER Österreichs führender Hersteller von Lacken, Farben und Holzschutzmitteln. 1934 von Johann Berghofer gegründet, wird das Familienunternehmen heute in der dritten Generation geführt. Rund 15.500 Tonnen Lack verlassen jährlich das Schwazer Werk und gehen an Kunden in über 25 Ländern weltweit. Eigene Vertriebsgesellschaften hat ADLER in Deutschland, Italien, Polen, der Schweiz, Tschechien und der Slowakei.
www.adler-lacke.com

Europas modernste Wasserlackfabrik geht in Schwaz in Betrieb. Mehr als 70 Edelstahl tanks wurden in der neu errichteten Halle aufgebaut, 4.000 Ventile installiert, über 80 Kilometer Kabel und Leitungen verlegt. „Mit dieser Produktionsanlage setzen wir neue Maßstäbe für eine moderne

modulare Lackherstellung“, erklärt Andreas Knapp, der die Errichtung der neuen Fabrik als Projektleiter koordinierte: Eine Hightech-Prozesssteuerung, modernste Anlagentechnik und ein gänzlich neuer Produktionsablauf mit Halbfertigprodukten sorgen für höchstes Niveau an Flexibilität, Effizienz und Qualität.



Elegantes Silberkleid: Die Fassade der neuen Fabrik ist mit der Vergrauungslasur Pullex Silverwood von ADLER beschichtet. Eine moderne Photovoltaikanlage auf dem Dach versorgt die neue Produktionsanlage mit Strom.

Ein zentraler Baustein dabei ist ein hochmodernes System von Molchleitungen: 13 Leitungen mit insgesamt zwei Kilometer Länge wurden in der Halle verlegt. Der „Molch“ sorgt dafür, dass exakt die richtige Menge an Wasser, Bindemittel oder fertigem Lack von einem Tank in den anderen übertragen und die Leitung gleichzeitig gereinigt wird. Das garan-

tiert schnelle und flexible Abläufe und minimiert Materialverluste. Als letztes Puzzlestück wurde eine vollautomatische Abfüllanlage installiert: Ein hochmoderner Roboter palettiert dort Gebinde vom 3-Liter- bis zum 27-Liter-Eimer. Gleichzeitig erstellt die Anlage die passenden Etiketten und klebt sie auf das Gebinde.

Umweltfreundlicher Bau

Auf dem neuesten Stand der Technik ist auch der Fabrikbau selbst. Eine Grundwasserwärmepumpe und eine Photovoltaikanlage auf dem Dach sorgen für umweltfreundliche Energieversorgung. Ökologisch ist auch die Holzbauweise des Gebäudes: Die 15 Meter hohe Halle mit einer Grundfläche von über 3.000 m²



Mit der modularen Produktionsweise setzt ADLER neue Maßstäbe.

INFO-BOX II

Neuer Lack für extreme Bedingungen

Seit vielen Jahren garantiert der Lackhersteller höchste Qualität bei Fensterbeschichtungen. Mit dem neuen Aquawood Spritzlack XT schiebt ADLER die Messlatte nun nochmals ein Stück höher. „Durch konsequente Forschungsarbeit ist es uns gelungen, die Wasseraufnahme gegenüber vergleichbaren Vorgängerprodukten beinahe zu halbieren“, berichtet Markus Fessler, der die Fenster-Laborgruppe bei ADLER leitet. Mit einer Wasseraufnahme von 70 g/m² (im Systemaufbau mit Acryl-Spritzfüller) bestehen die Holzfenster auch bei extremen Witterungsbedingungen – selbst dann, wenn sie konstruktiv wenig geschützt sind. Bestwerte in puncto Blockfestigkeit und Alkalibeständigkeit helfen, Schäden bei Transport und Montage zu vermeiden. „Die Kombination von geringer Wasseraufnahme und außergewöhnlicher Filmelastizität sorgt für dauerhaften Schutz“, erklärt Fessler.

wird von lediglich drei Betonsäulen gestützt. Nicht nur das Dach, auch die Außenwände sind aus Holz errichtet – beschichtet natürlich mit der hausgemachten eleganten Vergrauungslasur Pullex Silverwood.

Lackindustrie 4.0

In den vergangenen Wochen wurden sämtliche Produktionsabläufe im Testbetrieb mit Wasser simuliert und die digitalen Schnittstellen justiert. Die Steuerung der Anlage erfolgt per Touchscreen über ein modernes Prozessleitsystem – von den Facharbeitern ist künftig Fingerspitzengefühl statt Körperkraft gefragt. „Damit haben wir die Weichen in Richtung Lackindustrie 4.0 gelegt“, sagt Christian Steurer, Logistikleiter bei ADLER.

Wie geht es nun weiter? „Die ‚Wasserspiele‘, also die umfangreiche Testphase, haben wir erfolgreich abgeschlossen. Noch im Juni wurden die Tanks mit Bindemittel befüllt und die ersten Lacke

produziert – am Anfang verschiedene Produkte aus dem Fensterbeschichtungsbereich“, erklärt Andreas Knapp.

Investition von 30 Millionen Euro

Mit der Errichtung der neuen Wasserlackproduktion – ein Investitionsvolumen von ca. 30 Millionen Euro – schließt ADLER die erste Baustufe des Projekts „ADLER 2020“ ab. In der zweiten Baustufe wird derzeit ebenfalls in Schwaz ein neues Hochregallager und Logistikzentrum errichtet. In der neuen Fabrik können künftig bis zu 30.000 Tonnen Wasserlack pro Jahr produziert werden.

ADLER-Geschäftsführerin Andrea Berghofer sagt dazu: „Wir setzen bei ADLER seit beinahe 40 Jahren mit Erfolg auf Wasserlacke – denn Wasserlacke sind gut fürs Holz und gut für die Umwelt. Mit der neuen Produktion können wir der ständig steigenden Nachfrage gerecht werden und sind für eine erfolgreiche Zukunft gerüstet.“ **MW**

SWARCO AG

Der Wattener Verkehrstechnologiekonzern SWARCO sorgt für sicherere, schnellere, bequemere und umweltschonendere Mobilität.

Mehr Lebensqualität für uns alle!

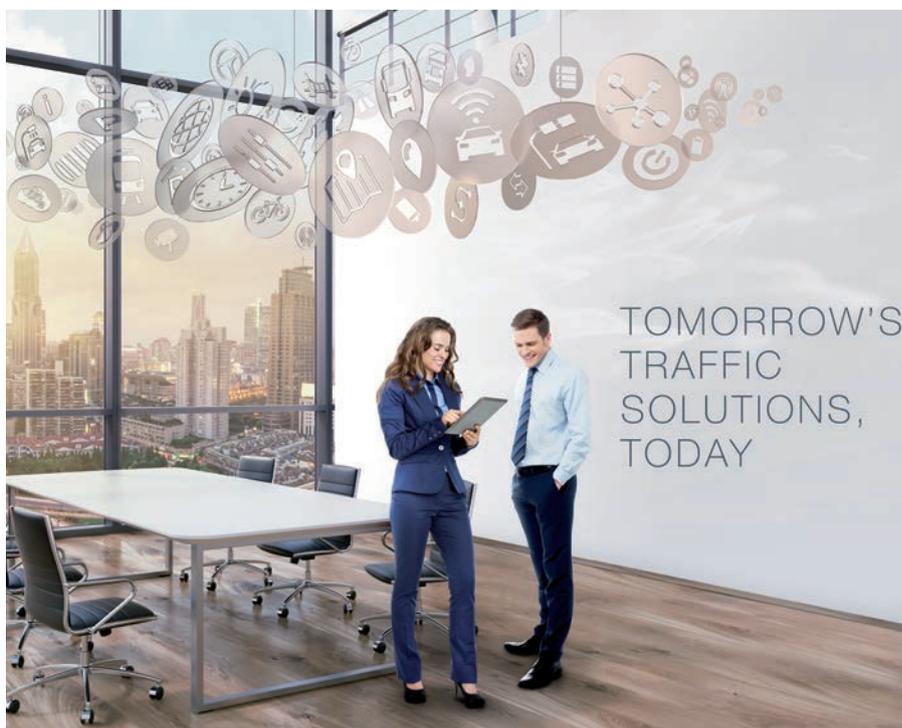
■ Sie fahren nachts auf einer Straße mit einer gestochenen scharfen Fahrbahnmarkierung, die sechsmal heller rückstrahlt als herkömmliche Markierungen. Mit größeren Sichtweiten und mehr Vorausschau werden Sie so bestens in der Spur gehalten und gelangen sicher an Ihr Ziel. Die hellen Striche sind zudem bestens erkennbar für die Fahrerassistenzsysteme moderner Fahrzeuge und bilden einen wichtigen Orientierungsbaustein für das bevorstehende (teil-) autonome Fahren.

Sie fahren mit Ihrem Elektroauto in das Parkhaus Ihres Lieblings-Shoppingcenters, wo Sie übers Internet schon einen Parkplatz mit Ladestation vorreserviert haben. Bei der Einfahrt ins Parkhaus öffnet die automatische Nummernschild-Erkennung die Schranke. Das LED-Leitsystem führt Sie schnellstens zu diesem Parkplatz. Im ganzen Parkhaus erkennt man dank LED-Einzelplatzüberwachung auf Anhieb, wo sich der nächste freie Stellplatz befindet. So können sich alle Shopper schneller und stresslos dem Einkaufserlebnis widmen.

Sie rufen auf Ihrem Handy den Fahrplan der Busse in einer Stadt auf. In Echtzeit erhalten Sie die Information, wie pünktlich heute der Bus Ihrer gewünschten Linie ist. Sie steigen ein, erhalten an Kreuzungen Vorrang gegenüber dem Individualverkehr. An Bord bekommen Sie über Bildschirme aktuelle Nachrichten und nützliche Informationen zu Veranstaltungen oder Sehenswürdigkeiten.

Sie stehen mit Ihrem Auto vor einer roten Ampel. Im Armaturenbrett wird angezeigt, dass diese Ampel in acht Sekunden auf Grün schaltet. Der Motor mit Start-Stopp-Funktion springt automatisch an. Bei Grün erhalten Sie eine Geschwindigkeitsempfehlung, um auch die nachfolgenden Kreuzungen bei Grün passieren zu können.

Das globale Dorf eines Global Players
Dies sind nur vier Beispiele für die umfangreichen Lösungen aus dem Hause SWARCO,



die unser tägliches Mobilitätsverhalten mitgestalten. „Die Verkehrsteilnehmerinnen und Verkehrsteilnehmer in 70 Ländern orientieren sich tagtäglich, meist ohne es zu wissen, an unseren Produkten und Systemen und kommen so sicherer, schneller und bequemer ans Ziel“, erklärt Konzernsprecher Richard Neumann. „So leisten wir einen wichtigen Beitrag zu mehr Lebensqualität für uns alle.“

Straßen verbinden Menschen und machen die Welt zu einem globalen Dorf. Und manchmal ist ein Dorf der Ursprung eines Global Players. Der in Wattens ansässige SWARCO Konzern verfügt über die breiteste Palette an Produkten, Systemen, Services und Komplettlösungen für Straßenmarkierungen und intelligentes Verkehrsmanagement. Man ist weltgrößter Hersteller von Ampeln, die weltweite Nr. 2 bei Reflexglasperlen und hat sich bereits stark in zukunftsweisenden Geschäftsfeldern wie Fahrzeug-zu-Infrastruktur-

Kommunikation, Elektromobilität und integrierte Softwarelösungen für die Smart City positioniert. Nach Voranmeldung können interessierte Gruppen die vielfältigen verkehrstechnischen Aspekte in der SWARCO TRAFFIC WORLD am Konzernsitz in Wattens anschaulich erleben.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SWARCO AG

6112 Wattens, Blattenwaldweg 8

Tel.: +43/5224/58 77-0

office.ag@swarco.com

www.swarco.com

Das Start-up-Unternehmen Greenstorm tauscht leere Hotelzimmer gegen E-Bikes. Oder E-Autos. Oder Ladestationen. Und tut damit dem Tourismus und der Umwelt einen großen Gefallen.

Nie mehr leere Betten.

Ein junges Tiroler Start-up-Unternehmen sorgt für Furore in der Tourismusbranche: Weil einen Hotelier bekanntlich kaum etwas so sehr ärgert wie leerstehende Betten seines Hauses, hat GREENSTORM Mobility ein Konzept entwickelt, wie mit durchschlagendem Erfolg saisonale Auslastungsschwankungen kompensiert werden können.

Fairer Tausch

Und das geht so: Der Hotelier gibt dem seit 2009 in Ellmau am Wilden Kaiser ansässigen Unternehmen Gutscheine für jene Zimmerkontingente, die er aus seiner Erfahrung heraus sicher nicht oder nur schwer an den Gast bringen wird. Im Gegenzug stellt GREENSTORM Mobility ihm brandaktuelle E-Mobile wie Top-E-Bike von HAIBIKE und CUBE, Segways, E-Scooter oder sogar hochbegehrte Elektroautos wie Tesla Model S bzw. Model X, Twizy, E-Smart, BMW i3 oder Renault Zoe zur Verfügung. Diese E-Mobile kann der Hotelier im vereinbarten Zeitraum kostenfrei selber nutzen und/oder entgeltlich seinen Gästen zur Verfügung stellen. Die zur Verfügung gestellten Aufenthaltsgutscheine werden von Greenstorm über eine Vielzahl von Web-Plattformen zu rabattierten Konditionen verkauft und auf diese Weise

ein weiterer Kundennutzen geschaffen. Hier wurden mittlerweile mehrere tausend Stammkunden aufgebaut.

Kooperation mit SMATRICS

Aktuell beträgt der Fuhrpark 3.888 E-Bikes, die allerdings erst im Herbst

wieder nach Ellmau kommen. Im Moment werden dort die E-Bikes der vergangenen Saison verkauft. Dank der kürzlich abgeschlossenen Kooperation mit SMATRICS können Hotelbetreiber ihre ungenutzten Zimmer nun auch gegen einfache Ladestationen bis hin zu High-Speed-



Über die Zusammenarbeit

»Wir ermöglichen Hoteliers, eine neue Gästesicht anzusprechen beziehungsweise bestehende Gäste mit einem neuen Service zu begeistern!«

Gerald Kendlbacher, Gastronom

Ladestationen eintauschen und so mit dem E-Auto anreisenden Gästen einen echten Mehrwert bieten. Neben der Ladestation und den Installationskosten übernimmt Greenstorm sogar die laufenden Stromkosten. SMATRICES kümmert sich beim neuen E-Tankstellennetz um den Betrieb, die Verwaltung der Stationen, die Abrechnung, die Hardware und die Projektierung der Standorte. Der Zugang zu den Ladestellen ist öffentlich, der Gast lädt an allen Ladestationen per Smartphone und bezahlt mit Kreditkarte über eine Web-App. Greenstorm- und SMATRICES-Kunden können auch im Ladenetz des anderen Anbieters laden. Alle Ladestationen werden in den Apps und auf den Webseiten beider Partner angezeigt. Ziel von Greenstorm ist es,

zeitnah 200 Ladestationen zwischen München und Verona bzw. Wien und Bregenz anbieten zu können. Die ersten Hotels haben bereits Ladestationen erhalten und werden demnächst in den wichtigsten Ladeverzeichnissen online sein. Die E-Tankstellen von Greenstorm sind in der Anfangsphase bis auf Widerruf für alle E-Auto-Fahrer kostenlos. Bei den in späterer Folge zahlungspflichtigen Tarifen werden mittels einzigartigem Konzept E-Autofahrer doppelt profitieren.

Es grünt so grün, wenn Spaniens E-Bikes glüh'n

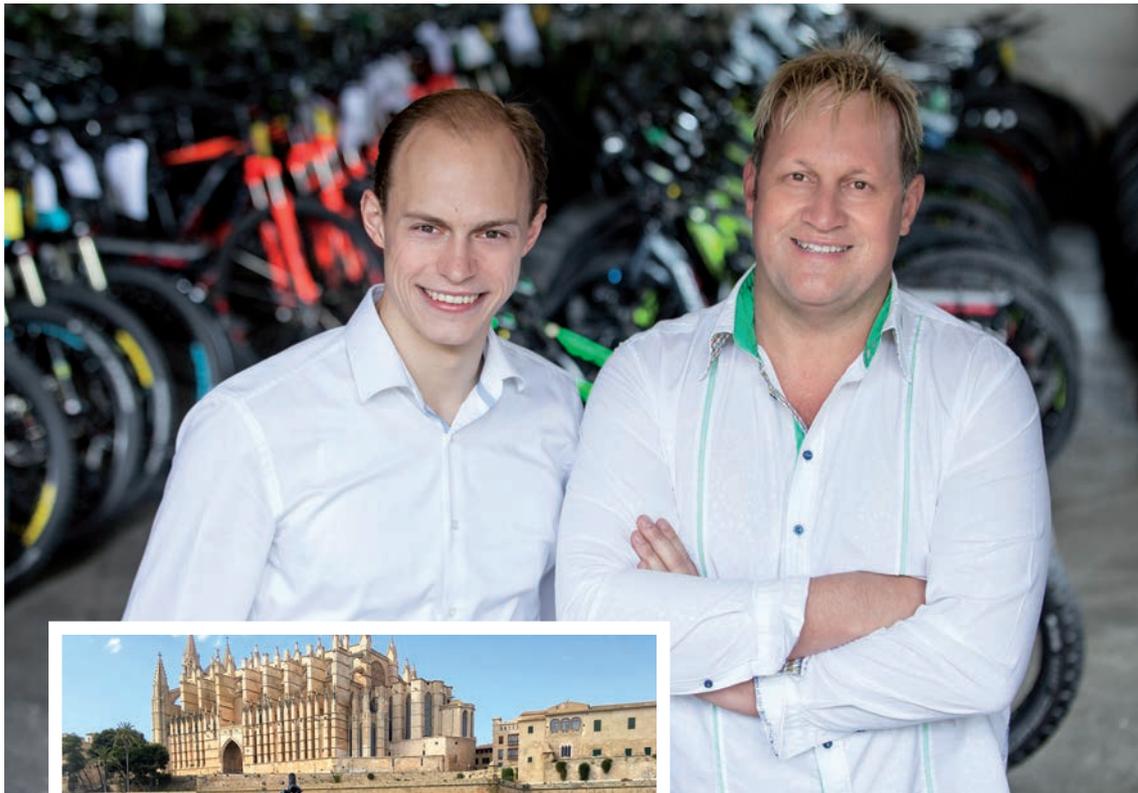
Neuerdings will Greenstorm auch den Tourismus am spanischen Festland, auf den gesamten Balearen und Kanaren grüner machen. Der auf Mallorca leben-

de Gastronom Gerald Kendlbacher hörte vergangenen Winter beim Skifahren in seiner Heimat Österreich zum ersten Mal von dem Verleihkonzept von Greenstorm für die Hotellerie. Wieder zurück auf Mallorca, begann er die Weichen zur Gründung der spanischen Tochterfirma zu stellen. Seit Februar 2017 konzentriert er sich mit seinem sechsköpfigen Team darauf, dieses Konzept zur Förderung des nachhaltigen Tourismus für den spanischen Markt zu adaptieren. Neben E-Bikes werden den Hoteliers auf Mallorca im zweiten Schritt auch Elektroautos und Ladestationen im Tausch gegen Zimmergutscheine für Zwischensaisonen zur Verfügung gestellt. „Wir ermöglichen Hoteliers, eine neue Gästeschicht anzusprechen beziehungsweise bestehende Gäste mit einem neuen Service zu begeistern – einfach, indem uns die Hotels zu ihrem Wunschtermin Gutscheine für ansonsten leer stehende Zimmer geben“, begeistert sich Gerald Kendlbacher und seine Mitarbeiter für das Konzept. Ohne dass die Hoteliers durch den Kauf der E-Bikes ihr Kapital binden müssen.



GREENSTORM Mobility GF Richard Hirschhuber und Philipp Zimmerman gehen mit dem Magazin „ZimmerStunde“ unter die Herausgeber und informieren mit Chefredakteurin Nina Karner über Tourismus-News..

Doch mit Mallorca alleine gibt sich Greenstorm nicht zufrieden. Bereits im Herbst wird die Hotellerie auf den Balearen-Inseln Ibiza und Formentera, den Kanaren und am spanischen Festland von dem Konzept des österreichischen Start-ups profitieren und Gäste mit E-Bikes für ausgedehnte Radtouren, gemütliche Ausfahrten, Mountainbiking und Downhill begeistern können.



Geschäftsführer Philipp Zimmermann und Richard Hirschhuber setzen auf grüne Energie, die auch der Hotellerie neuen Aufwind gibt.



In 60 Minuten informiert

»Ich weiß, wie es ist, wenn man als Hotelier so viele verschiedene Rollen erfüllen muss. Da ist es schwer, bei allen Themen informiert zu bleiben. Mit der ZimmerStunde wollen wir unseren Kunden von Greenstorm genau diesen Service bieten.«

Richard Hirschhuber, GF Greenstorm

Ein passendes Magazin

Doch dieser Erfolg ist den beiden Gründern und Geschäftsführern von Greenstorm noch nicht genug. So kamen sie noch auf eine andere Idee. Ein Magazin mit Informationen zu den Themen Management, Branchentrends, Inspiration sowie E-Mobility und Nachhaltigkeit ist nichts Neues. Doch ein Magazin, das diese Themen für Hoteliers und Führungskräfte der Reisebranche in 60 Minuten zusammenfasst, schon. Wieso also nicht selbst kreieren, dachten sie sich. Bereits nach dem Erscheinen der ersten Ausgabe der ZimmerStunde war den Herausgebern Hirschhuber und Zimmermann klar, dass sie ins Schwarze getroffen haben. Die beiden Geschäfts-

führer wollten etwas für die Branche ihrer Kunden tun. „Das Interesse der Hotellerie war so groß, deshalb verdoppeln wir bei der zweiten Ausgabe bereits die Auflage“, erzählt Philipp Zimmermann.

Richard Hirschhuber ist selbst Hotelier und betrachtet das Magazin aus diesem Blickwinkel: „Ich weiß, wie es ist, wenn man als Hotelier so viele verschiedene Rollen erfüllen muss. Da ist es schwer, bei allen Themen informiert zu bleiben. Mit der ZimmerStunde wollen wir unseren Kunden von Greenstorm genau diesen Service bieten“, freut er sich über die positive Resonanz. Gerade deshalb werden auch branchenfremde Konzepte vorgestellt.

Neuer Weg bei Werbekunden

So wie Greenstorm hält es auch das junge Team der ZimmerStunde und geht bei Werbekunden einen neuen Weg. Nur wenn das Team der ZimmerStunde auf ein Produkt aufmerksam wird oder von Werbekunden vom Nutzen für die Leser überzeugt werden kann, darf das Inserat ins Magazin. „Unsere Leser sollen sich darauf verlassen können, dass wir ihre kostbaren 60 Minuten ZimmerStunde wirklich sinnvoll gestalten“, betont Chefredakteurin Nina Karner. Dasselbe gilt für die Auswahl der Gastautoren. Ab Anfang Juli dürfen sich Hoteliers aus Österreich, Deutschland, Südtirol und der Schweiz wieder über 60 Minuten ZimmerStunde freuen. **VM**

TECHEM MESSTECHNIK GMBH

Techem bietet als ein weltweit führender Anbieter für Energiemanagement in Immobilien ein breites Leistungsangebot: Dieses reicht von Dienstleistungen für die Erfassung und Abrechnung von Wärme und Wasser über funkgesteuerte Systeme bis hin zur Analyse von Verbräuchen.

Techem: Digital & energieeffizient!

■ Seit nunmehr 60 Jahren ist die Techem Messtechnik GmbH in der Wohnungswirtschaft ein solider Partner in Sachen Energiemanagement. Die Erfassung von Wärme- und Wasserverbrauch mittels Präzisionsmessgeräten und die Abrechnung nach dem Heizkostenabrechnungsgesetz bilden das Kerngeschäft des Konzernmitglieds. Insgesamt sorgen sich über 3.500 Mitarbeiter in mehr als 20 Ländern um einen behutsamen Umgang mit Energie. Techem trägt somit nicht nur zu einer faireren Verteilung der Wärme- und Wasserkosten für Bewohner bei, sondern vielmehr wird die CO₂-Emission wirksam reduziert. Die Schaffung des Bewusstseins in Bezug auf den schonungsvollen Umgang mit Energie ist das Credo des Energiedienstleisters.

Der bestmögliche Partner im Wandel der Zeit

Vor nicht allzu langer Zeit wurde der Heizwärmebedarf noch mittels simpel konstruierter Heizkostenverteiler nach dem Verdunstungsprinzip erfasst und manuell abgelesen. Mittlerweile finden sich schlanke, digitale Hightech-Erfassungsgeräte an den Heizkörpern der Haushalte. Nicht nur, dass das häufig unerwünschte Betreten durch Ableser entfällt, hinzu kommt die zunehmende Präzision. Durch die Ausstattung von

Wohnanlagen mit Techem Smart System und zugehörigem Kunden- und Bewohnerportal gilt diese sogar als Energiesparmaßnahme nach dem Energieeffizienzgesetz (EEffG). Durch die Bereitstellung der Verbrauchswerte und taggenaue Monitoringmöglichkeit schärft dies das Bewusstsein der Bewohner, was zu Einsparungen führt. Das Produkt entspricht der Methode des Energieeffizienzgesetzes „Intelligente Zähler (Smart Meter) und informative Abrechnungen in Haushalten“ und wird mit einer Einsparung von drei Prozent titulierte. Ein weiteres Produkt aus dem Leistungsportfolio von Techem wurde ebenso unabhängigen Tests unterzogen und als Energiesparmaßnahme offiziell bestätigt: „adapterm“, so der Name des intelligenten Heizungsregelungssystems, welches durchschnittlich eine Einsparung von zehn Prozent mit sich bringt.

„In der breiten Bevölkerung wird Techem leider oftmals als ungebetener Gast in Wohnungen angesehen, welcher lediglich zusätzliche Ausgaben zu den bereits empfindlich hohen Wohnungskosten verursacht. Das Gegenteil ist jedoch der Fall. Durch unsere Tätigkeit versuchen wir, einerseits den Verwaltungen Zeit und andererseits den Bewohnern Kosten zu sparen. Durch die ständige Optimierung interner Prozesse und konsequenten Kundenfokus in all unseren Bereichen verspricht Techem, auch weiterhin im Wandel der Zeit der bestmögliche Partner für die Kunden zu sein“, so Bernd Markt, Leitung Vertrieb.

Verleihung der Prokura

Weitere Neuigkeiten aus dem Hause Techem: Mit 1. April 2017 hat das Unternehmen mit Frau Mag.^a (FH) Barbara Jäger und Frau Regina Wibmer zwei neue Prokuristinnen bestellt. „Damit können wir unsere Erfolgsstrategie fortsetzen. Diese stützt sich auf unseren Grundgedanken ‚Customer First‘ – daraus resultiert ein hohes Maß an Kundennähe“, betont Geschäftsführer Karlheinz Egger. „Als



regionaler Arbeitgeber bieten wir engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine Vielzahl an Entwicklungs- und Aufstiegschancen“, ergänzt die neue Prokuristin Regina Wibmer. Frau Mag.^a (FH) Jäger begann ihre Karriere bei Techem bereits vor 35 Jahren, Frau Wibmer ist schon seit 20 Jahren im Unternehmen. Mit der Verleihung der Prokura würdigt Techem das verantwortungsvolle Handeln und das hohe persönliche Engagement der beiden Damen.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Techem Messtechnik GmbH

6020 Innsbruck, St. Bartlmä 2a

Tel.: +43/512/53 49-0

Fax: +43/512/53 49-770

zentrale@techem.at

www.techem.at



Die beiden neuen Prokuristinnen
Mag.^a (FH) Barbara Jäger und Regina Wibmer



Als ältestes Solarunternehmen Österreichs ist die SIKO GmbH Pionier in Sachen Nachhaltigkeit und sorgt darüber hinaus mit außergewöhnlichen Aktionen für unternehmerische Abwechslung.

Tirol denkt anders.

Die Firmengeschichte der SIKO GmbH ist eng mit der persönlichen Entwicklung ihres Gründers, Arthur Sief, verknüpft. Als Sohn der Leiterin des Pflanzgartens in Schwaz gab es schon früh zahlreiche Berührungspunkte mit der Natur, die durch sein Engagement als Pfadfinder noch verstärkt wurden. Schon Ende der 60er-Jahre beteiligte er sich an den ersten Umweltschutzinitiativen und war etwa bei einer der ersten Altpapiersammlungen dabei. Als 1980

erste Diskussionen über eine drohende Ölknappheit losbrachen, entstand bei Arthur Sief gemeinsam mit seiner Frau Brigitte der Wunsch, aktiv zu werden. Es musste doch möglich sein, Energie ohne fossile Brennstoffe zu erzeugen und nutzbar zu machen. Voll Euphorie entwickelten die beiden 1980 die Idee zu ihrem Unternehmen, in dem es vorrangig um Alternativenenergien gehen sollte. Heute setzt das Unternehmen mit innovativen Produkten und Dienstleistungen immer wieder neue Maßstäbe in der

Heizungsbranche. Die Naturkraftheizung wurde beispielsweise mit dem Innovationspreis ausgezeichnet und stellt einen wichtigen Schritt für eine Zukunft ohne fossile Energieträger dar. Doch der Innovationsgedanke von SIKO beschränkt sich nicht allein auf umweltrelevante Leistungen. Geschäftsführer und Querdenker Wolfgang Sief stellt seinen Unternehmergeist und seine soziale Kompetenz immer wieder mit unkonventionellen Projekten unter Beweis. >>



Moving Technology.
Inspiring Life.



Mehr als präzise. Wir denken auch praktisch.

Seit rund einhundert Jahren entwickeln wir bereits außergewöhnliche Schleiflösungen für höchste Ansprüche. Zahlreiche internationale Kunden vertrauen Tag für Tag auf unsere fortschrittlichen Technologien und die besondere Kompetenz bei der Umsetzung innovativer Konzepte mit hohem Anwendungsbezug.

www.tyrolit.com

» 1-Euro-Bewegung als Initiative gegen Preisroboter

Onlinekäufer sind immer häufiger von der automatisierten Preisgestaltung durch Computerprogramme, welche abhängig von Ort, Zeit, Endgerät und Kaufverhalten ist, betroffen. Die Arbeiterkammer hat in ihrem aktuellen Test mit über 20 verschiedenen Endgeräten rund 33 Preisvergleiche in Onlineshops



durchgeführt. Der Test ergab, dass insbesondere im Dienstleistungsbereich eine hohe Preis-Intransparenz herrscht. Wer online kauft, muss also mit starken Preisschwankungen rechnen. Einen kontroversen Ansatz verfolgt Wolfgang Sief: „Wir sind der Meinung,

der Kunde soll bezahlen, was ihm die Leistung wert ist. Deshalb entscheidet bei uns der Kunde, wie viel er für die erbrachte Leistung bezahlt.“ Je nach Zufriedenheit bezahlt der Kunde dem Unternehmen 1 Euro oder mehr. Der Rechnungsbetrag dient somit auch als Feedback zur Kundenzufriedenheit. „Wir wollen unsere Serviceleistungen verbessern und setzen dabei auf das Feedback unserer Kunden“, so Wolfgang Sief. „Für uns ist dieses Konzept Teil einer Bewegung – zurück zum Ursprung und zu Werten wie Vertrauen und Nachhaltigkeit“, führt er weiter aus.

Tiroler Sprachfehler als Markenzeichen

Die Generationen X und Y, das sind jene Menschen zwischen 20 und 40 Jahren, verändern mit ihren Unternehmungen, ihrem Lebensstil, zunehmend den Markt und unsere Gesellschaft. Nicht umsonst werden sie auch die Generation der Andersmacher genannt. Komplett anders, verrückt ist beispielsweise auch die Gründung der Tiroler Lifestyle-Marke Tiroler K. Entstanden ist die Idee, den Tiroler Sprachfehler zum Markenzeichen zu machen, aus der Einstellung heraus, dass es okay ist, Fehler zu machen.

Das Tiroler K vermittelt den Tiroler Lifestyle und wurde offiziell auf der Bundestagung der Jungen Wirtschaft 2016 in Eisenstadt gegründet. Das Team des Tiroler K besteht aus Gründern der Generationen X und Y und vertritt den Slogan „einfach | anders | denken“. Warum Tiroler K? „Wir Tiroler sind bekannt für unseren Sprachfehler. Unser K klingt anders. Oft genug werden wir mit unserem Sprachfehler konfrontiert. Aber wir stehen zu unseren Fehlern und haben das Tiroler K zu unserem Markenzeichen gemacht“, so Gründer Wolfgang Sief. Eine weitere Besonderheit besteht auch in der Schreibweise – das Tiroler K wird verkehrt geschrieben.

Work-Life-Balance? Fehl am Platz, wenn es nach dem Tiroler geht. Tiroler Lifestyle besteht darin, das Leben zu nutzen, Spaß zu haben, in Freizeit und Arbeit. Sief ist der Meinung, dass jeder eine zweite Chance verdient hat, aber ist sich nicht sicher, ob jeder ein zweites Leben hat.

Daher: Konzentration auf das Wesentliche und das Leben genießen. Status und Geld sind längst nicht mehr so wichtig, die Bedeutung der Selbstverwirklichung hingegen steigt – im Beruf wie im Privatleben. All diese Attribute vereint das Tiroler K in sich und vermittelt diesen Lifestyle.

Ein arbeitsfreier Tag pro Monat

Unternehmer beklagen die fehlende Motivation ihrer Arbeitnehmer. Mitarbeiter wiederum machen die Führungspersonen der Unternehmen für ihre fehlende Motivation verantwortlich. Dies besagen Studien, die sich auf Mitarbeiterbefragungen stützen. In Zahlen gefasst, verliert die österreichische Wirtschaft jährlich geschätzte 20 Milliarden Euro durch unmotivierte Mitarbeiter, die lediglich „Dienst nach Vorschrift“ leisten.

Auch das Tiroler Familienunternehmen SIKO sah sich mit dem Thema Mitarbeitermotivation konfrontiert. Wolfgang Sief hat unkonventionelle Wege gewählt, um die Motivation im Team zu verbessern. Am letzten Freitag jeden Monats, dem sogenannten „Krazy Friday – Tag des Tiroler K“ dürfen die Mitarbeiter seit Juli 2016 nicht mehr arbeiten. Die Mitarbeiter verbringen diesen Tag in Teams abseits vom Arbeitsalltag. Ob ein Tagesausflug nach Venedig, Stand Up Paddling am Achensee oder eine Sonnenaufgangstour – alles ist erlaubt, solange nicht gearbeitet wird. Wolfgang Sief: „20 Tage im Monat geben wir für den gemeinsamen Unternehmenserfolg Vollgas. Was spricht dann dagegen, einen Tag im Monat seinen Mitarbeitern zu schenken, diesen Tag einfach anders im Team zu verbringen und etwas Verrücktes zu tun?“ Auf die Frage, ob sich der Tag des Tiroler K für das Unternehmen rentiert, antwortet Wolfgang Sief: „Aus rein kaufmännischer Sicht nicht, aber wir haben eine Menge Spaß dabei.“ Jeder Krazy Friday kann auf der Facebook-Seite des Unternehmens SIKO mitverfolgt werden. „Wir sind gespannt, ob weitere Unternehmen diesem Beispiel folgen und ihren Mitarbeitern einen Arbeitstag schenken werden“, so Sief. **BO**

TIROLER VERSICHERUNG

Der Recommender Award 2017 für hervorragende Kundenorientierung geht nach Tirol!

TIROLER ist bester Regionalversicherer

■ 25 Versicherer haben sich dieses Jahr für die Wertung beim „Recommender Award“ des FMVÖ (Finanzmarketingverband Österreich) qualifiziert, jedoch nur sieben Gütesiegel sind Ende Mai in den Wiener Sofiensälen verliehen worden. Fünf davon gingen an Mitglieder der Vereinigung Österreichischer Länderversicherer.

Beste Platzierung für TIROLER VERSICHERUNG

Der „Recommender Award“ basiert auf einer Umfrage, in der gemessen wird, wie groß die Bereitschaft der Kunden ist, ein Unternehmen weiterzempfehlen. Antworten von 7.392 Personen im Alter von 16 bis 70 Jahren sind in das Ergebnis eingeflossen.

Während in der Kategorie „Bundesweit“ heuer nur ein Versicherer ein Gütesiegel mit nach Hause nehmen konnte, gelang das gleich vier Regionalversicherern.

Die beste Platzierung kann die TIROLER VERSICHERUNG vorweisen. Sie erhielt als einziger Regionalversicherer die Auszeichnung für „Hervorragende Kundenorientierung“ und darf sich somit als „bester Regionalversicherer Österreichs“ bezeichnen.



Vorstand Mag. Franz Mair (Mitte) erhält für die TIROLER VERSICHERUNG als bester Regionalversicherer Österreichs den Recommender Award 2017 für „Hervorragende Kundenorientierung“. Im Bild mit FMVÖ-Präsident Erich Mayer (links) und Vizepräsident Robert Sobotka.

200-jährige Tradition

Kärntner Landesversicherung, Niederösterreichische Versicherung und Vorarlberger

Landes-Versicherung sicherten sich ein „Sehr gut“. Die Grawe holte sich das einzige Gütesiegel in der Kategorie „Bundesweit“. Alle prämierten Regionalversicherer sowie die GRAWE sind Mitglieder der „Vereinigung der österreichischen Länderversicherer“. Die Länderversicherer haben eine erfolgreiche, teils über 200-jährige Tradition, sind Nummer 1 in der Sachversicherung in den meisten Bundesländern und beschäftigen gemeinsam rund 3.550 MitarbeiterInnen in sechs Zentralen und rund 200 Kundenbüros.



Die TIROLER-Vorstände Dr. Walter Schieferer (re.) und Mag. Franz Mair freuen sich über die Auszeichnung „Bester Regionalversicherer Österreichs“.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

TIROLER VERSICHERUNG

6020 Innsbruck, Wilhelm-Greil-Str. 10

Tel.: +43/512/53 13-0

Fax: +43/512/53 13-1299

mail@tiroler.at

www.tiroler.at

Der erste MCI-Lehrgang für Familienunternehmen wurde im Mai erfolgreich abgeschlossen. Dabei erhielten Firmen wichtige Unterstützung für die Bewältigung ihrer Herausforderungen.

Family Business.

Innerhalb von vier Monaten konnten sich Inhaber und nachfolgende Generationen im Rahmen des maßgeschneiderten Zertifikatslehrgangs „Family Business“ am Tiroler MCI aktiv mit der wichtigen Aufgabe der systematischen Planung und Zukunftsgestaltung ihrer Familienunternehmen auseinandersetzen. Zur Seite standen ihnen erstklassige und erfahrene Vortragende, die selbst komplexe Themen aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchteten und spannend und praxisgerecht aufbereiteten.

Interne & externe Herausforderungen

Im Fokus des Lehrgangs stand das typische unternehmerische Geflecht aus Familie und Unternehmertum in seiner vielschichtigen Komplexität mit Anforderungen, Ansprüchen, Erwartungen, Verantwortlichkeiten und möglichen Kompetenz- und Rollenkonflikten. Im Besonderen wurden Familienunternehmen und deren interne und externe Herausforderungen an die Familie, die Übergebenden und Übernehmenden, die Beschäftigten, Banken, Kunden und weiteren Stakeholder sowie die Unternehmen selbst bearbeitet. Auch das er-

folgreiche Vorgehen in kritischen Situationen und die Bewältigung von Konflikten wurden mittels geeigneter Methoden und Instrumente entsprechend dem letzten Stand wissenschaftlicher Erkenntnisse vermittelt.

Mix aus Theorie und Praxis

Die ersten Absolventen sind voll des Lobes über den innovativen Lehrgang, aber auch für die dahinterstehende Plattform, die vor Kurzem am MCI eingerichtet wurde: Das Zentrum Familien-

unternehmen ist eine gemeinsame Initiative von MCI und Wirtschaftskammer Tirol und trägt durch Forschung, Lehre und Weiterbildung dazu bei, die Wirtschaftskraft von inhabergeführten Unternehmen nachhaltig zu stärken. Susanne Neuhauser, geschäftsführende Gesellschafterin von Idealtours und Absolventin des Lehrgangs, bringt es auf den Punkt: „Ich halte es für sehr wichtig und wertvoll, dass es hier eine Plattform gibt, auf der man sich auf Augenhöhe und vertrauensvoll austauschen

Lob von Absolventen

»Ich halte es für sehr wichtig und wertvoll, dass es hier eine Plattform gibt, auf der man sich auf Augenhöhe und vertrauensvoll austauschen kann.«

Susanne Neuhauser, geschäftsführende Gesellschafterin von Idealtours



kann.“ Als besonders wertvoll wurde die Kombination aus Theorie und Praxis empfunden. Wolfgang Sief, Geschäftsführer von SIKO Solar, fasst es so zusammen: „In der sehr intensiven Zeit konnte jeder Teilnehmer sein Unternehmen aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten und viele der theoretischen Inhalte am Beispiel unserer Unternehmen diskutieren.“ Beide empfehlen den neuen Lehrgang allen Familienangehörigen, die in ihren Unternehmen an verantwortlicher Position arbeiten, die das Familienunternehmen übernehmen wollen oder sich gerade im Übergabeprozess befinden, unabhängig von der Unternehmensgröße. Am besten wäre, so Susanne Neuhauser, „wenn Übergabe und Nachfolger gemeinsam kommen, da alle vom gegenseitigen Austausch profitieren können.“

Strategische Positionierung von Familienunternehmen

Anita Zehrer, Leiterin des Zentrums



Anita Zehrer, Leiterin des Zentrums Familienunternehmen am MCI

Familienunternehmen am MCI freut sich über die positiven Resonanzen auf den ersten Lehrgang: „Der Lehrgang ‚Family Business‘ wurde entwickelt, damit FamilienunternehmerInnen in der Lage sind, innovative Ansätze in ihren Betrieben zu verankern, Prozesse zu optimieren, das Familienunternehmen strategisch zu positionieren und signifikante Verbesserungen für ihr Unternehmen zu erzielen.“ Und Susanne E. Herzog, Leiterin MCI Executive Education, >>



Die neuen Tagungshotels in den Alpen



Green Meeting
 ÜN, Tagungsraum, Verpflegung
 ab € 89,- p. P.



explorer
HOTELS

DE +49 (0)8322 / 940 79 444

AT +43 (0)5558 / 20 333 444

www.explorer-hotels.com/meeting

Jetzt anfragen!



Internationaler Coup

»Unseren Studierenden wird damit eine einmalige Möglichkeit in ihrem Leben geboten. Und wir freuen uns besonders, Studierende der Pepperdine University und der Texas A&M University bei uns zu begrüßen.«

Susanne Lichtmanegger, Leiterin des Bereichs International Relations am MCI

» ergänzt: „Wir sehen es als unseren Auftrag, mit diesem innovativen und praxisrelevanten Zertifikatslehrgang einen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit von Familienunternehmen zu leisten.“

Partnerschaft in den USA

Das Management Center Innsbruck darf sich aber auch über eine internationale Errungenschaft freuen: Kürzlich konnte die heimische Institution ein Partnerschaftsabkommen mit zwei hochrangigen amerikanischen Hochschulen abschließen: der Pepperdine University in Kalifornien und der Texas A&M University. Damit kommt die Unternehmerische Hochschule® dem vermehrten Wunsch der MCI-Studierenden nach einem Auslandssemester in den USA nach. Diese schätzen die Möglichkeit, in einem englischsprachigen Umfeld ihre Sprachkenntnisse zu verbessern, von der hervorragenden akademischen Qualität US-amerikanischer Hochschulen zu profitieren und den „American Way of Life“ zu erfahren.

Die Texas A&M University liegt in College Station, 150 Kilometer nördlich von Houston. Sie ist Mitglied der Association of American Universities, einem seit 1900 bestehenden Verbund führender forschungsintensiver nordamerikanischer Universitäten. Zudem zählt die wohl wichtigste Universitätsrangliste der Welt – das Shanghai-Ranking – die texanische Universität zu den 100 besten Hochschulen der Welt. Weiters beheimatet die Texas A&M University die

Präsidentenbibliothek von George Bush (dem Älteren).

Die Pepperdine University befindet sich in Malibu und wurde vom U.S. News & World Report auf Platz 50 der besten amerikanischen Universitäten gekürt. Eine weitere besondere Auszeichnung – den „Dorms Like Palaces“-Award (Wohnheime wie Paläste) – hat die Hochschule durch die Fachzeitschrift Princeton Review erhalten. Die Pepperdine University hat mehrere Zweigstellen, sowohl in der Stadt Los Angeles als auch in Kalifornien.

„Einmalige Möglichkeit“

Andreas Altmann, Rektor des MCI freut sich: „Die 2016 erhaltene, prestigeträchtige AACSB-Akkreditierung zeigt, dass wir mit den besten Hochschulen Amerikas Schritt halten können. Wir freuen uns sehr, dass damit solch hochkarätige Kooperationen weiter ausgebaut werden können.“ Susanne Lichtmanegger, Leiterin des Bereichs International Relations am MCI fügt hinzu: „Unseren Studierenden wird damit eine einmalige Möglichkeit in ihrem Leben geboten. Und wir freuen uns besonders, Studierende der Pepperdine University und der Texas A&M University bei uns zu begrüßen.“

VM



Wolfgang Sief, Geschäftsführer von SIKO Solar und Teilnehmer des MCI-Lehrgangs

CONGRESS UND MESSE INNSBRUCK GMBH

In den Veranstaltungshäusern der Congress Messe Innsbruck treffen Menschen zum Informations-, Produkt- und Leistungsaustausch von wirtschaftlicher, wissenschaftlicher und kultureller Bedeutung aufeinander.

An drei Standorten alpin-urban tagen



Die Orangerie im Congress Innsbruck bietet ein besonderes Ambiente.



Der congresspark igls bewährt sich insbesondere für Firmentagungen.

■ Mit jährlich bis zu 500 Veranstaltungen sowie über einer halben Million Besuchern ist die Congress Messe Innsbruck (CMI) der Leitbetrieb unter den Tiroler Veranstaltungshäusern und einer der erfolgreichsten Partner für Wirtschaft und Wissenschaft in Österreich.

Fokus auf Tagungsbereich

„Einen starken Fokus legen wir seit vielen Jahren auf den Tagungsbereich“, erklärt CMI-Direktor Christian Mayerhofer. Gute Beispiele dafür seien die Tyrolit Hausmesse, der Marketing Day der Tirol Werbung, die IPM Strategy Days oder zahlreiche Roadshows, die 2017 bereits stattfanden. „Das Raum- und

Serviceangebot an unseren drei Standorten ist dafür vielfältig und wird individuell auf den Bedarf und die Wünsche ausgerichtet“, fügt Prokurist Werner Verocai hinzu. Beliebte bei nationalen und internationalen Unternehmen sei beispielsweise der auf über 900 Metern Seehöhe gelegene congresspark igls – besonders aufgrund seines einzigartigen Ambientes, eingebettet in den pittoresken Kurpark.

Funktionell und attraktiv

Mit dem im Jahr 2012 neu errichteten und hochmodernen MesseForum wurden zudem am Standort Messe höchste Standards für Tagungen, Seminare sowie Firmenevents und -feiern geschaffen. Aber auch der Congress Innsbruck wird in vielfältiger Weise von Unternehmen für Tagungen und Events genutzt und hat mit der Orangerie, dem Saal Brüssel oder dem Saal Innsbruck gleichermaßen äußerst funktionelle wie attraktive Räumlichkeiten. „In diesem Zusammenhang spielt auch die kulinarische Vielfalt unserer gastronomischen Partner an den Standorten eine wichtige Rolle, die es uns ermöglicht, für alle Arten von Veranstaltungen eine optimale und individuelle Kulinarik anzubieten“, betont Direktor Mayerhofer.

Starker Standort

Die Stärke des Standortes Tirol belegt der aktuelle Branchenreport: „Wir sind hoch erfreut, dass Tirol im Segment der internationalen Kongresse und Tagungen und bei den Nächtigungen der Teilnehmer nach der weltweiten Top-Destination Wien innerhalb von Österreich auf Platz 2 rangiert“, berichtet Mayerhofer. Innsbruck konnte erst unlängst mit hochkarätigen Kongressen, wie etwa dem Kongress der Europäischen Gesellschaft für Thoraxchirurgie (ESTS) mit rund 1.500 internationalen Teilnehmern, punkten. In Kürze erwartet das Veranstaltungshaus mit der Partylite Nationalkonferenz einen mehrtägigen Firmenevent mit 1.000 Teilnehmern.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Congress und Messe Innsbruck GmbH

6020 Innsbruck, Rennweg 3

Tel.: +43/512/59 36-1000

Fax: +43/512/59 36-1119

sales@cmi.at

www.cmi.at



CMI-Direktor
Christian
Mayerhofer

UNIQA Österreich ist die stärkste Einzelversicherung des Landes und mit einem Marktanteil von stattlichen 30,6 Prozent auch in Tirol die klare Nummer eins.

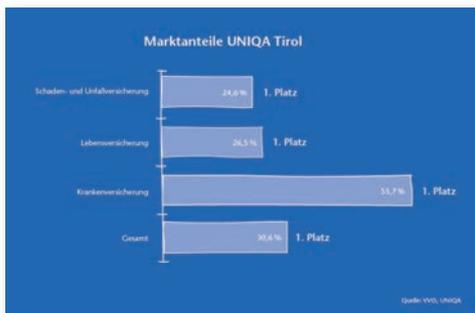
Marktposition weiter gestärkt.

Das Team der UNIQA Tirol hat ganze Arbeit geleistet. Die Landesdirektion Tirol erreichte im vergangenen Jahr nach der Fusion der vier Einzelgesellschaften Salzburger Landes-Versicherung, Raiffeisen Versicherung und FinanceLife ein verrechnetes Prämienvolumen von 395,6 Millionen Euro. Mit einem Marktanteil von 30,6 Prozent ist

UNIQA Tirol der Versicherer mit der stärksten Präsenz unter den im Bundesland tätigen Versicherern. Reinhold Resch, Landesdirektor Tirol: „Die UNIQA Landesdirektion Tirol hat ihre Marktposition mit einem guten Ergebnis deutlich gestärkt. Wir konnten 2016 vor allem in der KFZ-, der Betriebs- und in der Krankenversicherung wachsen, das spiegelt den großen Einsatz meiner

Mannschaft wider.“

In der Sparte KFZ-, Sach- und Unfallversicherung wuchs UNIQA Tirol mit einem Prämienvolumen von 177,6 Millionen Euro um 1,5 Prozent. Vor allem im KFZ-Bereich legte UNIQA Tirol mit 4,5 Prozent Prämienwachstum deutlich über dem Markt zu. Das verrechnete Prämienvolumen in der Krankenversicherung, das im vergangenen Jahr



INFO-BOX

UNIQA Österreich

Rund 6.000 Mitarbeiter von UNIQA Österreich betreuen 3,5 Millionen Kunden mit rund 9,9 Millionen Versicherungsverträgen. Die ausgeprägte Serviceorientierung und Kundennähe wird durch die neun Landesdirektionen und über 400 Servicestellen unterstrichen. UNIQA Österreich erreichte 2016 einen Marktanteil von rund 21 Prozent und ist damit der größte unter den mehr als 50 in Österreich tätigen Versicherern. UNIQA ist – laut unabhängigen Untersuchungen – seit Jahren die bekannteste Versicherungsmarke in Österreich und auch jene, der die Österreicher das größte Vertrauen entgegenbringen.



114,2 Millionen Euro erreichte, kletterte um 3,3 Prozent nach oben. Nur die verrechneten Prämien in der Lebensversicherung gegen laufende Prämien sanken um 3,7 Prozent auf 98,5 Millionen Euro.

344,2 Millionen Euro an Schäden und Leistungen

An Kunden und Geschädigte hat UNIQA Tirol im vergangenen Jahr Zahlungen in der Höhe von 344,2 Millionen Euro geleistet. „Im Leistungsfall kommt es darauf an, dass wir für unsere Kunden da sind und sie unterstützen. Wir können mit unserem dichten Netz an Beratern mit einer schnellen und unkomplizierten Schadensabwicklung vor Ort punkten“, so Resch.

Wachstumsziele für 2017

Im aktuellen Jahr möchte die Landesdirektion vor allem den Bereich der indi-

Fokus auf Unternehmen

»Wir haben bereits jetzt ein großes Portfolio an KMU, die uns ihr Vertrauen schenken. Im laufenden Jahr setzten wir verstärkt auf die Absicherung dieser Unternehmen.«

Reinhold Resch, UNIQA-Landesdirektor Tirol



viduellen Versicherungslösungen für Klein- und Mittelbetriebe (KMU) stärker forcieren. Resch: „Wir haben bereits jetzt ein großes Portfolio an Klein- und Mittelbetrieben, die uns ihr Vertrauen schenken. Wir setzen im laufenden Jahr verstärkt auf die Absicherung dieser Unternehmen. Es geht uns darum, mehr Risikobewusstsein zu schaffen, und aufzuzeigen, wie man sich im Fall der Fälle sinnvoll absichern kann.“ Ausbau-

en will die Landesdirektion Tirol auch die Zahl der Mitarbeiter, denn Beratung ist nach wie vor ein wesentlicher Faktor. „Eine Versicherung ohne professionelle Beratung wird es nicht geben“, sagt Resch. In der UNIQA Landesdirektion Tirol betreuen ca. 370 Mitarbeiter rund 246.000 Kunden mit über 921.000 Verträgen. Mit acht Service Centern sowie 39 Generalagentur-Standorten ist UNIQA in Tirol flächendeckend vertreten. **BO**

DER ÜBERFLIEGER IM BEREICH BRANCHENSOFTWARE

Mit ihrer flexiblen Lösung für Handwerk und Handel für jede Unternehmensgröße schließt die Tiroler Firma PraKom eine Marktlücke.

Die Firma PraKom ist mit dem Erfolgsrezept einer einfachen und intuitiv verständlichen IT, die zeigt, wie effizient Unternehmensbereiche vernetzt werden können, zum Ansprechpartner für maßgeschneiderte Software im Handwerk und Bauhandel für alle Unternehmensgrößen geworden.



Martin Praxmarer, Geschäftsführer

Geschäftsführer Martin Praxmarer, früher selbst im Handwerk tätig und heutiger Entwicklungsleiter, ist stolz auf die positiven Entwicklungen seines Betriebs. „Wir freuen uns besonders über die vielen neuen Kunden, die VenDoc ihr Vertrauen schenken. Firmen wie ETECH Schmid u. Pachler Elektrotechnik GmbH & Co KG sind unser Antrieb, um immer besser zu werden.“

Zusammen mit der überarbeiteten Homepage ging kürzlich auch eine neue Version von VenDoc online. Die Software ist nun schneller und noch übersichtlicher als zuvor. Die B2B-Schnittstelle wurde erweitert, sodass nun auch Eingangsrechnungen vollkommen automatisiert verarbeitet werden können. VenDoc ist somit das erste Produkt in Österreich mit einer Vollenbindung zu Regro und Schacke.



Hannes Koidl, Geschäftsführer

VenDoc überzeugte zudem Franchisenehmer der Expert-Gruppe in Österreich. Die positive Zusammenarbeit blieb nicht unbeobachtet, nun ist VenDoc eine offiziell von Expert Österreich empfohlene Software und beweist erneut, dass die Softwarelösung inzwischen im Bereich Elektro nicht mehr wegzudenken ist und neue Maßstäbe setzt.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PraKom Software GmbH

6250 Kundl, Achenfeldweg 8

Tel.: + 43/5338/207 40

info@prakom.net, www.prakom.net

Modernste Standards, praktisch wartungsfrei und einzigartig im Shoppingcenter-Bereich: Der am SILLPARK gelegene Tivoli-Wehr verfügt nach dem Umbau über eine innovative Fischrampe. **Wildbach-Flair mitten in Innsbruck.**

Der SILLPARK in Innsbruck ist in der Shoppingcenter-Branche einzigartig, weil er über ein eigenes Wasserkraftwerk verfügt. Bereits seit 1990 versorgt ein Wasserkraftwerk den SILLPARK mit Ökostrom. Im Frühjahr setzte der SILLPARK gemeinsam mit der Brenner Basistunnelgesellschaft BBT SE den nächsten Schritt und eröffnete die

neu errichtete fischpassierbare Rampe im Bereich Tivoli-Wehr. Die Fische können somit die Sill in beide Richtungen passieren. Die Fischrampe entspricht den modernsten Standards, ist praktisch wartungsfrei und einzigartig im Shoppingcenter-Bereich. Investiert wurden ca. 1,5 Millionen Euro, inkl. Förderungen von Bund und Land. Das Kraftwerk erzeugt im Jahr ca. vier

Millionen Kilowattstunden Strom und beliefert außerhalb der SILLPARK-Öffnungszeiten auch das öffentliche Stromnetz.

Projektpartner BBT: „Fischrampe bedeutet Leben für die Sill“

Die Kooperation zwischen dem SILLPARK und der BBT SE ist deshalb zustande gekommen, weil auch seitens der



Die neue Fischtreppe: Über die flachen Geländestufen können die Fische wieder flussaufwärts schwimmen.



Der Tivoli-Wehr vor dem Umbau

BBT SE eine Fischtreppe vorgesehen war: Das Gelände des SILLPARK im Bereich Tivoli-Wehr hat sich als optimaler Standort für die Investition in eine gemeinsame Fischtreppe ergeben. „Die Fischrampe bedeutet Leben für die Sill und Leben für das Land. Fluss und Tunnel haben gemeinsam, dass sie verbinden“, sagt Johannes Hager, Leiter der Rechtsabteilung der BBT SE. Von den möglichen Aufstiegshilfen ist die gewählte Ausführung der fischpassierbaren Rampe die hochwertigste und entspricht technologisch dem State of the Art. „Im SILLPARK ist der Ökostrom zuhause“, bestätigt Gerhard Moser von der Wasser-, Forst- und Energierechtsabteilung des Landes Tirol.

SILLPARK: „Fischtreppe ist praktisch wartungsfrei“

Die neue Fischtreppe stellt einen beson-

Im Einklang mit der Natur

»Für den Laien sieht der Lauf der Sill an der betreffenden Stelle jetzt aus wie ein natürlicher Flusslauf. Wir haben also Wildbach-Flair mitten in der Stadt.«

SILLPARK-Center-Manager Markus Siedl

ders ökologischen Betrieb des SILLPARK-Wasserkraftwerks sicher. „Für den Laien sieht der Lauf der Sill an der betreffenden Stelle jetzt aus wie ein natürlicher Flusslauf. Wir haben also Wildbach-Flair mitten in der Stadt“, zeigt sich SILLPARK-Center-Manager Markus Siedl stolz und ergänzt: „Für den SILLPARK ist die neue Fischrampe auch deshalb eine Verbesserung, weil diese praktisch wartungsfrei ist.“ Das für den Kraftwerksbetrieb notwendige Wasser wird auf der >>



Center-Manager Markus Siedl vor der neuen Fischrampe

Wir bieten Lösungen und kalibrieren Ihre Messgeräte ...



-  **EINLESEN**
-  **ZUORDNEN**
-  **VERNETZEN**

Die CQS Messtechnik GmbH wurde 1997 in Schwaz/Tirol gegründet und feiert heuer ihr 20-jähriges Jubiläum im Dienste der Wirtschaft.

Die CQS Messtechnik GmbH ist ein Kalibrierlabor mit Akkreditierung durch das BM für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft nach EN ISO/ IEC 17025:2005 für die Messgrößen Länge, Masse, Drehmoment, Härte und Eichstelle für Waagen bis 100t.



V.l.n.r.: Eduard Forstenlechner (Wasser & Umwelt), Gerhard Moser (Land Tirol), Johannes Hager (Leiter Rechtsabteilung BBT SE), Christoph Andexlinger (SES/Head of Center Management), Markus Siedl (Center-Manager SILLPARK)

INFO-BOX I

Hintergrund-Infos zum Wasserkraftwerk

An der Stelle des jetzigen SILLPARK-Wasserkraftwerks bestand bereits seit Anfang des 20. Jahrhunderts ein Kraftwerk. Dieses wurde ursprünglich von der Firma Rhomberg errichtet. Sie erbaute auch ein Wehr quer über den Fluss, das für die Wasserableitung in den Kraftwerkskanal sorgte. Als Aufstiegshilfe für die Fische diente damals ein schmaler Kanal am westlichen Flussufer.

Bei der Übernahme des Kraftwerks durch den SILLPARK wurde eine neue Wehranlage konzipiert und die dazugehörige Fischeaufstiegshilfe errichtet.

Während ein Wasserkraftwerk an und für sich eine der umweltverträglichsten Energiegewinnungsarten ist, stellt ein Wehr mit Aufstiegskanal als Begleitmaßnahme doch einen erheblichen Eingriff in die Umwelt dar. Daher ist die Freude umso größer, dass die moderne Fischtrappe allen ökologischen Anforderungen entspricht.

» linken Seite der Sill in einen Kanal geführt. Eine Wasserstandsregelung stellt sicher, dass stets ausreichend Wasser im Flusslauf verbleibt.

Nach 70 Jahren schwimmen Fische wieder sillaufwärts

Dass die Fischtrappe funktioniert und dem Tierwohl zugutekommt, zeigen erste Beobachtungen: Schon kurz nach Fertigstellung wurden aus dem Unterwasser der Rampe stammende Äschen aufgefunden. Auch ein vermehrtes Vorkommen von Regenbogenforellen haben die Experten bereits beobachtet. „Nach rund 70 Jahren können die Fische wieder vom Inn kommend sillaufwärts schwimmen“, freut sich Eduard Forstenlechner von Wasser & Umwelt, dem technischen Büro für Wasserwirtschaft.

Zwei Drittel der Kunden kommen mit Öffis, Rad oder zu Fuß

Nicht nur mit dem Wasserkraftwerk und der Fischtrappe ist der SILLPARK nachhaltig aktiv: Die Kunden können den

Ökostrom aus der Sill auch in den neu errichteten E-Tankstellen in der SILLPARK-Tiefgarage tanken. Dass sie umweltbewusst unterwegs sind, zeigen aktuelle Zahlen des renommierten Marktforschungsinstituts Gallup: Zwei Drittel der SILLPARK-Besucher reisen CO₂-neutral an. Dabei ist die Gruppe derer, die mit den Öffis kommen, mit 35,8 Prozent am größten. Zu Fuß in den SILLPARK gelangen 20,8 Prozent, und mit dem Fahrrad 8,3 Prozent der Befragten. Die durchschnittliche Anfahrtsdauer liegt bei nur 22 Minuten und ist damit im internen SES-Shoppingcenter-Vergleich sehr kurz. **MW**

INFO-BOX II

Technische Daten der Fischrampe

- Die Fischrampe erstreckt sich über eine Länge von 72 Metern und ist insgesamt 25 Meter breit.
- Das Gefälle der Rampe beträgt 2,88 Meter, das sind 4 Prozent.
- Dieses Gefälle wird in sieben Stufen (Querriegel) überwunden. Jede dieser Stufen weist eine Zone mit ruhigem Wasser auf, die die Fische als „Rastplatz“ nutzen können.

FERATEL MEDIA TECHNOLOGIES AG

Die feratel media technologies AG mit Firmensitz in Innsbruck ist der touristische Gesamtlösungsanbieter.

Innovative Ideen, überzeugende Lösungen



Kompetenz und Begeisterungsfähigkeit als Basis des Erfolgs. Das feratel-sitour-Team.

■ Kein Kunde ist feratel zu groß, keiner zu klein: von ganzen Tourismusregionen und Skigebieten bis zum kleinsten Hotel. Internationale Präsenz ist durch Standorte in Österreich, Deutschland, der Schweiz, Italien, Belgien, den Niederlanden, Spanien, Tschechien, der Slowakei, Bulgarien, den USA und Japan gewährleistet. Partner in Frankreich, Schweden und Russland sorgen zusätzlich dafür, dass feratel-Produkte weltweit vertreten sind.

Die Geschäftstätigkeit des Konzerns ist aufgeteilt in: Telekommunikation (TELE), Informations- und Reservierungssysteme (ISR) und Medien. Der Synergie der drei Sparten kommt dabei großer Stellenwert zu.

Telekommunikation

Kaum ein Hotelgast, Fernsehkonsument oder Internetuser, der noch nicht mit dem Segment Telekommunikation (TELE) von feratel in Berührung gekommen ist, bietet es doch neben dem klassischen Panoramafernsehen, das in TV-Stationen in ganz Europa ausgestrahlt wird, die weltweite Verbreitung von HD-Panorama-Livestreamings von 400 Standorten. Die Bilder der Kameras können online und mobil via Destinations- und Portalseiten, Smartphone, Connected TV, Smartwatch, Navigationsgeräten usw. empfangen

werden. Ergänzend werden die bekannten und beliebten Wetterpanoramabilder über Hotelchannels und Digital-Signage-Systeme ausgespielt.

Informations- und Reservierungssysteme (IRS)

Im Geschäftsfeld IRS zählt feratel 4.000 Destinationen zu seinen Kunden. feratel bietet dabei Lösungen und Produkte, mit denen alle relevanten Vertriebskanäle online und offline bedient und sämtliche Aufgaben im touristischen Ablauf technologiegestützt abgewickelt werden können. Die Basis bildet das Destinationsmanagementsystem Deskline®, ergänzt um zahlreiche Produkte wie den WebClient, den MeldeClient, die Gästecard oder den Channelmanager u. v. m. Ziel der gesamten IRS-Produktpalette ist die optimale Vermarktung touristischer Produkte sowie eine langfristige Kundenbindung.

Medien

Zum Geschäftsbereich Medien zählen einerseits die Produkte und Dienstleistungen der sitour-Tochtergesellschaften, d. h., analoge und digitale Informations-, Sicherheits- und Orientierungssysteme für Skigebiete, sowie die Vermarktung unterschiedlichster Werbeflächen und Werbeformen. Mehr als 1.000

Regionen im alpinen Bereich setzen Winter wie Sommer auf sitour. Dies ist eine deutliche Bestätigung für den konsequenten Weg von sitour, der aus kompetenter Beratung, umfangreichem Wissen im Bereich von Bergbahnen und (Winter-)Sport, gepaart mit technologischem Vorsprung besteht.

Darüber hinaus zählen die in Zusammenhang mit den Panoramabildern stehenden Onlineprodukte (Top-Hotel-Links, diverse Smartphone-Apps, Smart-TV-Apps via Samsung, LG, Apple TV, Amazon-Fire-TV-Stick etc.) sowie neuartige Lösungen im Bereich Engagement-Marketing (Hello Spot, Social Wall) zum Mediensegment. Umfassende Digital-Signage-Lösungen für unterschiedlichste Anwendungen (Destinations-TV, Kabel-TV, Hotel-TV, Infotainment in Skigebieten etc.) sowie individuelle Akkreditierungslösungen für Großveranstaltungen runden die Produktpalette im Medienbereich ab.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

feratel media technologies AG

6020 Innsbruck

Maria-Theresien-Straße 8

Tel.: +43/512 72 80-0, Fax-DW: -1080

www.feratel.at, www.feratel.com



Landeshauptmann Günther Platter (5. v. r.), Tirol-Werbung-Geschäftsführer Josef Margreiter (4. v. l.), Johannes Haid (Hypo Tirol Bank, 5. v. l.) mit den Preisträgern des Tirol Touristica 2017 (v. l.): Kurt Tropper (KochArt), Florian Werner (Arlberg 1800), Bettina Geisl (Kommunikation Biathlon-WM), Ronald Petrini (Standortmarke Reutte), Sepp Rettenbacher (Gaia Stubai), Stefan Mangott und Georg Geiger (beide Erlebnispark Hög)

Bei den Touristica Awards, die im Zuge des Tiroler Tourismusforums stattfanden, wurden Ende Juni im congresspark igls sechs Auszeichnungen für touristische Innovationen vergeben.

Touristica Awards 2017.

Einmal jährlich versammelt das Tiroler Tourismusforum Branchenvertreter und Partner im congresspark igls. Neben den Themen Olympia sowie Landwirtschaft und Tourismus stand am 29. Juni 2017 die Vergabe der Tirol Touristica Awards im Mittelpunkt der Veranstaltung. Alle zwei Jahre werden herausragende Leistungen im Tiroler Tourismus mit diesem Innovationspreis prämiert. 20 Projekte waren diesmal in

den vier Kategorien eingereicht worden, aus denen die 15-köpfige Jury sechs Preisträger ausgewählt hat.

Außergewöhnliche Projekte

Die Auszeichnung in der Kategorie Events und Großveranstaltungen ging an Gaia – Stubai Mutter Erde. Die multimediale Ski- und Tanzperformance feierte im heurigen Februar ihre Premiere und überzeugte die Jury durch „die mutige und eigenwillige Verbin-

dung von Kultur, Sport und Natur“. In der Kategorie Infrastruktur und Bauten erhielt das Arlberg 1800 in St. Christoph einen Tirol Touristica Award. Für die Jury ist die höchstgelegene Kunst- und Konzerthalle in den Alpen „ein außergewöhnliches und mutiges Projekt mit hohem Innovationsgrad und internationaler Strahlkraft.“ Bei der Initiative KochArt in den Kitzbüheler Alpen war die Jury von der „gekonnten Umsetzung und Kom- >>

TAGEN MIT WEITBLICK

Tirol ist *die* Destination für Tagungen, Kongresse, Seminare, Incentives und weitere Firmenevents im Herz der Alpen.

2004 wurde das Convention Bureau Tirol mit 33 Tiroler Partnern, die sich aus qualitätsgeprüften Kongresszentren, Tagungshotels, Locations, Agenturen und strategischen Anbietern zusammensetzen, gegründet und hat sein Netzwerk bis heute nahezu verdoppelt.



Veronika Handl,
Leiterin des
Convention
Bureau Tirol

Als neutrale Service- und Beratungsstelle steht das CBT allen Tagungs- und Kongressplanern, auch den regionalen Seminarverantwortlichen, zur Seite und unterstützt kostenfrei auf dem Weg zum Gipfelsieg mit Informationen, Ideen sowie den richtigen Kontakten.

„Durch den starken Wissenschafts- und Forschungsstandort Tirol wollen wir die Destination ganzjährig als den begehrtesten Kraftplatz der alpinen Welt für Kongresse und Tagungen aller Art etablieren“, so Veronika Handl, Leiterin des Convention Bureau Tirol. „Mit unseren außergewöhnlichen Locations, der Kombination aus Tradition und Moderne, mit der Einzigartigkeit, die Natur in die Meetings direkt zu integrieren, mit unseren unzähligen Möglichkeiten für Aktivitäten aller Art, mit modernster



Technik, kreativen Formaten, hochqualitativem Personal und den kurzen Wegen besteht Tirol als hervorragende Tagungsdestination auch im internationalen Vergleich.“

www.convention.tirol.at

Bezahlte Anzeige



Tirol
Convention Bureau

Tagen mit
Weitblick



Ehrenpreis für die Standortmarke Reutte



Kommunikationsteam der Biathlon-WM in Hochfilzen



Infrastruktur- und Bautenpreis für das Arlberg 1800



Preis für Angebotsentwicklung an KochArt



Das Team von Gaia Stubai Mutter Erde



Sonderpreis für Team des Erlebnisparks Hög

» munication des Trendthemas regionale Kulinarik“ angetan. 23 Wirte haben sich im Rahmen dieser Initiative zusammengeschlossen und den Themen Regionalität und Nachhaltigkeit verschrieben – unter anderem mit der Belebung alter Tierrassen und Gemüsesorten. Lohn ist der Tirol Touristica Award in der Kategorie Angebotsentwicklung.

Weitsichtige Konzepte

Die Tourismuskommunikation zur Biathlon-WM 2017 in Hochfilzen wurde in der Kategorie Marketing und Vertrieb ausgezeichnet. Die Jury vergab diesen Preis unter anderem „für ein weitsichtiges Kommunikationskonzept“. Die Veranstaltung wurde „für die Standort- und touristische Marke optimal genutzt“. In gleich zwei Kategorien – nämlich Angebotsentwicklung sowie Infrastruktur und Bauten – überzeugte der Erlebnispark Hög in Serfaus die Jury. Diese hat die Auszeichnung „für die konsequente, hoch qualitative Weiterentwicklung des Angebots der Familienregion Serfaus-Fiss-Ladis“ vergeben. Prämiert wurde außerdem der Tourismusverband Reutte. Die Entwicklung und gelungene Umsetzung der ersten Maßnahmen zur neuen Standortmarke Reutte gemeinsam mit den relevanten regionalen Partnern hatten die Jury überzeugt. Mangels einer Kategorie Marke erhielten die Außerferner daher einen Ehrenpreis zugesprochen.

Innovationen als Mittel zur Differenzierung

„Der touristische Wettbewerb wird immer härter. Erfolgreiche Innovationen sind eines der wichtigsten Mittel, um uns von der Konkurrenz abzuheben und unsere touristische Spitzenposition zu

behaupten“, resümierte Tirols Tourismusreferent und Landeshauptmann Günther Platter. „Mit den Tirol Touristica Awards machen wir die herausragenden Leistungen der Branche sowie deren große Bedeutung sichtbar.“

„Mit der Verleihung dieser Innovationspreise wollen wir den Mut jener belohnen, die Neues zum Wohle unseres Tourismus wagen und uns bei ihnen für die impulsgebenden Projekte mit bewiesenem Erfolg bedanken. Gleichzeitig soll diese Auszeichnung auch Ansporn für viele weitere unserer Leistungsträger sein“, erklärte Josef Margreiter, Geschäftsführer der Tirol Werbung.

Über den Tirol Touristica Award

Der Tirol Touristica Award ist einer der höchsten Tourismuspreise im Land und wird seit 1996 verliehen. Alle zwei Jahre erhalten herausragende Projekte in den Kategorien „Angebotsentwicklung“, „Marketing und Vertrieb“, „Infrastruktur und Bauten“ sowie „Events und Großveranstaltungen“ diesen Preis. Eine 15-köpfige Fachjury beurteilt die Einreichungen zum Tirol Touristica nach fünf festgelegten Kriterien und ermittelt den oder die Gewinner pro Kategorie. Zu diesen Auswahlkriterien zählen die Innovationskraft, die Wirtschaftlichkeit, der Beitrag zur Markenstärkung, die Strahlkraft sowie die Impulsfunktion für andere Unternehmen und Organisationen.

Die Auszeichnungen für die Tirol-Touristica-Preisträger werden von der Hypo Tirol Bank zur Verfügung gestellt und sind Skulpturen namens „Setzlinge“ des Tiroler Künstlers Alois Schild.

Olympia und Landwirtschaft

Neben der Verleihung der Tirol Touristica Awards standen beim heurigen Tiroler Tourismusforum zwei weitere Themen im Fokus: Einerseits wurde den Teilnehmern die Machbarkeitsstudie für eine mögliche Durchführung der Olympischen Winterspiele 2026 präsentiert. Zum anderen beschäftigte sich eine Fachdiskussion mit der kulinarischen Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaft und Tourismus. **VM**



RE/MAX[®]
Conterra Immobilien GmbH

Tel. 0043 (0) 512 566 988
E-Mail: office@conterra.at

www.remax.conterra.at

Die Fa. Conterra Immobilien GmbH ist seit Beginn 2000 Partner der weltweiten Immobilienorganisation RE/MAX und Mitglied der RE/MAX Commercial Gruppe in Österreich. Die Firma hat eine eigene Abteilung ausschließlich für gewerbliche Immobilien und beschäftigt sich mit der Immobilienvermittlung, der Immobilienberatung, der Projektentwicklung und erstellt Gutachten.

In diesem Rahmen werden

- Gewerbeobjekte
- Gewerbegrundstücke
- Büros und Bürogebäude
- Geschäfte, Hotels
- Gastronomieobjekte
- Zinshäuser
- gewerbliche Anlageobjekte jeder Art

betreut.

Gewerbe- und Industriepark Kematen



Bis 20.000 m² zusammenhängende Lager-, Produktions-, Gewerbe- und Büroflächen in modularen Baugrößen werden unmittelbar beim Autobahnanschluss vermietet.

Gewerbe – und Dienstleistungszentrum in Schlitters/Zillertal



Gesamt werden auf 5 Baukörper verteilt ca. 22.000 m² Büro-, Dienstleistungs- und Gewerbeflächen unmittelbar an der Bundesstraße vermietet.

Bis Herbst 2018 entstehen in Kufstein 26 neue Wohneinheiten. Die Gesamtinvestition beträgt rund sechs Millionen Euro. Den Spatenstich nahmen die künftigen Eigentümer selbst vor.

„Wir bauen Wohnungen für Kufstein.“

Kufstein ist eine stark wachsende Stadt. Seit 1981 hat die Bevölkerung um rund fünfzig Prozent zugenommen. Völlig klar, dass Wohnraum immer wichtiger wird. Deshalb bauen wir laufend neue Wohnungen für Kufstein, für die gesamte Region,“ erklären Alfred Thaler und Stefan Kaiserer, die beiden Geschäftsführer von Tiroler Immobilien. Seit 2011 hat ihr Unternehmen rund 100 Wohnungen entwickelt und gebaut, mit dem Spatenstich zur neuen Wohnanlage in der Oskar-Pirlo-Straße kommen weitere 26 Einheiten sowie 40 Tiefgaragenplätze dazu. Bereits im Herbst 2018 werden die neuen Eigentümer hier einziehen.

Neue Projekte bereits auf Schiene

Mehr als zwei Drittel aller Wohnungen sind bereits vergeben, für den Rest gibt es eine detaillierte Vormerkliste. Für den Spatenstich hat sich Kaiserer etwas Besonderes einfallen lassen. Diesen nahmen nämlich nicht wie üblich Politiker, sondern die neuen Eigentümer selbst vor. Stefan Knoll etwa hat gleich mehrere Einheiten gekauft. „Tolle Immobilien sind gerade in Kufstein nicht wie Sand am Meer zu finden. Wenn es solche Gelegenheiten gibt, muss man diese rasch nützen. Wohnungen sind wertbeständig und werfen, wenn man sie nicht selbst

nutzt, sondern vermietet, gute Renditen ab.“ Stark nachgefragt werden derzeit vor allem kleinere und mittelgroße Eigentumswohnungen, pro Quadratmeter sind laut Thaler rund 4.000 Euro zu veranschlagen. Wer dazu noch einen Abstellplatz in der Tiefgarage kaufen will, muss dafür mit rund 20.000 Euro rechnen. „Das ist der heutige Stand, aufgrund der großen Nachfrage und des recht knappen Angebotes werden die Preise in den nächsten Jahren wohl

weiter steigen“, so der langjährige Geschäftsführer von Tiroler Immobilien. Deshalb sind die nächsten Projekte bereits auf Schiene. Weitere Wohnanlagen sind etwa an der Thierseestraße in Kufstein, freilich auch in Münster, Brandenburg, Langkampfen und Schwaz in konkreter Vorbereitung. Übrigens: In der Kufsteiner Feldgasse haben Thaler und Kaiserer in diesen Tagen bereits sechs Wohnungen an die neuen Eigentümer übergeben. **VM**



Spatenstich im Herzen von Kufstein: die neuen Eigentümer und Stefan Knoll, flankiert von den Tiroler Immobilien Geschäftsführern Alfred Thaler (links) und Stefan Kaiserer.

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Melanie Wachter • **Redaktion:** Bettina Ostermann • **Artdirektion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Ueberreuter Print & Packaging GmbH, Industriestraße 1, 2100 Korneuburg, Tel. +43/2262/789, www.ueberreuter.com

STASTO AUTOMATION KG

In Sachen Automation nimmt es der Innsbrucker Branchenspezialist sehr persönlich und kombiniert technische Professionalität mit einer herzhaften Portion Partnerschaftlichkeit.

Automation mit Handschlagqualität

■ Bereits seit mehr als 40 Jahren bringt die 1974 gegründete STASTO Automation KG mit Hydraulik, Pneumatik und Armaturen Schwung in Österreichs und Deutschlands Betriebe – und über Firmenniederlassungen auch nach Tschechien, Polen, Ungarn, Serbien und in die Ukraine. Dabei beschränkt man sich nicht nur auf den Handel mit hochqualitativen Einzelteilen, sondern verbindet ihn mit entsprechendem Service und Beratung. Kombination heißt das Geheimnis! Das herstellerübergreifende Komplett-Sortiment stimmt gekonnt die Spitzenprodukte von 20 ausschließlich europäischen Stammherstellern und weiteren 60 erstklassigen europäischen Anbietern der Automationsbranche aufeinander ab. Das Know-how von STASTO übernimmt dabei eine Veredelfunktion, die aus einer Sache mehr macht als die Summe ihrer Einzelteile.

Praktisch maßgeschneidert

Außerdem entwickelt man in enger Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber spezielle Anwenderkonzepte, besonders für den Maschinen- und Anlagenbau sowie im Bereich der Instandhaltung. Raffinierte Dienstleistungen wie vormontierte und geprüfte Kombinationen, die als STASTO Automationspaket jederzeit mit allen Einzelteilen wiederbestellbar sind,

oder das zu festgelegten Zeitpunkten regelmäßig gelieferte STASTO Terminpaket sparen dabei den Kunden Zeit, Arbeit und Lagerkosten.

STASTO-
Geschäftsführer
Christof Stocker



Montage eines Kugelbahns mit pneumatischem Drehantrieb

Partnership. With Guarantee.

Harmonisches Zusammenspiel hat auch firmenphilosophisch oberste Priorität. Die STASTO PartnerschaftsGarantie lässt Handschlagqualität wiederaufleben und setzt auf Vertrauen und Verlässlichkeit bei fairen Geschäften zum Nutzen aller. Soziale Betriebsführung, optimale Lehrlingsausbildung und Markenbranding haben dem Unternehmen bereits mehrere Auszeichnungen eingebracht. Zuletzt ging die Firma STASTO im Vorjahr in Tirol bei „Austria's Leading Companies“ in der Kategorie der Mittelständler als Sieger hervor.

Beteiligung am Erfolg

Bei den insgesamt 80 Mitarbeitern wird Teamwork aktiv gelebt. Als STASTO-Mit-



Unternehmer in Form von Kommanditisten sind die Mitarbeiter direkt am Firmenerfolg beteiligt – was für den Kunden höchstes Engagement bedeutet. 2016 erwirtschaftete die Unternehmensgruppe einen Umsatz von ca. 18,5 Millionen Euro.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

STASTO Automation KG

Feldstraße 9–11
6020 Innsbruck
Tel.: +43/512/520 76-0
austria@stasto.eu
www.stasto.eu



ENERGIE- UND WASSERSPAREN
IST DIE



DER ZUKUNFT.

Ressourcen, die wir heute schonen, sind morgen noch verfügbar. Deshalb setzen wir von Techem alles daran, den Energie- und Wasserverbrauch Ihrer Immobilien und damit Ihre Kosten zu senken. Mit Produkten, die Verschwendung aufspüren, Systeme optimieren oder Sie beim Energie- und Wassermanagement entlasten.

www.techem.at



techem
Näher sein. Weiter denken.

AB NUR
€ 890,-
PRO JAHR

SENDE

OHNE ENDE!

**UNBEGRENZT FIRMEN- UND
KONSUMENTENDATEN ZUM
FIXPREIS NUTZEN.**

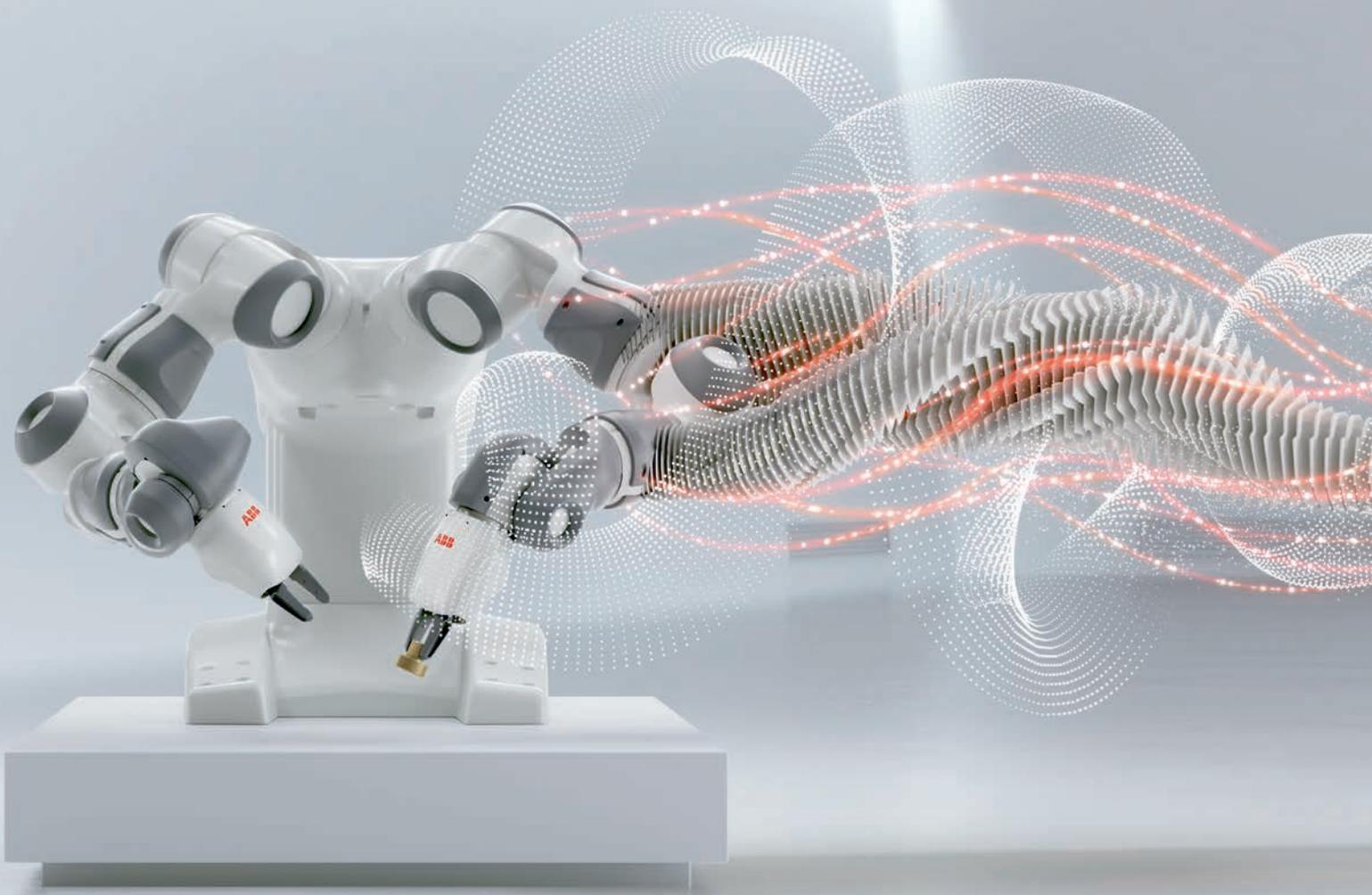
Mehr Infos: Tel.: +43 1 995 84 70
www.heroldboom.at

**ICH
BIN
DER
HEROLD!**

HEROLD

BOOM

BEST OF ONLINE MARKETING



Let's write the future.

Mit intelligenten, kollaborativen Robotern.

Mit dem weltweit ersten wirklich kollaborativen Zweiarmroboter YuMi® hat ABB eine revolutionäre Technologie entwickelt, die es Menschen und Robotern ermöglicht, in unmittelbarer Nähe zueinander zu arbeiten – ohne Käfige und Absperrungen. So maximieren wir das Potenzial beider und heben die Produktivität auf eine neue Ebene. Die Welt diskutiert die Zukunft – wir gestalten sie. www.abb.at

