

NEW BUSINESS



Handelswege

Nie war das Potenzial des Handels größer: Die richtige Omnichannel-Strategie stärkt die Kundenbindung, die Blockchain-Technologie revolutioniert die Lieferkette



NR. 06/18 JULI/AUGUST 2018, 3,90 EURO
OSTERREICHISCHE POST AG, MF 0720009 W
NEW BUSINESS VERLAGS GMBH, 0710-SAUER-GASSE 6, 1060 WIEN



Top-Thema So schlagen sich heimische Einzelhändler im Omnichannel Retailing
Innovative Industrie IT, ERP & CRM: Bessere Ressourcenplanung, besseres Kundenmanagement
Tirol Die spektakuläre Bond-Erlebniswelt auf 3.050 Metern Höhe



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



10 Menschen & Karrieren
Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

12 Porträt
Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Ing. Marcus Schellerer, Rittal-Geschäftsführer

16 Coverstory
So schlagen sich heimische Einzelhändler im Omnichannel Retailing

22 Die bargeldlose Zukunft
Wie sieht die Zukunft ohne Bargeld und Bankomatkarten aus?

24 Preisfalle E-Commerce
Onlineanbieter werden in Sachen volatile Preisgestaltung immer kreativer und verärgern damit Kunden

28 Potenziale der Blockchain
Im Supply-Chain-Management bietet die Technologie große Chancen

32 Der digitale Warenkorb
80 Prozent aller Onlineshops scheitern. Wir liefern Tipps für den Erfolg

36 Start-ups
Neues aus der Welt der innovativen Jungunternehmer aus Österreich

42 Büchertipps
Die neuesten Buch-Highlights für den Sommer: u. a. Jäger, Hirten, Kritiker von Richard David Precht

46 Hot & Top
Innovation und Design in einem – die neuen Produkte auf dem Markt

48 Hotel Tipp
E-Biken, Saunaaufgüsse oder Yoga am See – im grandiosen Hotel Hochschober wird einem nicht fad



Schwerpunkt:
IT, ERP, CRM
auf 80 Seiten
Österreichs Top-Highlights



Interessantes in dieser Ausgabe
Bessere Kontrolle über Daten
Überarbeitete App von EPLAN
Ab in die Cloud mit dem ERP

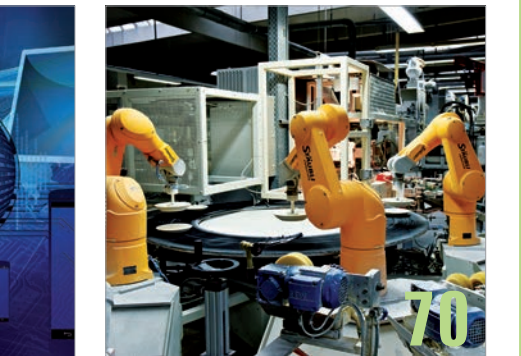


50 Coachingzone

Die monatliche Kolumne zum Thema Coaching von Dr. Hannes Somberger

163 Cartoon

NEW BUSINESS zeigt den neuesten Cartoon des Frankfurter-Rundschau-Karikaturisten Kai Flemming



Digitalisierung & Legacy-Welten
Steuerung von Geschäftsabläufen
Automatisierte Manufaktur
und vieles mehr ...



IN DIESER AUSGABE

→ 32 Seiten Tirol-Spezial

04 Payday

Das Tiroler Start-up Greenstorm kann nach erfolgreichem Crowdfunding seine Investoren auszahlen

08 007 auf der Piste

James-Bond-Installation bietet cineastisches Gipfelerlebnis in Sölden

14 Digitales Training

Smartphone-App zur Schulung der Tormänner beim FC Wacker Innsbruck

20 Fruchtbares Geschäftsjahr

Tiroler Familienunternehmen Darbo auf Wachstumskurs im In- & Ausland

24 Großer Pitch in Kitzbühel

Die heimische Start-up-Szene traf sich in Kitzbühel, um über 100 internationale Investoren zu beeindrucken

30 Gebündelte Kompetenz

DB Schenker investiert 33 Mio. Euro in Logistikzentrum in Vomperbach



Fotos: Pixabay, Rittal, Hotel Hochschobler, SAP AG, Stäubli, Greenstorm, Kitzbuehel Tourismus/Michael Werlberger, Bergbahnen Sölden

herzlich
hart.

**HOLZ
BAU
MAIER**

Dafür schlägt unser Herz!



Victoria E. Morgan

Melanie Wachter

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Wieder einmal eine Fußball-WM ohne Österreich. Auch wenn das Nationalteam mit dem freundschaftlichen Sieg über Deutschland kurz vor Beginn des FIFA World Cups in Russland zumindest vorübergehend den Kleiner-Bruder-Komplex gemindert hat, tröstet das nur schwach darüber hinweg, dass es diesen Sommer kein Wunder von Cordoba geben wird. Wer hierzulande während der größten Sportveranstaltung der Welt trotzdem als Sieger hervorgeht: Der heimische Handel! Denn im Schnitt belaufen sich die Mehrausgaben während der WM bei Elektroartikeln auf 23 Euro, das Frischesortiment kommt auf 19 Euro, Deko-Produkte auf 13 Euro und Sport- und Fanartikel auf 9 Euro. Doch damit nicht genug: „Die ÖsterreicherInnen kompensieren die Nicht-Teilnahme der heimischen Elf an der WM mit 215 Euro an Mehrausgaben für Alkohol und machen diese Produktgruppe zum unangefochtenen Spitzenreiter“, erklärte Handelsverband-Geschäftsführer Rainer Will nach dem Consumer Check mit einem Augenzwinkern. Jeder zweite Konsument kauft seinen WM-Bedarf übrigens am liebsten im Supermarkt, nur 11,5 Prozent im stationären Fachmarkt. Bereits 12 Prozent shoppen in ausländischen Onlineshops, nur 4 Prozent im heimischen E-Commerce.

Dieses Konsumverhalten spiegelt auch unabhängig von der WM die Realität wider. Die aktuelle Studie „Omni-channel Readiness Index“ untersuchte, wie gut Österreichs Einzelhändler auf die Vorliebe eingestellt sind, über verschiedene Vertriebskanäle shoppen und recherchieren zu können. Faktoren wie Transparenz bei Bezahlung und Versand, Kommunikation via Live-Chats oder maximale Flexibilität bei der Kaufabwicklung sind nur ein paar der Ansprüche, die Kunden an die Anbieter stellen. Ob und wer diese in Österreich erfüllt, erfahren Sie ab Seite 16 in der Coverstory. Verpassen Sie auch nicht unsere Artikel über die bargeldlose Zukunft (Seite 22), die Krux der volatilen Preisgestaltung im Internet (Seite 24) oder welches Potenzial die Blockchain für den Handel bietet (Seite 28).

Dass Tirol weitaus mehr als nur Skipisten und Volksbräuche zu bieten hat, beweist unser 32-seitiges Bundesland-Special. Kitzbühel wurde im Juni etwa zum Mekka für Start-ups und Investoren, Sölden zum spektakulären Erlebnis für Cineasten und der Darbo-Standort in Stans bietet bald doppelte Kapazität.

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, Sonderprojekte: 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 (VM), victoria.morgan@newbusiness.at (DW 370), Mag. Melanie Wachter (MW), melanie.wachter@newbusiness.at (DW 360)

• **Redaktion:** Bettina Ostermann (BO), bettina.ostermann@newbusiness.at (DW 320) Thomas Mach (TM), machtwort@chello.at • **Illustrationen:** Claudia Molitoris, Kai Flemming • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger (DW 720), gabriele.sonnberger@newbusiness.at • **Lektorat:** Caroline Klima, caroline.klima@gmail.com • **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/zapp2photo



ÖFFENTLICHES MEDIUM
Dieses Medium liest der
OBSERVER
Österreichischer Medienrat
Tel. 001 213 22 0

TECHEM MESSTECHNIK

Gernot Hübler & Oliver Grassler

Der Energiedienstleister Techem ist in Österreich flächendeckend mit Niederlassungen vertreten. Das Vertriebsteam des Grazer Standorts bekommt mit Gernot Hübler und Oliver Grassler versierte Verstärkung. Gernot Hübler absolvierte nach dem Abschluss der HTL Zeltweg mit Schwerpunkt Fertigungstechnik eine Lehre als Installations- und Gebäudetechniker. Der Quereinsteiger Oliver Grassler absolvierte eine Lehre als Bankkauf-



mann und konnte bereits langjährige Erfahrung im Kundenmanagement sammeln. „Wir bei Techem forcieren intelligente, klimafreundliche Anwendungen und bieten unseren

Kunden bereits digital vernetzte Lösungen zum Energiesparen. Es freut mich, dass wir mit Gernot Hübler und Oliver Grassler unser Vertriebsteam in der Steiermark verstärken konnten“, erklärt Bernd Markt, Vertriebsleiter der Techem Messtechnik GmbH. ■

BAYER AUSTRIA

Ute Bockstegers

Mit 1. Juli 2018 wurde Ute Bockstegers neue Geschäftsführerin bei Bayer Austria und verantwortlicher Senior Bayer Representative für die Region Südosteuropa. Bockstegers startete ihre Karriere bei Bayer vor mehr als 30 Jahren. Sie bringt für ihre neue Rolle bei Bayer Austria einen



breiten internationalen Erfahrungsschatz und globales Marktwissen mit. Senior Positionen in verschiedenen Branchen führten die gebürtige Deutsche in die USA, nach

Kanada und zuletzt zurück nach Europa. Als CFO und Leiterin der Business Services von Bayer in Großbritannien und Irland verantwortete die erfahrene Wirtschaftsexpertin ebenso bedeutende wie erfolgreiche Veränderungsprozesse im Business und im Bereich Unternehmenskultur. ■



V.l.n.r.: Thomas Moser, Rüdiger Keinberger, Martin Öller

Loxone-Gründer stellen Weichen für die Zukunft. Das Ziel ist mit der Weltmarktführung für Real Smart Homes klar formuliert. **Strategische Weiterentwicklung.**

Gegründet im Jahr 2009 von Martin Öller und Thomas Moser, revolutionierte Loxone mit dem grünen Miniserver nicht nur nachhaltig die Smart-Home-Branche, sondern ist heute Vorreiter bei Smart-Home-Komplettlösungen. Mehr als 70.000 Smart Homes in mehr als 100

Ländern wurden bereits realisiert. Technische Spielereien stehen nicht im Fokus, sondern der Mensch. In einer Zeit, in der Menschen zum Mond fliegen und Autos selber einparken, vertreten die Gründer den Standpunkt, dass ein Haus die meisten Aufgaben in puncto Sicherheit, Komfort

Fotos: Loxone, Techem Messtechnik, Bayer PLC



und Energieeffizienz von selbst erledigen muss. Erst dann wird es zu einem echten Smart Home. Loxone gibt den Menschen jene Zeit zurück, die sie bislang mit der Technik verbringen mussten. So spart ein Loxone Smart Home jährlich bis zu 50.000 Handgriffe und schenkt damit Zeit für die schönen Dinge im Leben.

Die Loxone-Gruppe zählt 282 Mitarbeiter an 18 Standorten weltweit. In der Unternehmenszentrale im österreichischen Kollerschlag sind 90 Mitarbeiter beschäftigt. 2017 erzielte Loxone einen Umsatz von 57,5 Millionen Euro – und erreichte damit im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung um 32,5 Prozent. Insgesamt erreichte die Loxone-Gruppe im Jahr 2017 einen Umsatz von 80 Millionen Euro.

Aufbruch in die nächste Dekade

Nach zehn Jahren auf dem Markt, seit zehn Jahren Geschäftsaufbau und -ausbau ist es für das Gründerteam Zeit, zu reflektieren und die strategischen Entscheidungen für die nächsten zehn Jahre zu definieren: Darum zogen sich Martin Öller und Thomas Moser, am 18. Juni für exakt 100 Tage aus dem operativen Geschäft zurück und entwickelten ihre Vision für Loxone weiter. Damit alles reibungslos klappt, ist in den letzten Monaten ein schlagkräftiges Managementteam aufgebaut worden. Rüdiger Keinberger, seit 2017 dritter CEO im Bunde, führt die Geschäfte eigenverantwortlich weiter.

100 Tage Absenz

„In den letzten zehn Jahren haben wir alle gesetzten Ziele erreicht. Nun geht es um die kommenden zehn Jahre. Um die Weichen für die Weltmarktführerschaft zu stellen, beginnt für uns nun eine 100-tägige Absenz vom operativen Geschäft. Von dieser Zeit werden alle profitieren: Unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen werden in ihrer Eigenverantwortlichkeit weiter gestärkt, die strategische Ausrichtung von Loxone wird neu definiert“, erklärt Martin Öller den Schritt. Sorge, dass während seiner und Mosers Abwesenheit etwas schiefgehen könnte, hat Öller nicht: „Bei uns ist Vertrauen in unsere Angestellten mehr als ein Lippenbekenntnis. Wir wissen, dass Loxone bei unserem Team in den besten Händen ist.“

Kontinuierlicher Wachstumskurs

Gerade in den vergangenen zwei Jahren sind zahlreiche wirtschaftliche Meilensteine gesetzt worden. Jährliche Umsatzsteigerungen von bis zu 47 Prozent, zuletzt etwa auch eine Investition von sieben Millionen Euro am deutschen Standort sowie die Eröffnung der Deutschlandzentrale in Baden-Württemberg. Die Zukunftsziele sind ambitioniert: Für 2020 strebt das Unternehmen 200 Millionen Euro Jahresumsatz an, zudem greift Loxone nach der Weltmarktführerschaft für Real Smart Homes. BO

AECM

Bernhard Sagmeister

Im Rahmen der Jahres-Generalversammlung des Europäischen Verbands der Garantieinstitutionen (AECM – European Association of Guarantee Institutions) wurde Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws), in Warschau als Präsident des Verbands bestätigt. Damit wird Bernhard Sagmeister auch die kommenden drei Jahre die Geschicke des Verbands leiten. Der aus 13 Mitgliedern bestehende Vorstand des AECM hat den österreichischen Manager einstimmig zum Präsidenten gewählt. Bernhard Sagmeister ist bereits seit 2013 Mitglied des Vorstands (Board of Directors) und als erster Vertreter einer staatlichen Garantieinstitution seit 2015 Präsident des AECM. Zu seinen Hauptaufgaben zählt dabei die Vertretung der Mitgliedsinstitutionen gegenüber europäischen und weltweiten Institutionen. ■



ALPLA

Walter Ritzer & Klaus Allgäuer

Es gibt zwei neue Mitglieder im ALPLA Vorstand: Seit 1. Juli ist Klaus Allgäuer neuer Chief Technology Officer (CTO) und Walter Ritzer übernahm die Funktion des Chief Operations Officer (COO). Bisher setzte sich das ALPLA Board aus CEO Günther Lehner, CCO Nicolas Lehner und CFO Georg Früh zusammen. Mit Allgäuer als CTO und Ritzer als COO wird das Vorstandsteam nun erweitert. „Mit diesen Änderungen tragen wir einerseits einer vorausschauenden Planung des Generationenwechsels an der Unternehmensspitze Rechnung. Andererseits schaffen wir eine geeignete Führungs- und Organisationsstruktur, um auch in Zukunft am höchst dynamischen Markt gut aufgestellt zu sein und das Unternehmenswachstum abzusichern“, erklärt CEO Günther Lehner. ■







Rittal-Österreich-Geschäftsführer Marcus Schellerer über Leistung, Lorbeeren und Leidenschaft.

Im Zentrum der Transformation.

Rudolf Loh gilt als Erfinder des Serienschaltschranks. Er hatte 1961 die Idee, Gehäuse für elektrische Steuerungen erstmals zu standardisieren und ab Lager auszuliefern. Als Teil des deutschen Wirtschaftswunders in den 50er- und 60er-Jahren traf Rudolf Loh den Nerv seiner Zeit“, erzählt Rittal-Geschäftsführer Marcus Schellerer. Und es dauerte nicht lange, bis die glorreiche Geschäftsidee von Rudolf Loh auch den hiesigen Markt eroberte. Die österreichische Niederlassung wurde bereits 1974 als zweite Tochtergesellschaft (nach Schweden) gegründet. Eine Handvoll Mitarbeiter machte sich damals daran, den österreichischen Markt mit dem deutschen Serienschaltschrank vertraut zu machen. Heute gilt das Rittal-System auch hierzulande als „State of the Art“ und eröffnet darüber hinaus ein spannendes Business für den Protagonisten des vorliegenden Beitrags.

Innovation mit Tradition

Internet der Dinge, Digital Twin, Big Data und autonome Roboter – während sich die globale Industrie in rasantem Tempo rundum erneuert, ist auch die Zeit im Hause Rittal nicht stehengeblie-

ben. Seit Marcus Schellerer im Jahr 2010 auf dem Chefsessel der österreichischen Niederlassung Platz genommen hat, feierte man bereits 40-jähriges Jubiläum im Jahr 2014, eröffnete kurz darauf ein neues Kompetenzzentrum in Wien, wo interessierten Unternehmen die durchgängige Wertschöpfungskette vom Engineering bis zur Schrankbearbeitung, in Verbindung mit Lösungen von Eplan und Rittal Automation Systems, in Workshops näher gebracht wird, und last but not least erblickte das neue Großschranksystem VX25 nach fünf Jahren Entwicklungszeit auf der SMART Automation 2018 das Licht der heimischen Industrierwelt. Es zeigt sich, das Thema Transformation steht bei Rittal nach wie vor auf der Tagesordnung: „Kontinuität und Veränderung sind keine Gegensätze, sondern zwei wichtige Säulen, die es clever zu verbinden gilt“, bestätigt uns auch Marcus Schellerer. „In meiner Position muss ich ständig darauf achten, was der Markt heute und morgen verlangt und wie wir als Organisation darauf reagieren. Auch die Unternehmensziele und -visionen müssen mit den Wünschen und Erwartungen der Mitarbeiter und Kunden in Einklang gebracht werden, ohne dabei die betriebs-

Berufliche Herausforderung

»Einer Herausforderung mit proaktiver Leidenschaft begegnen zu können, macht es deutlich leichter, als die Aufgabe als berufliche Pflicht zu sehen.«

Ing. Marcus Schellerer, Geschäftsführer Rittal GmbH



wirtschaftlichen Faktoren aus dem Fokus zu verlieren. “

Diese Aufgabe meistert Marcus Schellerer seit vielen Jahren mit Bravour. Durch ihre starken Leistungen ist die österreichische Tochtergesellschaft die sechstgrößte von insgesamt 58 Gesellschaften weltweit. Ein Resultat, das durch die eigentliche Größe des Landes eine besondere Bedeutung erhält.

Entscheidende Erfolgsfaktoren

Leidenschaft, Selbstdisziplin, Ausdauer, Konsequenz, Mut und das entscheidende Quäntchen Glück lauten die wesentlichen Zutaten von Schellerers Erfolgsrezept. Darüber hinaus wurde ihm im Laufe seiner Karriere immer wieder das Glück zuteil, durch das Vertrauen seiner Vorgesetzten einen gewissen Freiraum in seiner Arbeit zu bekommen, in dem

er sich entwickeln und mit guter Leistung überzeugen konnte. Solche wertvollen Erfahrungen und Chancen möchte er heute auch seinen Mitarbeitern ermöglichen. Unter seiner Führung – die Schellerer selbst als konsequent, zielorientiert, fordernd und fördernd beschreibt – sollen Mitarbeiter Verantwortung übernehmen und die gesteckten Ziele engagiert verfolgen, auch wenn damit der eine oder andere Rückschlag verbunden ist: „Im Hause Rittal herrscht eine sehr tolerante Fehlerkultur“, erklärt Marcus Schellerer. „Erfolge werden bei uns gebührend gelobt und gefeiert. Aber auch Misserfolge gehören im Unternehmen dazu, weswegen wir in solchen Fällen nicht mit gehobenem Zeigefinger reagieren, sondern mit der gemeinsamen Suche nach der Ursache und deren Vermeidung.“

ZUR PERSON

Marcus Schellerer

Nach dem Abschluss der HTL für Elektrotechnik im zehnten Wiener Gemeindebezirk startete Marcus Schellerer seine berufliche Laufbahn bei BBC (später ABB) in der Abteilung Konstruktion für Kraftwerke und Umspannwerke. Nach knapp drei Jahren wechselte er in die Vertriebsabteilung für Unterbrechungsfreie Stromversorgungsanlagen (USV) und legte damit den Grundstein für seine Karriere im Verkauf, die ihn im Herbst 1996 als Verkaufsleiter zu Rittal führte. Im Jahr 2000 erfolgte die Ernennung zum Gesamtprokuristen, gefolgt von der Geschäftsleitung der damaligen Schwestergesellschaft Lampertz im Jahr 2004. Seit 2010 ist Marcus Schellerer Geschäftsführer der Rittal GmbH in Österreich.

Gewinnen passiert im Kopf

»Gewinnertypen sind Konfrontierer mit Leidenschaft und einer gewissen Abenteuerlust, sie haben eine innere Begeisterung und sind bereit für Veränderungen, weil sie ihre eigenen Fähigkeiten weiterentwickeln wollen.«

Ing. Marcus Schellerer, Geschäftsführer Rittal GmbH

Gute Voraussetzungen

Trotz wegweisender Innovationen hat die digitale Transformation auch im Jahr 2018 noch nicht ihren Höhepunkt erreicht und wird die Welt weiterhin mit spannenden Entwicklungen und überraschenden Wendungen in Atem halten. „Mit meiner Erfahrung möchte ich Rittal in das ‚digitale Zeitalter‘ führen, Sorge dafür tragen, dass niemand auf der Strecke bleibt und dass die von unserem Eigentümer erwarteten Ziele erreicht werden“, freut sich auch Marcus Schellerer auf die nächsten Jahre bei Rittal. Und die Zeichen stehen gut: Die Auftragsbücher sind voll. Systemlösungen von Rittal sind in über 90 Prozent aller Branchen weltweit zu finden. In einem unabhängigen Auswahlverfahren hat sich Rittal einen Platz unter den Top 100 der innovativsten Unternehmen in Deutschland gesichert. Unseren Recherchen zufolge dürfte dem ambitionierten Ziel von Marcus Schellerer eigentlich nichts im Wege stehen. **BO**



Fotos: Rittal • Illustration: Claudia Molitoris

Mutiger Sportler und hilfsbereiter Mitmensch mit ausgeprägtem Sinn für Gerechtigkeit – der löwenhafte Charakter des Rittal-Geschäftsführers offenbart sich beruflich wie privat.

Zwölf Fragen an Marcus Schellerer.



Was wollten Sie als Kind werden?

Rechtsanwalt, weil ich Betrug, Diebstahl und Unehrllichkeit entschieden ablehne.

Was bedeutet Glück für Sie?

Jeden Tag gesund aufzustehen und die Chancen des Tages nutzen zu dürfen.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?

„Der schwarze Schwan“ von Nassim Nicholas Taleb.

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?

Erfolgreiche Sportler, die sich über mehrere Saisons an der Spitze halten.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?

Nur auf das, was ich selbst geschaffen habe, kann ich stolz sein.

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?

Elon Musk, weil er Mut hat und ein Visionär ist.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?

Meine Teilnahme beim Wien-Marathon im Jahr 2003.

Was ist das Verrückteste, das Sie je in Ihrem Leben getan haben?

Eine Skiabfahrt in Obertauern am Nordhang der G2.

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?

Über mich selbst, als ich gemerkt habe, über welche Details ich mir früher Gedanken gemacht habe.

Gibt es etwas, was Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?

Am „nicht trauen“ liegt es nicht, vielmehr liegt es an der Zeit, die ich mir noch nicht genommen habe. Ich würde gerne einmal Katastrophenhilfe in einem Krisengebiet leisten.

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?

Mit meiner Tatkraft und meinen Ideen einen sinnstiftenden Beitrag zum Wohle aller zu leisten.

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?


Ein Löwe. Er ist das Symbol für Mut. Wer Gefahren begegnen und sie bewältigen möchte, der braucht Mut, um Risiken einzugehen. ■



TEXT VICTORIA E. MORGAN • FOTO FOTOLIA/MAX VECTOR



Kundenbindung

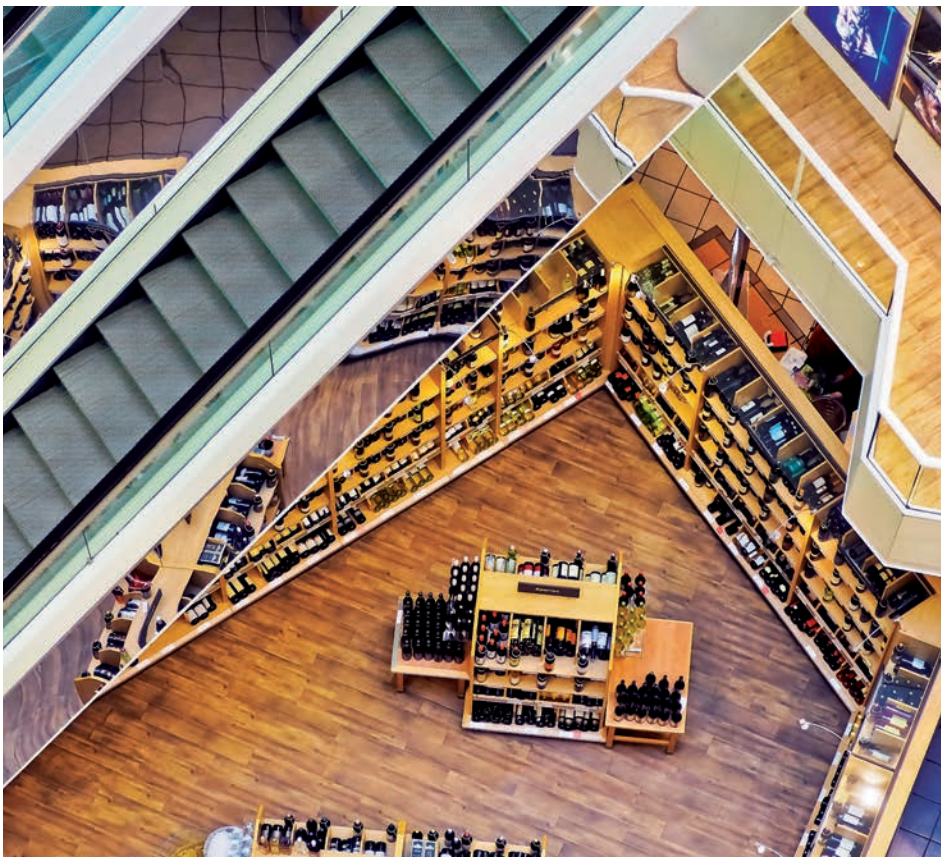


Omnichannel Retailing eröffnet große Potenziale zur Kundengewinnung und -bindung. Denn: Die moderne Customer Journey spielt sich nicht in getrennten Welten ab, sondern online und offline. Doch wie gut sind die heimischen Einzelhändler auf diese Realität eingestellt?

auf allen Kanälen

Jeder zweite Kunde, der ein Fahrrad kaufen möchte, betritt das Geschäft bestens informiert. Er hat schon vorab ausgiebig im Netz recherchiert, Flugblätter konsultiert und auf Werbung geachtet. Im digitalen Zeitalter ist das nahtlose Ineinandergreifen von On- und Offlinekanälen während des Einkaufserlebnisses schon fast eine Selbstverständlichkeit. Um jedem Konsumenten das ideale Einkaufserlebnis zu bieten und wettbewerbsfähig zu bleiben ist es unabdingbar, dass die Verbindung aller Vertriebskanäle reibungslos funktioniert. Denn Omni-

im österreichischen Retail verzahnt sind. „Wir verstehen Omnichannel als Chance, den Konsumenten zu gewinnen und zu binden, online wie stationär. Wir wollen dem österreichischen Handel mit der vorliegenden Studie – mit dem ORI-Index – ein Tool zur Ergriffung dieser Chance an die Hand geben“, so Matthias Zacek, Industry Head Austria bei Google. Auch Rainer Will, Geschäftsführer des Handelsverbandes ist von dem neuen Werkzeug für den Handel überzeugt: „Wir haben einen Benchmark entwickelt, einen Leitfaden und Fahrplan mit konkreten Empfehlungen für künftige Entwicklungen und Investitionen – für den gesamten Markt, vom KMU-Händler bis zum großen Handelsunternehmen.“ Die gute Nachricht des Vergleichs: Insgesamt erzielen die 44 betrachteten Shops gute Ergebnisse, jedoch schaffen es nur zwölf Händler mit mehr als 67 Prozent ins obere Drittel des Gesamtrankings. Die DIY-Branche mit den Vertretern OBI, Hornbach und Bauhaus liefert mit durchschnittlich 74 Prozent die besten Werte, dicht gefolgt von der Warengruppe Bücher & Papierbedarf (68 Prozent) sowie dem Segment Drogerie & Parfümerie (65 Prozent). „Überraschend positiv ist, dass sich der Lebensmitteleinzelhandel dank signifikanter Innovationsschritte durchaus mit Omnichannel-Größen des Non- und Near-Food-Einzelhandels messen kann“, sagt Rainer Will, Geschäftsführer des Handelsverbandes.



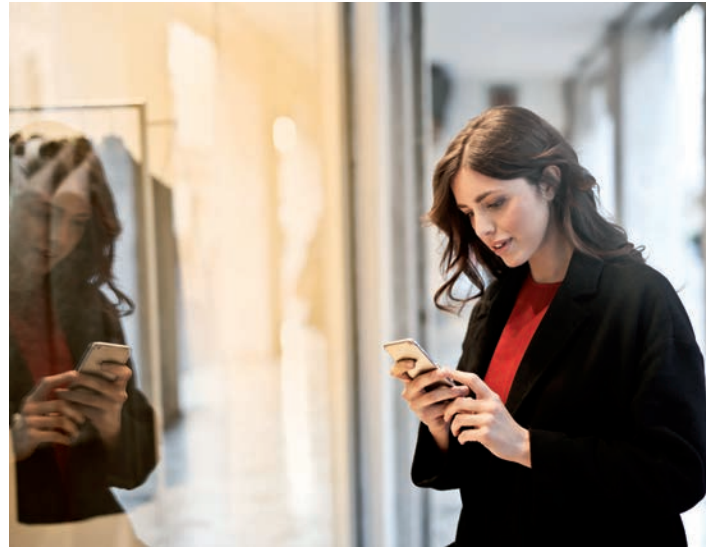
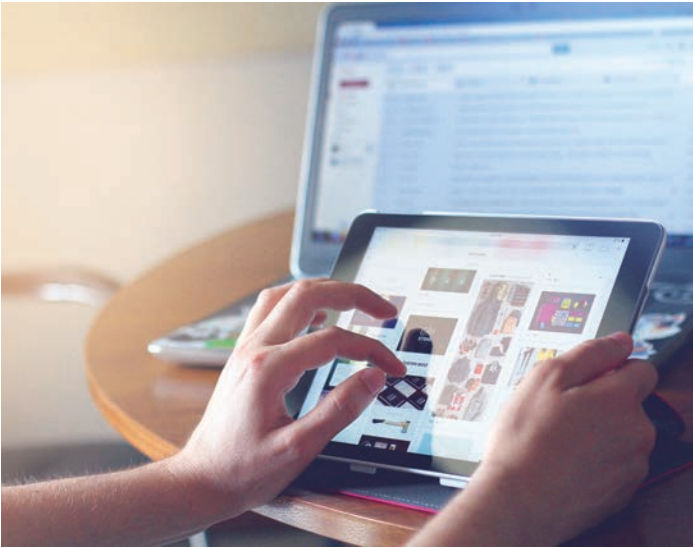
Einige Kunden kaufen lieber direkt im Geschäft ein ...

channel Retailing eröffnet riesige Potenziale zur Kundengewinnung und -bindung. Aber schöpft Österreich im Einzelhandel auch aus dem Vollen?

Große Chance für den österreichischen Handel

Dieser Frage ist der Handelsverband in seiner neuen Studie „Omnichannel Readiness Index 2018“ nachgegangen. In Kooperation mit Google und dem Marktforschungsinstitut MindTake publizierte er einen Report, der erstmals 44 wichtige Einzelhändler Österreichs aller Branchen nach ihrer Omnichannel-Reife vergleicht und benchmarkt. Anhand von knapp 100 Einzelkriterien wurde geprüft, wie gut die Kanäle der Big Player

deshalb auch, mobil bequem und schnell verfügbar zu sein: Mit einer mobil optimierten Seite, schnellen Ladezeiten sowie mobiloptimierten Funktionen wie Geolocation und Click-to-Call. Die betrachteten Händler erreichen mit durchschnittlich 72 Prozent einen guten Wert: Alle verfügen über eine mobiloptimierte Webseite und 27 Prozent erfüllen die höchsten Ansprüche an den mobilen Filialfinder: Eine Kartenansicht mit Geolocation und Click-to-Call direkt in die Filiale. Den höchsten Wert von 89 Prozent in dieser Disziplin erreicht OBI. Die mobil optimierte OBI-Webseite lädt innerhalb von 4 Sekunden, mit wenigen Klicks können Filialinfos inklusive der Rufnummer einzelner Filialen gefunden



und mit dem Handy per Click & Call direkt angerufen werden – ein Service, welches Konsumenten ausgesprochen wichtig ist.

Transparenz bei Bezahlung und Versand sowie Personalisierung sind Must-haves

Im Bereich „Transparenz“ ist Hornbach Klassensieger. Der DIY-Händler offeriert seinen Kunden eine übersichtliche Suche mit vier Filterfunktionen. Informationen zu Versand, Bezahlung und Retouren sind vor dem Kauf mit wenigen Klicks auffindbar, Features, die für über 80 Prozent der Kunden extrem wichtig sind. Das Vorhandensein des gewünschten Produkts wird sowohl für den Onlineshop als auch für die Filialen angezeigt, ebenso, wie ein Zeitfenster für die Auslieferung bekannt gegeben wird, separat für jedes Produkt. Gütesiegel wie z. B. das Handelsverband-Trustmark schaffen Vertrauen.

Auch „Personalisierung“ steht bei Kundenansprüchen ganz oben. Hier ist der Möbelhändler Kika Spitzenreiter: Neben der Möglichkeit, Produkte auf eine Merkliste zu setzen, was auch die anderen 75 Prozent der Händler anbieten, kann bei Kika die Liste auch geteilt werden – mit nur wenigen Klicks kann man Freunde oder Familienmitglieder an den neuesten Wünschen teilhaben lassen. Dicht hinter Kika liegen mit je 73 Pro-

zent Conrad, Libro, Saturn und dm. Letzterer setzt beispielsweise intensiv auf die Community: Der größte Drogeriehändler Österreichs bietet ausführliche Produktbewertungen anderer Kunden sowie die Möglichkeit, zu jedem Produkt Fragen zu stellen. In der Sektion „Das könnte Sie auch interessieren“ werden Kontext-Empfehlungen gegeben – ein Reihe an Orientierungshilfen, die den Onlineeinkauf menschlicher und persönlicher machen. Der Warenkorb bleibt auch nach Schließen des Browsers erhalten, außerdem laden diverse Social-Share-Optionen und ein gut kommuniziertes Loyalty-Programm zur Treue ein.

Spontankäufe passieren eher im Laden

Omnichannel heißt nicht nur, in allen Kanälen einkaufen zu können, sondern auch, in allen Kanälen für den Konsumenten da zu sein. Darauf hat sich laut Handelsverband Report das Möbelhaus Möbelix optimal eingestellt: Newsletter, FAQs, Hotline, Rückruf-Bitte, E-Mail-Anfrage per Kontaktformular, Facebook Messenger, Live Chat, Google Click-to-Call: Möbelix bietet seinen Kunden zahlreiche Optionen an, mit ihm in Kontakt zu treten – mit dem Unternehmen selbst, mit den einzelnen Filialen direkt, am Desktop wie mobil.

... andere shoppen lieber online auf Tablet, Smartphone oder PC. Sie alle gilt es mit einer Strategie abzuholen.



Zukunft selbst in die Hand nehmen!

»Wir verstehen Omnichannel als Chance, den Konsumenten zu gewinnen und zu binden, online wie stationär. Wir wollen dem österreichischen Handel mit der vorliegenden Studie – mit dem ORI-Index – ein Tool zur Ergreifung dieser Chance an die Hand geben.«

Matthias Zacek, Industry Head Austria bei Google

INFO-BOX

Absatzkanäle

Omnichannel Retailing nutzt alle verfügbaren Kanäle, um Waren zu verkaufen, wie etwa:

- Onlineshop
- mobiler Webshop
- Smartphone-App
- Teleshopping
- Verkauf über Außendienst
- Telefonhotline
- stationäres Geschäft/Filiale
- Kataloge



Strukturen aufbrechen!

»Um die Mitarbeiter und die Unternehmenskultur effizient auf Omnichannel auszurichten, das Silo-Denken abzulegen und die Synergien optimal zu nutzen, müssen bestehende Strukturen aufgebrochen und Aufgabenfelder neu verteilt werden.«

Rainer Will, Geschäftsführer des Handelsverbandes

Das Ass der Omnichannel-Händler gegenüber den reinen Online-Playern: Der Laden! 89 Prozent der Einzelhandelsrelevanten Umsätze werden auf der Fläche getätigt. Hier profitiert der Kunde von persönlicher Beratung und tätigt zusätzlich Spontankäufe. Es gilt also, den Kunden in die Filiale einzuladen. Hervis macht es seinen Kunden leicht: Eine schnell auffindbare, filterbare Filialliste mit Routenplaner lädt zum Kommen ein. Im Webshop ist der Filial-Warenbestand einsehbar, ein Service, das auch 66 Prozent der anderen Händler anbieten. Bei Hervis können die Produkte aber zusätzlich nach Filialverfügbarkeit gefiltert werden – das beherrschen nur neun Prozent der analysierten Shops. Außerdem lockt der digitale Kauf ins Geschäft: Online gekaufte oder reservierte Produkte

ist für den Konsumenten wünschenswert, für den Handel aber oft kein Leichtes. Ein außergewöhnlich hohes Maß an Wahlfreiheit in allen Schritten der Kaufabwicklung offeriert MediaMarkt: Der Kunde hat die Möglichkeit, sich unkompliziert als Gast zu registrieren. Die bestellte Ware kann er sich in seine Wunschfiliale oder express nach Hause liefern lassen – wenn nötig noch am selben Tag. Die Bezahloptionen sind vielfältig, sogar Kauf auf Rechnung und Ratenzahlung werden angeboten. Die Retoure ist bei MediaMarkt gratis – und per Posteingang möglich wie auch durch Rückgabe in der nächsten Filiale.

Der große Gesamtsieger der Omnichannel-Erhebung ist jedenfalls der österreichische DIY-Marktführer OBI. Mit hohen Werten in allen sechs Kategorien setzt er sich mit 79 Prozent an die Spitze, gefolgt von Libro (75 Prozent) und Hornbach (74 Prozent).

INFO-BOX

Customer Journey: Eine überraschend lange Reise

Wie verhält sich der Konsument vor, während und nach dem Kauf eines Produktes? Eine wichtige Rolle bei der Analyse von Omnichannel-Kampagnen spielt für Werbetreibende sowie Händler das Nachvollziehen der Customer Journey. Denn auf diese Weise können die Vorzüge der einzelnen Kanäle noch besser ausgespielt werden, um neue Kunden zum Kauf zu bewegen. Im Rahmen der Handelsverband-Studie „Expedition Kunde“ wurde die Customer Journey, also die Reise von der Kaufidee bis zum Erwerb, von über 2.000 Konsumenten anhand von zehn konkreten, für ihre jeweilige Produktgruppe stellvertretenden Produkten abgefragt.

Das Ergebnis: Von der allerersten Kaufidee bis zum konkreten Erwerb des gewünschten Produktes vergehen bei der Kreuzfahrt etwa 120 Tage, bei Sofa und Fahrrad 60, beim Fernseher immerhin 30 Tage. „Je größer die Anschaffung, desto länger ist der Kaufprozess. Bis zu 4 Monate hat der Händler Zeit, um dem suchenden Kunden zu begegnen und ihn von sich zu überzeugen“, so Rainer Will, Geschäftsführer des Handelsverbandes.

Als Informationsquelle Nummer eins hat sich das Internet durchgesetzt: In 49 % aller geplanten Kaufprozesse wird im Netz recherchiert und verglichen. Dabei ist die Suchmaschine meist die erste Anlaufstelle (60 %), es werden aber auch konkrete Websites von Händlern oder Marken aufgerufen (48 %). Besonders geachtet wird in der Phase der Informationssuche auf Werbung aller Art: 39 % der Käufer scannen ihre Umwelt informationshungrig nach Flugblättern/Prospekten (71 %), Katalogen (34 %), Zeitungsinseraten (25 %) und Onlinewerbung (20 %). Der stationäre POS bleibt weiterhin für die meisten Branchen der wichtigste – 70 % der Befragten haben ihre Ware letztendlich im Geschäft erworben.

können in der Filiale abgeholt und auch dort retourniert werden.

Kundenansprüche und Händleroptionen gehen oft auseinander

Im Zentrum steht der Kunde: Will er ein Produkt heute schnell in der Filiale abholen, möchte er es morgen vielleicht lieber zugestellt bekommen, am besten express. Maximale Flexibilität bei der Kaufabwicklung

ist für den Konsumenten wünschenswert, für den Handel aber oft kein Leichtes. Ein außergewöhnlich hohes Maß an Wahlfreiheit in allen Schritten der Kaufabwicklung offeriert MediaMarkt: Der Kunde hat die Möglichkeit, sich unkompliziert als Gast zu registrieren. Die bestellte Ware kann er sich in seine Wunschfiliale oder express nach Hause liefern lassen – wenn nötig noch am selben Tag. Die Bezahloptionen sind vielfältig, sogar Kauf auf Rechnung und Ratenzahlung werden angeboten. Die Retoure ist bei MediaMarkt gratis – und per Posteingang möglich wie auch durch Rückgabe in der nächsten Filiale.

Der große Gesamtsieger der Omnichannel-Erhebung ist jedenfalls der österreichische DIY-Marktführer OBI. Mit hohen Werten in allen sechs Kategorien setzt er sich mit 79 Prozent an die Spitze, gefolgt von Libro (75 Prozent) und Hornbach (74 Prozent).

Blick in die Zukunft

Neben dem detaillierten Branchenvergleich liefert die Studie spannende Insights beim Vergleich der Kundenwünsche mit den realen Services: Fast 60 Prozent der Konsumenten etwa wünschen sich, online einen Rückruf durch den Händler anfordern zu können. Nur neun Prozent der Onlineshops bieten dieses Service jedoch an. Auch die Transparenz zu Versand, Bezahlung und Retouren hinkt den Konsumentenerwartungen nach. „Sicher kann oder will ein Händler aus Gründen der Wirtschaftlichkeit nicht immer alle Wünsche der Kunden erfüllen, aber die Studie hat viele Potenziale aufgedeckt, aus denen österreichische Händler mit wenig Aufwand schöpfen können“, so der Geschäftsführer des Handelsverbandes Rainer Will. „Eines der größten Potenziale liegt aber in der organisatorischen Umsetzung.“ 75 Prozent der befragten Händler führen die E-Commerce-Abteilung noch als separate Kostenstelle. Nur 31 Prozent rechnen die Umsätze aus dem Onlineshop den Filialen zu, z. B. regional anhand der Lieferadresse. „Um die Mitarbeiter und die Unternehmenskultur effizient auf Omnichannel auszurichten, das Silo-Denken abzulegen und die Synergien optimal zu nutzen, müssen bestehende Strukturen aufgebrochen und Aufgabenfelder neu verteilt werden.“

VM



DIE RICHTIGE

**DS-GVO-
konform**

ADRESSE

**FÜR IHR ERFOLGREICHES
DIALOG-MARKETING**

- Aktuelle Firmen- und Konsumentendaten
- DS-GVO konform für Ihre Sicherheit

Mehr Infos Tel.: +43 2236 909 049 79
<http://dialogmarketing.herold.at>

**ICH
BIN
DER
HEROLD!**

HEROLD

BOOM

BEST OF ONLINE MARKETING

Neue Technologien verdrängen Münzen und Banknoten überall in der Welt. 2016 war das erste Jahr, in dem die mit Karten ausgegebene Geldmenge höher war als die mit Bargeld.

Die bargeldlose Zukunft.

Geld gibt es wohl schon so lange, wie es Handel gibt, allerdings in anderer Form als heute. Während in der Jungsteinzeit Waren mit Muscheln und Feuersteinen getauscht wurden, nahm später die Bedeutung von Edelmetallen, also Münzen, immer mehr zu. Im 19. Jahrhundert fand der Siegeszug des Papiergeldes statt. Der Beginn des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ist bereits auf das 17. Jahrhundert datiert. Dieser Prozesses hält heute immer noch an und erfährt durch die neuen technologischen Möglichkeiten einen noch nie dagewesenen Wandel, der das Aus des Bargelds bedeuten könnte. Worldline, der europäische Marktführer für Zahlungsverkehrs- und Transaktionsdienstleistungen benennt fünf globale Indikatoren für die bargeldlose Zukunft.

Leben gerufen wurde, lassen sich Euro-Beträge in weniger als zehn Sekunden überweisen. Sofortige Zahlungen gelten als potenziell bahnbrechend für die Zahlungsbranche – und sind für Verbraucher und Händler ein wichtiger Auslöser für das bargeldlose Bezahlen und für die Einführung bargeldloser Bezahlssysteme.

Nicht nur Bargeld verschwindet, sondern auch Karten

Verbraucher setzen zunehmend auf neue Zahlungsmethoden. Experten gehen davon aus, dass Karten in den kommenden Jahren Marktanteile verlieren werden. Dies ist teilweise auf Entwicklungen wie die Einführung von PSD2 zurückzuführen, der zwei-

Wie werden wir in Zukunft bezahlen?

Obwohl das Tempo des Übergangs von Land zu Land variiert, gibt es mehrere Anzeichen dafür, dass wir uns schnell auf eine bargeldlose Gesellschaft zu bewegen.

Zahlungen in Echtzeit sind so schnell wie Bargeld

Elektronische Zahlungen waren in der Vergangenheit im Vergleich zu Barzahlungen im Nachteil: Bei der Verarbeitung von Zahlungen von einem Bankkonto auf ein anderes traten Verzögerungen auf, die mehrere Stunden oder sogar Tage dauern konnten. Seit im November 2017 die Instant-Payments-Initiative ins



ten Zahlungsdienste-Richtlinie der EU. Diese ermöglicht es Händlern, Zahlungen direkt von Kunden anzustoßen, mit Kreditkarten verbundene Gebühren zu umgehen und potenziellen Betrug zu verhindern. Als Reaktion darauf entwickeln die Anbieter von Kartensystemen Dienste wie Instant-Card-Zahlungen, digitale Geldbörsen und Zahlungen, die in das Internet of Things (IoT) integriert sind. Sie expandieren auch in Zahlungssysteme jenseits der Kartenzahlung. In diesem Zusammenhang ist vor allem auf die Übernahme von Vocalink durch Mastercard hinzuweisen.

Einkaufen & bezahlen mit Sprachbots

Dank leistungsstarker Technologien wie maschinellem Lernen und Natural Language Processing eröffnen

Sprachbots den Händlern neue Möglichkeiten, sich rund um die Uhr mit Kunden in Verbindung zu setzen. Laut Marktanalyst Ovum werden bis zum Jahr 2020 80 Prozent aller Marken Chatbots für die Kundeninteraktionen verwenden. Die direkte Verknüpfung einer Bezahloption mit dem Sprachbot verschafft Kunden ein schnelles und zeitsparendes Einkaufserlebnis. Dies wird voraussichtlich nur der Beginn der Vorherrschaft von Sprachbots im Onlinehandel sein, als nächster Schritt wird die sprachbiometrische Erkennung und Authentifizierung folgen.

Bargeld ist teuer

Laut Schätzungen von Mastercard kann das Drucken und Verteilen von Bargeld hohe Kosten für Volkswirtschaften bedeuten – bis zu 1,5 Prozent



des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Nationale Regulierungsbehörden und Banken realisieren zunehmend die Kostenvorteile des Wechsels zu einer bargeldlosen Gesellschaft. Damit wollen sie nicht nur die Transaktionsgeschwindigkeit verbessern und Kosten senken, sondern auch die Rückverfolgbarkeit erhöhen – von großem Interesse für Regierungen und Steuerbehörden.

Die bargeldlose Gesellschaft kommt

In manchen Ländern geht die bargeldlose Revolution sehr schnell vonstatten. Laut Prognose der schwedischen Zentralbank, der Riksbank, werden Bargeldtransaktionen weniger als 0,5 Prozent des Wertes aller im Jahr 2020 im Land geleisteten Zahlungen ausmachen. Südkorea strebt an, im Jahr 2020 vollständig münzlos zu werden. Und im November 2017 hat die indische Regierung eine Demonetarisierungspolitik eingeleitet, die als bedeutender Schritt in Richtung einer bargeldlosen Wirtschaft angesehen wird. Mit der Beschleunigung und Vereinfachung der Zahlungsvorgänge für Unternehmen und Verbraucher bietet das Wachstum bei bargeldlosen Zahlungen spannende Möglichkeiten für Emittenten, Acquirer und Händler.

MW

Obwohl von Kunden wenig toleriert, ist eine volatile Preisgestaltung im Internet längst gang und gäbe. In der Art der Differenzierung werden Onlineanbieter jedoch immer kreativer.

Preisfalle E-Commerce.



Wer online einkauft, ist zunehmend mit individuell angepassten und sich flexibel ändernden Preisen konfrontiert. Die Anpassung des Preises je nach Tageszeit oder Wetter ist im Onlinehandel bereits weit verbreitet (dynamische Preisgestaltung). Immer häufiger setzen Händler auch auf die datenbasierte persönliche Preisbildung, bei der z. B. das bisherige Surf- und Einkaufsverhalten, der Standort oder die Art des benutzten Endgeräts miteinbezogen werden. Für Konsumenten erschwert sich damit ein transparenter Preisvergleich, für Händler ist diese Art der Preisgestaltung in harten Konkurrenzsituationen beinahe unverzichtbar. Sie setzen dynamische oder personalisierte Preisbildung ein, um ihre Gewinne zu steigern, Lagerbestände zu optimieren oder um auf Angebote von Mitbewerbern zu reagieren. Eine repräsentative Studie des Österreichischen E-Commerce-Gütezeichens ermittelte den Status quo zum Thema und befragte 1.000 Österreicher zu ihren Gewohnheiten beim Onlineeinkauf.

Tourismusbranche ist Vorreiter bei persönlicher Preisgestaltung

Die Studie unterstreicht, dass Preis Anpassungen vor allem in der Tourismusbranche vorkommen. Jeweils 26 Prozent der befragten Konsumenten geben an, Preisschwankungen bei Hotel- und Flugbuchungen registriert zu haben. „Bei der persönlichen Preisdifferenzierung sind Flug- und Hotelbuchungsplattformen Vorreiter. Die Preise variieren hier stark, je nachdem, an welchem Wochen-

tag, von welchem Endgerät, zu welcher Uhrzeit und von wo gebucht wird“, erklärt Thorsten Behrens, Geschäftsführer des Österreichischen E-Commerce-Gütezeichens.

Produktbezogene Preisänderungen fielen 23 Prozent der Onlineeinkäufer bei elektronischen Unterhaltungsgeräten wie Smartphones, Fernsehern und Computern auf, weiteren 15 Prozent bei Haushaltsgeräten und 13 Prozent bei Bekleidung. Überraschend ist, dass 40 Prozent Preisschwankungen beim Onlineeinkauf noch gar nie bemerkt haben.

„Es ist fast unmöglich, verlässlich einzuschätzen, wann Konsumenten am besten ein bestimmtes Produkt kaufen sollten. Liegt eine definitive Kaufabsicht vor, empfehlen wir Verbrauchern, den Preis für ein bestimmtes Produkt zu unterschiedlichen Tages- und Wochenzeitpunkten abzurufen und in mehreren Shops zu vergleichen. Ab und zu sollte auch der Browserspeicher gelöscht oder von einem anderen Gerät gesucht werden“, empfiehlt Behrens. „Das erhöht die Chance, ein Schnäppchen zu ergattern.“

Konsumenten warten ab und vergleichen

Konsumenten, die Schwankungen bei den Kosten bemerken, beobachten zunächst die Preisentwicklung des gewünschten Produkts bzw. der Dienstleistung: Knapp die Hälfte vergleicht den Preis und kauft letztendlich beim günstigsten Anbieter. 28 Prozent kaufen jedenfalls nicht in dem Onlineshop, wo die Preisänderung bemerkt wurde, und 21 Prozent suchen bei großen Preisänderungen nach einer günstigeren Alternative. Jeder Fünfte würde das Produkt



bei kleinen Preisänderungen aber dennoch im ursprünglich anvisierten Onlineshop kaufen und 17 Prozent warten darauf, dass der Preis im ausgewählten Shop wieder sinkt und kaufen dann dort ein.

Bei Konsumenten gibt es lediglich einen Grund, Preisänderungen zu billigen, nämlich wenn der Preis an die Konkurrenz angepasst wird: 30 Prozent würden aus diesem Grund auf jeden Fall trotzdem im Onlineshop einkaufen, für 53 Prozent wäre dies in manchen Fällen noch akzeptabel. Besonders negativ reagieren Onlinekäufer auf alle anderen Gründe für Preisänderungen, wie z. B. aufgrund des Wohnortes, des Ortes zum Zeitpunkt der Bestellung, des genutzten Endgeräts oder des bisherigen Surf- und Suchverhaltens. Wird eine Preisanpas-



Schnäppchenjagd im Internet

»Es ist fast unmöglich, verlässlich einzuschätzen, wann Konsumenten am besten ein bestimmtes Produkt kaufen sollten. Liegt eine definitive Kaufabsicht vor, empfehlen wir Verbrauchern, den Preis für ein bestimmtes Produkt zu unterschiedlichen Tages- und Wochenzeitpunkten abzurufen und in mehreren Shops zu vergleichen. Ab und zu sollte auch der Browserspeicher gelöscht oder von einem anderen Gerät gesucht werden. Das erhöht die Chance, ein Schnäppchen zu ergattern.«

Thorsten Behrens, Geschäftsführer des Österreichischen E-Commerce-Gütezeichens

sung aufgrund dieser Merkmale bemerkt, würde die Mehrheit nicht in diesem Shop kaufen.

Rechtlich erlaubt, aber eine Frage der Fairness

„Aus rechtlicher Sicht ist die Preisdifferenzierung unproblematisch und es ist nicht zwingend vorgeschrieben, dass Preise für jeden gleich und über einen längeren Zeitraum stabil sein müssen. Voraussetzung ist, dass die Unternehmen Datenschutzbestimmungen, Diskriminierungsverbote sowie Bestimmungen zur ‚Verkürzung über die Hälfte‘ einhalten“, erklärt Behrens. Unternehmen sollten jedoch nicht die Risiken, die sich dadurch ergeben, unterschätzen. Die größte Herausforderung ist die Frage der Fairness aus Sicht der Kunden. „Beispiele zeigen, dass es schnell zu Reputationsschäden kommen kann, wenn Kunden das Gefühl haben, unfair behandelt worden zu sein“, warnt Behrens und ergänzt: „Die individuelle Verteilung von Rabatten und Gutscheinen scheint beim Kunden jedenfalls besser anzukommen als die intransparente Anpassung von Preisen.“

Jüngere Personen & Frauen shoppen besonders gerne mit dem Smartphone
Einerseits bemerken Kunden Preisänderungen häufig nicht, andererseits



wissen sie auch oft nicht, dass sie bei der individuellen Preiserstellung selbst mitwirken – nämlich durch die Übermittlung ihrer Daten wie dem bisherigen Surf- und Einkaufsverhalten oder dem Standort. Beeinflussend auf den Preis wirkt auch die Art und der Wert des Endgeräts, von dem aus eingekauft wird. Dazu Behrens: „Obwohl die Smartphone-Nutzung in den letzten Jahren stetig steigt, nutzen die Österreicher beim Einkauf mehrheitlich klassische Endgeräte wie den Laptop oder den Stand-PC.“ Ein Drittel shoppt auch am Smartphone – das sind um 11 Prozent mehr als 2015. Wenig überraschend, nutzen vor allem Jüngere (bis 44 Jahre) sowie Frauen (42 Prozent im Vergleich zu 27 Prozent bei den Männern) das Handy fürs Einkaufen.

Zertifizierte und vertrauenswürdige Onlineshops bevorzugt

Haben Onlineeinkäufer die Wahl zwischen zwei Anbietern, dann sind – abgesehen vom Preis (72 Prozent) – die Vertrauenswürdigkeit und Sicherheit eines Onlineshops (48 Prozent) sowie die Erfahrungen mit dem Anbieter (36 Prozent) die entscheidenden Kriterien. Mehr als 77 Prozent der Befragten geben an, dass ihnen eine nachweisliche Zertifizierung eines Onlineshops wichtig ist. „Leider gibt es beim Onlineshopping nach wie vor viele Unsicherheiten und Problemfelder, weshalb Konsumenten nach vertrauenswürdigen Shops suchen. Hierbei hilft ein Gütezeichen, das zertifizierte Anbieter mit hohen Qualitätsstandards kennzeichnet“, so Behrens. **BO**



INFO-BOX

Wirtschaftsministerium unterstützt Händler bei der Zertifizierung

Das Österreichische E-Commerce-Gütezeichen ist das sichtbare Zeichen für seriösen Onlinehandel. Als einziges Gütesiegel im E-Commerce wird es von Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer und Wirtschaftsministerium unterstützt und genießt daher ein hohes Vertrauen bei Konsumenten. Die Spezialisierung auf die rechtlichen und kulturellen Herausforderungen im österreichischen Onlinebusiness gibt Händlern rechtliche Sicherheit im Verkauf in und nach Österreich und unterstützt sie, den Eigenheiten des österreichischen Marktes erfolgreich zu begegnen. Gleichzeitig ist das Gütezeichen als Mitglied des European Trustmark europaweit bestens vernetzt. Durch die Zertifizierung erhalten Händler ein sichtbares Zeichen für Seriosität und darüber hinaus kostengünstige Unterstützung und Beratung für den Onlineshop.

Aktuell fördert das Wirtschaftsministerium österreichische Kleinunternehmen bei der Erlangung des Österreichischen E-Commerce-Gütezeichens mit 500 Euro. Gültig ist dieses Angebot für Onlineshopbetreiber mit maximal 15 Mitarbeiter/innen, die sich unter www.gue-tezeichen.at/registerieren anmelden und die notwendigen Kriterien für eine Auszeichnung erfüllen.

AKZEPTA-Jubiläum:

Kundenbegeisterung - seit **30 Jahren!**



Ein kleines, aber feines Inkasso-Unternehmen:

Das war der Anspruch und der Antrieb, mit dem AKZEPTA im Juli 1988 gegründet wurde. Heute, drei Jahrzehnte später, zählt die AKZEPTA Group mit fünf Standorten in Österreich und Deutschland zu den maßgeblichen Branchenführern in Europa. Begeisterte Kunden haben diese Entwicklung möglich gemacht.

Wie gelingt es uns bei AKZEPTA, die Kunden zu begeistern?

Diese Frage habe ich mir bei der Gründung vom ersten Moment an gestellt. Deshalb ist hundertprozentige Kundenorientierung – neben fachlicher Spitzenleistung und ständiger Weiterentwicklung – zu einer tragenden Säule des Unternehmens geworden.

Längst hat sich gezeigt: Diese Erfahrung und der hohe Stellenwert der Servicequalität bei AKZEPTA machen den Unterschied. Das galt von Anfang an, und es gilt mehr denn je heute, wo das Angebot an scheinbar (!) gleichartigen Dienstleistungen oft kaum noch überschaubar ist.

Mehr als 50.000 AKZEPTA-Geschäftsfälle pro Jahr sind zugleich mehr als 50.000 Momente der Wahrheit, in denen sich entscheidet, ob die Erwartungen der Kunden nicht bloß erfüllt, sondern übertroffen werden. Wir überprüfen dies bei nahezu jedem Kontakt und nützen die Erkenntnisse daraus, um unser Service noch mehr zu optimieren. Wir wollen unsere Kunden unbedingt begeistern, denn wir verzichten bewusst darauf, sie durch Verträge zu binden. Umso mehr freuen wir uns darüber, dass uns mehr als 95 Prozent (!) unserer Kunden bereits weiterempfohlen haben.

30 Jahre AKZEPTA sind daher Anlass, Danke zu sagen:

bei allen Wegbegleitern, Führungskräften, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, vor allem aber bei unseren tausenden Kunden. Ihre Begeisterung ist es, die unseren Erfolg trägt. Daher ist Ihre Begeisterung für uns Verpflichtung. Heute wie seit 30 Jahren – und in Zukunft.

Lassen auch Sie sich von AKZEPTA begeistern:

Testen Sie das einzigartige AKZEPTA-Inkassosystem ohne jedes Risiko
www.akzeptat.com



Erich Stadler,
Gründer und Inhaber der AKZEPTA Group

PS: Aus meiner persönlichen Erfahrung heraus bin ich überzeugt, dass von einer starken Service-Orientierung die Wirtschaft insgesamt profitiert. Daher hat AKZEPTA mit der **ServiceInitiative Leitbetrieb** eine Marke etabliert, die die Servicequalität von Unternehmen sichtbar macht und in den Blickpunkt rückt. Informieren Sie am besten noch heute: www.leitbetrieb.com

SALZBURG - TRAUNSTEIN - MÜNCHEN - BERLIN - FRANKFURT

Beschaffungsprozesse verändern sich rasant und die Blockchain-Technologie ist in aller Munde. Doch ist das nur ein Hype oder ist das der Beginn einer Revolution?

Potenziale der Blockchain im Handel.

Werden im Jahr 2025 wirklich zehn Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts mit Hilfe der Blockchain abgewickelt, wie das World Economic Forum unlängst prognostizierte? Wird die Distributed-Ledger-Technologie globale Handelsbarrieren reduzieren und gleichzeitig mehr Transparenz und Sicherheit garantieren? Werden Smart Contracts die Supply Chain völlig auf den Kopf stellen? Diese und weitere Fragen versucht eine aktuelle Blockchain-Studie zu beantworten.

kunftei CRIF und des Handelsverbandes zieht aus bestehenden Anwendungsfällen eine erste, vielschichtige Bilanz. In einer Lieferkette haben viele Akteure miteinander zu tun, die einander nicht unbedingt vertrauen. Allerdings sind

Vertrauen und Transparenz jene Faktoren, die eine effiziente Zusammenarbeit befördern. Hier kommt die Blockchain ins Spiel. Ein Team des AIT Austrian Institute of Technology unter Leitung von Ross King hat im Auftrag von CRIF



Blockchain sorgt für Transparenz und Rückverfolgbarkeit

Die Blockchain-Technologie könnte das Supply-Chain-Management und den Handel revolutionieren. Eine neue Studie des AIT im Auftrag der Wirtschafts-

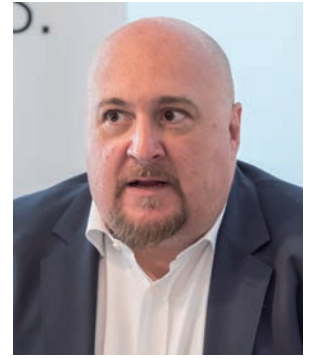


und Handelsverband untersucht, wie die Technologie hinter Bitcoin im Supply-Chain-Management eingesetzt werden kann. „Derzeit ist die Blockchain in aller Munde. Das ist einerseits wohlverdient, denn der Erfolg von Bitcoin beweist, dass die Technologie grundsätzlich funktioniert. Andererseits begründet sich der Hype aber auch durch den dramatischen Preisanstieg von Bitcoin und manch anderer Kryptowährung im letzten Jahr, der mit der grundsätzlichen Nützlichkeit der Technologie nichts zu tun hat“, erklärt Studienautor Ross King, Senior Scientist, AIT – Austrian Institute of Technology. Der grundsätzliche Mehrwert der Blockchain in der Lieferkette besteht darin, dass ein unveränderbares

Kontrolle von außen nötig

»Natürlich kann die Blockchain das Supply-Chain-Management oder auch die Kreditwürdigkeitsbewertung verbessern. Das zentrale Problem ist jedoch die Schnittstelle zwischen der physischen und der digitalen Welt.«

Massimo Gentilini, Blockchain-Experte
der Wirtschaftsauskunft CRIF



Verzeichnis aller Aspekte einer Transaktion geschaffen wird – von der Herkunft des Rohstoffs über die Verarbeitung bis zur Verpackungshistorie. Dieses Verzeichnis kann ein neues Fundament für Transparenz, Rückverfolgbarkeit und Vertrauen schaffen.

Das Problem der Schnittstelle

„Die Crux liegt im Detail. Natürlich kann die Blockchain das Supply-Chain-Management oder auch die Kreditwürdigkeitsbewertung verbessern. Das zentrale Problem ist jedoch die Schnittstelle zwischen der physischen und der digitalen Welt“, sagt Massimo Gentilini, Blockchain-Experte der Wirtschaftsauskunft CRIF. So muss jeder Vorgang von einem Menschen oder einer Maschine außerhalb der Blockchain protokolliert werden, erst dann kann er in der Blockchain unveränderbar und nachvollziehbar festgehalten werden. Wenn man diesen Einheiten (Menschen oder Maschinen) außerhalb der Blockchain ohnehin vertrauen kann, dann bräuchte man in vielen Fällen gar keine Blockchain. „Oft würde eine zentrale Datenbanklösung mit gemeinsamen Lese- und Schreibrechten ausreichen. Wenn man umgekehrt den externen Einheiten nicht vertrauen kann, dann kann leider auch die Blockchain das Vertrauensproblem nicht lösen“, so Gentilini.

Automatisierung mit Smart Contracts

Eine Applikation der Blockchain-Technologie besteht in der potenziellen Automatisierung einzelner Prozessschritte des Wirtschaftsgeschehens. Verantwortlich dafür sind im Vorhinein programmierte Smart Contracts: So könnte das Eintreffen eines Produkts an einem bestimmten Ort automatisch weitere Verarbeitungsschritte auslösen. Routineprozesse könnten auf diese Weise selbstständig ablaufen. „Die technologischen Einsatzmöglichkeiten sind vielseitig, der rechtliche Rahmen für Smart Contracts ist jedoch noch nicht geklärt. Daher ist Vorsicht geboten. Entwicklungsländer





Ross King vom AIT, Massimo Gentilini von CRIF und Handelsverband-Geschäftsführer Rainer Will präsentieren den neuen Blockchain-Report (v. l. n. r.).

könnten profitieren, sofern die neue technische Infrastruktur mittelfristig geringere Anforderungen als die vorherrschenden standardisierten Datenbanksysteme erfordert, um beispielsweise alle Bauern und Zwischenhändler einzubeziehen“, bestätigt Ross King. Die in der Studie untersuchten Anwendungsfälle setzen auf sogenannte „Permissioned Blockchains“. Bei diesen können – im Gegensatz etwa zu Bitcoin – bewusst nur bestimmte Akteure teilnehmen, wodurch der Zugang zu den Daten gezielt eingeschränkt werden kann. Das ist laut Studie auch sinnvoll, da in manchen Fällen zu viel Transparenz Mitbewerbern Wettbewerbsvorteile verschaffen könnte. Andere Entwicklungen setzen auf offene Blockchains als „Infrastruktur“, um darauf aufbauend Geschäftsprozesse abzubilden, die anonym durchgeführt werden sollen.

Positive Bewertung der Blockchain

Um neben der Unternehmensperspektive auch die Sicht der Kunden besser einschätzen zu können, haben Handels-

Sicherheit schaffen

»Um das volle Potenzial der Blockchain und möglicher Folgetechnologien, die wie Hashgraph oder IOTA ohne Verkettung von Blöcken funktionieren, ausschöpfen zu können, braucht es für Unternehmen vor allem Steuer- und Rechtssicherheit.«

Rainer Will, Handelsverband-Geschäftsführer

verband und Mindtake Research eine „Consumer Check“-Kurzumfrage zum Thema Blockchain durchgeführt. Das überraschende Ergebnis: Trotz aller Medienberichte und Forschungs- und Entwicklungsvorhaben hat nur ein Viertel der befragten Österreicher schon von der Blockchain-Technologie gehört. „Eines der spannendsten Anwendungsfelder ist die Verwendung der Blockchain zur Sicherstellung der Produktqualität im Lebensmittelhandel und in der Zertifizierung. Dies scheint auch bei Konsumenten sehr gefragt zu sein, denn knapp zwei Drittel der Befragten können sich die Nutzung einer Blockchain-basierten App dafür vorstellen“, so Han-

delsverband-Geschäftsführer Rainer Will. Was die Potenzialanalyse betrifft, ist eines ganz klar ersichtlich: Die Österreicher brauchen noch mehr und v. a. leichter verständliche Informationen, um das Potenzial der Blockchain wirklich einschätzen zu können. Bereits mehr als ein Drittel ist jedenfalls überzeugt davon, dass die Blockchain innerhalb der nächsten zehn Jahre die heimische Wirtschaft ähnlich stark verändern wird wie einst das Internet.

Potenziale ausschöpfen, Rechtssicherheit schaffen

„Jede Entwicklung braucht mutige Pioniere, die auch mal bereit sind, Fehler



zu machen und daraus zu lernen. Obwohl die Blockchain-Technologie noch in den Kinderschuhen steckt, gibt es bereits viele spannende Use Cases und Anwendungen – auch in Österreich. Jetzt ist die Zeit, innovative Pilotprojekte zu starten, um in Zukunft einen Wettbewerbsvorteil zu haben“, appelliert Rainer Will an die heimischen

Handelsunternehmen, sich noch intensiver mit der Blockchain-Technologie zu beschäftigen.

„Um das volle Potenzial der Blockchain und möglicher Folgetechnologien, die wie Hashgraph oder IOTA ohne Verkettung von Blöcken funktionieren, ausschöpfen zu können, braucht es für Unternehmen vor allem Steuer- und

Rechtssicherheit“, meint Will. Der Handelsverband fordert daher sogenannte „regulatory sandboxes“, um helle Köpfe junger Start-up-Unternehmen auch für die Umsetzung im Lande zu halten. Nur so kann auch die Volkswirtschaft von Erfolgen profitieren und sich auch in diesem Zukunftsbereich als Front Runner positionieren. **VM**

INFO-BOX

Was sind Smart Contracts?

Wichtiges Anwendungsfeld der Blockchain sind sogenannte Smart Contracts. Hierbei handelt es sich nicht um klassische Verträge in Textform. Sie können diese aber in Zukunft ersetzen, sofern die entsprechenden Rahmenbedingungen erfüllt werden. Über eine Software wird eine beliebige Transaktion automatisch unter der Voraussetzung abgewickelt, dass alle beteiligten Parteien die zuvor niedergelegten Konditionen erfüllt haben. Vorzugsweise kann die Software selbst überprüfen, ob die Parteien ihre Leistungen erbracht haben.

Ein Smart Contract ist weniger ein Vertrag im zivilrechtlichen Sinne, sondern vielmehr ein Stück Software, das eine bestimmte rechtlich relevante Aktivität kontrolliert und/oder dokumentiert oder sogar bewirken kann, sofern die vorgegebenen Voraussetzungen vorliegen. Diese Technologie wird daher häufig auch mit einem Warenautomaten verglichen, bei dem sich der Vertragsschluss ebenfalls aus äußeren Umständen ergibt und dessen Ausführung allein über die Mechanik gesteuert wird. Diese Kommunikationsweise ist in allen Anwendungskonstellationen des Wirtschafts- und Rechtsverkehrs denkbar. Beispielsweise können in „Smart Homes“ intelligente Kühlschränke verbrauchte Lebensmittel automatisch nachbestellen (B2C). Auch im Rechtsverkehr zwischen Unternehmen (B2B) sind im Zuge von Industrie 4.0 vergleichbare Rechtsgeschäfte denkbar. Und auch im rein privatrechtlichen Bereich (C2C) ließe sich beispielsweise regeln, dass sich eine smarte Tür erst öffnen lässt, sobald der vereinbarte Mietzins auf dem Konto des Vermieters eingegangen ist. (Quelle: PWC Deutschland)

Gute Aussichten für den E-Commerce-Markt: Bis 2020 wird ein Wachstum auf rund vier Billionen Dollar erwartet. Jedoch scheitern 80 Prozent aller neuen Onlineshops. Tipps für Ihren Erfolg.

Dos and Don'ts für den digitalen Warenkorb.

Egal, welches Produkt, im Internet wird man immer fündig. Der E-Commerce-Markt ist stark im Wachsen, der Wettbewerb hart. Das Onlinebusiness verzeiht jedoch keine Fehler. Benjamin Schönfeld, Geschäftsführer der LeaseWeb Deutschland GmbH, erklärt auf Grundlage einer aktuellen Studie von eMarketer: „Der globale E-Commerce-Markt soll sich von derzeit rund 2,5 Billionen Jahresumsatz auf beinahe vier Billionen Dollar bis 2020 entwickeln. Dieses enorme Wachstum darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Markt weiterhin äußerst wettbewerbsintensiv sein wird.“ Der LeaseWeb-Chef verweist darauf, dass fast 80 Prozent aller neuen Webshops letztlich scheitern. „Wer zu den Gewinnern gehören will, muss den Markt, die Trends, den Handel, das Plattformmodell, das Hosting und vor allem die Kunden vollumfänglich verstehen“, sagt Benjamin Schönfeld.

Wissen, was wirklich zählt

Neue Webshops legen in der Regel den Fokus auf ihre Produkte, weil sie von diesen überzeugt sind und daher der Meinung sind, dass ein überzeugendes

Produktangebot sozusagen automatisch zum Erfolg führt.

Das ist jedoch falsch: Vielmehr kommt es darauf an, etwas wirklich Einzigartiges zu bieten, das es anderswo schlicht-

keit sowie die Optimierung für Suchmaschinen an.

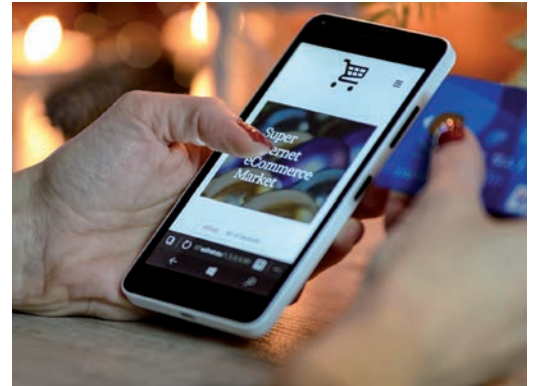
Viele neue E-Commerce-Sites konzentrieren sich zu einseitig auf den Preis. Eine niedrige Preisstrategie spricht natürlich ein bestimmtes Kundensegment an. Aber wenn das Einkaufserlebnis nicht stimmig ist oder schlichtweg das Shopsystem nicht funktioniert, werden kaum Stammkunden generiert werden können.

Abgang nach zwei Sekunden

Wenn sich eine Webseite binnen zwei Sekunden nicht aufbaut, ist mindestens die Hälfte der potenziellen Kunden schon wieder auf dem Weg zur nächsten Seite, zeigen Untersuchungen von Akamai und Gomez. Knapp 80 Prozent der Online-Einkäufer räumen eigenen Angaben zufolge einer Seite, mit der sie Probleme hatten, keine zweite Chance ein – sie kehren schlichtweg nie mehr auf sie zurück. 44 Prozent warnen ihre Freunde und Kollegen vor dieser Seite. „Verfügbarkeit und Geschwindigkeit sind K.-o.-Kriterien für jeden Onlineshop“, heißt es konsequenterweise von LeaseWeb. Vor diesem Hintergrund gibt die E-Commerce-Expertin Julia Gortinskava von LeaseWeb folgende Tipps.

weg nicht gibt. Dabei kommt es über die Produkte hinaus auf die richtige Kombination aus Markenführung, Shopperlebnis, Preisgestaltung und Verfügbar-





Tipp 1: Es gilt, den richtigen Hosting-Partner zu finden

Während Onsite-Hosting für große Händler vernünftig sein kann, ist es für kleinere Händler häufig eine erhebliche finanzielle Bürde. Statt eigene Server zu kaufen und zu betreiben, stellt ein Hosting-Anbieter häufig die kostengünstigere Alternative dar. Das gilt zumindest für das Gros der Webshops, die eher von kleineren Firmen betrieben werden.

Tipp 2: Eine flexible Infrastruktur ist das A und O für den Erfolg

Eine Website, die gerade dann nicht

optimal funktioniert, wenn die meisten Kunden auf Einkaufstour gehen – etwa vor Weihnachten – ist ein Umsatzkiller. Andererseits ist es jedoch wirtschaftlich kaum tragbar, das ganze Jahr über derart hohe Kapazitäten vorzuhalten, dass man jederzeit auf den Ansturm vorbereitet ist, der letztlich nur an einigen wenigen Tagen eintritt. Es empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Anbieter hybrider Lösungen, bei dem Kapazitäten je nach Erfordernissen jederzeit nach oben oder unten angepasst werden – und damit auch die Kosten.

Tipp 3: Der Vorteil eines Content Delivery Network

Auf jeden Fall sollte ein Content Delivery Network (CDN) eingeschaltet werden, um detaillierte Produktbilder und Videos dem Kunden zu liefern, ohne Verzögerungen bei den Ladezeiten hinnehmen zu müssen. Bei einem CDN werden die großen Datenmengen etwa von Videos an Point-of-Presences rund um den Globus im Cache gehalten, um sie jederzeit verzögerungsfrei für den Kunden verfügbar zu machen. Das Einkaufserlebnis für die Kundschaft wird dadurch erheblich verbessert.

Tipp 4: Anschluss an ein globales, professionelles Netzwerk ist unerlässlich

LeaseWeb empfiehlt eine Verfügbarkeit von 99,999 Prozent, damit der Shop jederzeit und überall schnell und zuverlässig funktioniert, wenn Onlinekundschaft „den Laden betritt“. **MW**

INFO-BOX

Über LeaseWeb

LeaseWeb als eine der weltweit größten Hosting-Brands versorgt 17.500 Kunden weltweit, zu denen sowohl KMU als auch Großkonzerne gehören, mit Infrastructure as a Service (IaaS)-Hosting Solutions. Zu den Dienstleistungen gehören sog. Public Cloud, Private Cloud, Bare-Metal-Server, CDN (Content Delivery Network), Dedizierte Server, Colocation, Managed Hosting, Application Security und Hybrid Solutions mit Rund-um-die-Uhr-Support.

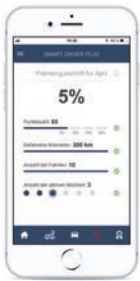
www.leaseweb.de



NEWS RUND UMS AUTO

Porsche Versicherung startet ersten Telematiktarif

Nach erfolgreichem SMART DRIVER-Pilotversuch im vergangenen Jahr bringt die Porsche Versicherung das erste Versicherungsprodukt auf den Markt, das sich nach dem Fahrverhalten des Kunden richtet:



Den Telematiktarif SMART DRIVER PLUS. Die Rückmeldungen sind sehr positiv: „Bereits über 300 Kunden haben sich in den ersten Tagen die App heruntergeladen“, so Michael Quehenberger, Vorstand der Porsche Versicherung. Wer unter 24 Jahre ist und vorausschauend Auto

fährt, kann mit dem SMART DRIVER PLUS-Tarif der Porsche Versicherung bis zu 20 Prozent der Kaskoprämie sparen. Voraussetzung ist die Verwendung der SMART DRIVER-App, die das Fahrverhalten mittels Sensoren im Smartphone auswertet. Während der Fahrt werden via GPS und Sensoren im Mobiltelefon die Beschleunigung, das Brems- und Kurvenverhalten sowie die Geschwindigkeit gemessen. Daran lässt sich erkennen, wie rücksichtsvoll und sicher jemand fährt.

www.smartdriver.at

Fahrerloses Fahren immer beliebter

40 Prozent der Österreicher können sich schon jetzt gut vorstellen, künftig einmal in selbstfahrenden Autos unterwegs zu sein. Die Einstellung zur E-Mobilität ist hingegen



im letzten Jahr etwas skeptischer geworden. Dies geht aus einer aktuellen Allianz-Partners-Umfrage hervor. „Generell stehen die Menschen in unserem Land den neuen Mobilitätstrends sehr aufgeschlossen gegenüber,

auch wenn vieles noch längst nicht im Alltag angekommen ist. Vor allem die Generation der unter 30-Jährigen zeigt sich an technologischen Trends ebenso interessiert wie an Sharing-Angeboten“, kommentiert Allianz-Partners-Österreich-Geschäftsführer Erik Heusel die Umfrageergebnisse. Auch Carsharing liegt hoch im Trend. ■

Mit dem I-PACE rückt Jaguar an die vorderste Front der Antriebsrevolution. **Elektrische Sportwagen-Performance.**



Der Jaguar I-PACE ist das Elektrofahrzeug, auf das viele mit Spannung gewartet haben. Er ist nicht nur emissionsfrei, intelligent und sicher, sondern kombiniert nachhaltige Sportwagen-Performance mit der Praxistauglichkeit eines fünfsitzigen SUVs und mit der nächsten Generation von künstlicher Intelligenz. In einem Satz: Mit dem I-PACE rückt Jaguar an die vorderste Front der elektrischen Antriebsrevolution.

„Wir begannen mit einem weißen Blatt Papier, um die modernste Batterietechnologie mit einer Architektur zu verknüpfen, die von Beginn an auf die Optimierung der Aerodynamik, des

Platzangebots und der elektrischen Leistung zielt. Das Ergebnis ist der I-PACE* – ein echter Jaguar und ein echtes fahrerorientiertes Elektroauto,“ erklärt Ian Hoban, Jaguar-Baureihenleiter I-PACE.

In 40 Minuten auf 80 Prozent

Die 90-kWh-Lithium-Ionen-Batterie mit 432 Pouch-Zellen verhilft dem neuen I-PACE zu einer Reichweite von 480 Kilometern (im WLTP-Zyklus). An einer 100-kW-Schnellladesäule mit Gleichstrom ist der Akku in 40 Minuten wieder zu 80 Prozent gefüllt. Zu den smarten Technologien zur Reichweitenoptimie-

Fotos: Allianz, Porsche, Jaguar

rung zählt eine Vorkonditionierung des Akkus: Hängt der I-PACE am Ladekabel, steigert (oder senkt) er automatisch die Temperatur der Batterie, um schon vor Antritt der Fahrt den Aktionsradius zu maximieren.

Zwei von Jaguar Land Rover selbst entwickelte Elektromotoren – für größte Kompaktheit mit durch die Motoren hindurchgeführten Antriebswellen – sind in die Vorder- und Hinterachse integriert. Sie liefern einen außergewöhnlich kräftigen Antritt schon aus dem Stand und Allradtraktion auf allen Fahrbahnoberflächen. Das hohe und vom ersten Meter an abrufbare Drehmoment ermöglicht sportwagenartige Beschleunigungswerte – in nur 4,8 Sekunden ist der I-PACE aus dem Stand auf 100 km/h. Die spontane Kraftentfaltung kombiniert das Fahrzeug mit einem souveränen Abrollkomfort und hoher Fahrdynamik.

Elegantes Design – auch für Veganer!

Die elegante und lang gestreckte Silhouette mit kurzer und flacher Haube, aerodynamisch geformter Dachkontur und gekrümmter Heckscheibe nimmt Anleihen vom Supersportwagen Jaguar C-X75. Das sogenannte Cab-forward-Design steht im Kontrast zum kantigen Heckabschluss – der hilft, den cw-Wert auf 0,29 zu reduzieren. Um die Anforderungen an Kühlung und Aerodynamik in Einklang zu bringen, öffnen aktive Lamellen im Jaguar-Grill nur dann, wenn Kühlung tatsächlich erforderlich ist. Im geschlossenen Zustand glätten sie den Luftstrom, indem sie die Luft unter der Motorhaube entlangführen und durch einen Luftschlitz wieder

nach außen leiten. Im geräumigen Interieur erwarten die Passagiere anspruchsvolle Materialien und Oberflächen – darunter als Option und als Alternative zu Leder eine vegane Kvadrat-Innenausstattung. Aber auch die Liebe zu vielen Details weist den neuen I-PACE als echten Jaguar aus.

Obwohl von den Außenmaßen als mittelgroßer SUV einzuordnen, bietet der I-PACE dank des Cab-forward-Designs und platzsparenden Elektroantriebs das Raumangebot eines großen SUVs. Auf der Rückbank gibt es 890 Millimeter Beinfreiheit, aufgrund des nicht notwendigen Getriebetunnels ergibt sich in der Mittelkonsole eine 10,5 Liter großes Staufach. Zusätzlich befinden sich unter den Fondsitzen Ablagen, beispielsweise für einen iPad oder Laptop. Last but not least lässt sich das Kofferraumvolumen nach Umlegen der Rücksitzlehnen von 656 auf 1.453 Liter erweitern.

Mit wettbewerbsfähigen Restwerten und Unterhaltskosten über den gesamten Lebenszyklus avanciert der I-PACE zu einer attraktiven Alternative für Privat- und Geschäftskunden sowie Unternehmen, die ihre CO₂-Bilanz und ihre Flottenkosten senken wollen. In Deutschland sind Elektroautos ab dem Tag der Erstzulassung zehn Jahre lang von der Kfz-Steuer befreit; das Aufladen der Batterie im Betrieb des Arbeitgebers ist ebenfalls steuerfrei und gilt nicht mehr als geldwerter Vorteil. **VM**



JAGUAR I-PACE IM DETAIL

Elektrischer Antrieb

Die 90-kWh-Lithium-Ionen-Batterie mit 432 Pouch-Zellen verhilft dem I-PACE zu einer Reichweite von 480 Kilometern.



Spontane Kraftentfaltung

Sportwagenartige Beschleunigung: In nur 4,8 Sekunden ist der Jaguar I-PACE aus dem Stand auf 100 km/h.



Zeitgemäßes Interieur

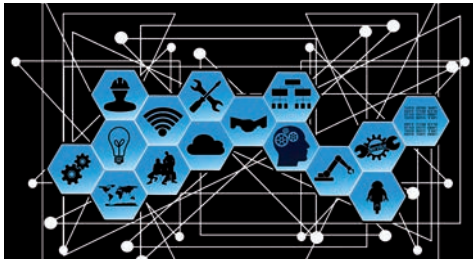
Im geräumigen Interieur erwarten die Passagiere anspruchsvolle Materialien und Oberflächen – auch für Veganer!



Platzwunder

Das Kofferraumvolumen lässt sich nach Umlegen der Rücksitzlehnen von 656 auf 1.453 Liter erweitern.





INDUSTRIE 4.0

Die intelligenteste Fertigungsbox der Welt

Mit ntxbox startet eine Smart-Manufacturing-Plattform, die speziell für die Bedürfnisse von Klein- und Mittelbetrieben entwickelt wurde. Jede Maschine, jede Fabrik kann verbunden werden. ntxbox steigert die Produktivität, senkt die Energiekosten und zeigt Optimierungspotenzial in der Produktion auf. Erreicht wird das durch die Echtzeitanalyse der Maschinendaten. Ob nur eine einzelne Maschine, eine ganze Fabrik oder alle weltweit verteilten Produktionsstandorte überwacht werden sollen: Die Plattform ermöglicht es in Echtzeit, Produktivität, Kosten, Verbräuche jederzeit zu kennen und zu vergleichen. Die Lizenzen beginnen bei 100 Euro pro Monat, eine Testversion kann im Internet angefordert werden. ■

www.ntxbox.com

VERSICHERUNGEN

Wiener Fintech schafft es in Gartner Report

riskine wurde als „Cool Vendor 2018“ des Marktforschungsunternehmens Gartner gelistet. Im Report „Cool Vendors in Insurance, 2018“ wird über aufkommende Technologien zur Bereitstellung innovativer Produkte & Dienstleistungen in der Versicherungsbranche berichtet. Darin wurde riskine als eines von weltweit vier

Unternehmen ausgewählt und analysiert. riskine ist ein Fintech aus Wien, das intelligente Lösungen für die digitale Beratung in der Versicherungs- und Bankenbranche entwickelt. riskine modelliert

digitale Beratungsprozesse für führende Versicherungen und Banken. Kern der Lösungen ist die einzigartige Technologie, die auf einer Kombination von Graphdatenbanken und Algorithmen basiert. ■

www.riskine.com

Crowdfunding ist bei Unternehmen und Anlegern endgültig angekommen.

Steile Erfolgskurve für ROCKETS.



Die in Graz beheimatete ROCKETS-Holding ist Österreichs Pionier und zugleich der erfolgreichste Anbieter für Crowdfunding: Mehr als ein Drittel des gesamten heimischen Crowdfunding-Volumens wird pro Jahr über die Plattformen der 2013 gegründeten ROCKETS-Gruppe abgewickelt. Aktuell mehr als 19.300 registrierte Investoren nutzen die Finanzierungsangebote der drei Plattformen: GREEN ROCKET für ökologisch ausgerichtete, nachhaltige Start-ups, HOME ROCKET für Immobilienprojekte sowie LION ROCKET für etablierte Klein- und Mittelbetriebe.

Wolfgang Deutschmann und Peter Garber haben 2013 die erste ROCKETS Plattform gegründet, um einen Beitrag zu leisten, dass ökologisch ausgerichtete Zukunftsideen von Start-ups mit finanzieller Unterstützung von Crowdinvestoren über GREEN ROCKET durchstarten können.

„Mittlerweile ist GREEN ROCKET die größte auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Plattform Europas. Mit Investments in KMU sowie Immobilienprojekte haben unsere Crowdinvestoren darüber hinaus bis heute insgesamt 86 Innovationsvorhaben mit insgesamt 25 Mio. Euro mitfinanziert“, freuen sich Deutschmann und Garber, Eigentümer und geschäftsführende Gesellschafter der ROCKETS-Holding, über den anhaltenden Erfolg.

Gesetzesnovelle: Crowdfunding künftig auch für Großunternehmen

Die aktuelle Novelle zum Alternativfinanzierungsgesetz wird das Geschäftsfeld für die Plattformbetreiber verbreitern: Künftig soll Crowdfunding nicht mehr auf Klein- und Mittelbetriebe

eingeschränkt, sondern auch auf Großunternehmen ausgeweitet werden. Zugleich sieht die Novelle vor, dass das Limit für das Finanzierungsvolumen (ohne Kapitalmarktprospekt) von bislang 1,5 Mio. auf 2 Mio. Euro angehoben wird. Für Deutschmann eine positive Entwicklung: „Wir begrüßen die geplante gesetzliche Novelle und sehen auch seitens der Großunternehmen eine wachsende

Strenge Auswahl von Crowdfundingangeboten

Von rund 1.000 Finanzierungsanfragen jährlich besteht nur ein geringer Teil die Auswahlverfahren der ROCKETS-Gruppe und wird tatsächlich als Investmentangebot auf den Plattformen präsentiert. „Crowdinvestoren tragen bei ihrer Veranlagung ein hohes Risiko. Strenge Selektionskriterien und höchste Transparenz



SUCHE & PLANUNG

Familienaktivitäten dank Web-App LENA

Eltern kennen diese Frage nur zu gut: Welche neuen Freizeitaktivitäten bieten sich an, wenn man nicht zum x-ten Mal denselben Spielplatz ums Eck aufsuchen möchte?

LENA, eine KI-basierte Web-App für Familienaktivitäten in Form einer persönlichen Assistentin hat sich zum Ziel gesetzt, Familien bei der Auswahl und Vorbereitung von gemeinsamen und abwechslungsreichen Ausflügen zu helfen. Die Plattform bildet dabei langfristig ein internationales Netzwerk aus Akteuren im Bereich der Freizeitaktivitäten für Familien. In einer „Virtual Economy“ werden Veranstalter, Familien und Content-Partner verknüpft und mittels Gamification zur aktiven Teilnahme motiviert. So können Familien Inhalte zu Ausflugszielen oder Kursen beisteuern, bewerten oder kuratieren. ■

www.lena.app

START-UP-SCHMIEDE

Innovative Partnerschaft geschlossen

Talent Garden, mit aktuell 23 Campussen in acht Ländern das größte europäische Netzwerk von Coworking-Spaces, und die startup300 AG, Betreiber eines österreichischen Start-up-Ökosystems, haben eine Partnerschaft geschlossen. Gemeinsame Vision ist es, in den nächsten Jahren ein österreichweites Coworking- und Innovations-Network für Gründer, Start-ups, innovative Unternehmen und Freelancer zu errichten. Gemeinsam entwickelt man nun den ersten Talent Garden Campus in Wien. Die Eröffnung des Standortes ist für 2018 geplant. Die ersten Corporate Partner stehen in den Startlöchern und werden demnächst vorgestellt. startup300 hat zudem die Übernahme von „Pioneers“ bekannt gegeben. ■



Gute Rahmenbedingungen

»Wir begrüßen die geplante gesetzliche Novelle und sehen auch seitens der Großunternehmen eine wachsende Nachfrage nach Crowdfunding-Angeboten.«

Wolfgang Deutschmann,
Eigentümer und geschäftsführender Gesellschafter

sind daher entscheidend, warum seit 2013 viele Staminvestoren regelmäßig über unsere Plattformen veranlagen. Wir beauftragen beispielsweise im Immobilienbereich bei jedem einzelnen Projekt unabhängige Gutachter, die das Bauvorhaben umfassend prüfen, und stellen diese Informationen allen potenziell interessierten Anlegern kostenfrei zur Verfügung“, so Deutschmann. MW



Nachfrage nach Crowdfunding-Angeboten. Crowdfunding bietet über die begleitenden Kommunikationsaktivitäten auch gezielte Möglichkeiten zur Kundenbindung, Mitarbeiterbeteiligung und für reichweitenstarke Marketingzwecke.“

WERTPAPIER

FMA-Konzession für FINABRO

FINABRO ist das erste österreichische FinTech-Start-up, das eine FMA-Konzession erhält. Zur Umsetzung der Erlaubnis wird die FINABRO-Gruppe um die FINABRO Vermögensverwaltungs GmbH erweitert, die auch der Anlegerentschädigung von Wertpapierfirmen (AeW) beitreten wird. FINABRO wurde von den Finanzexperten Søren Obling (li.) und Oliver Lintner (re.) mit dem Ziel gegründet, die günstigste und vernünftigste Form für langfristigen Vermögensaufbau anzubieten. Mit einer unkomplizierten Onlineabwicklung wurde eine digitale Finanzberatung und Vermögensverwaltung für jeden geschaffen. Was bislang nur vermögenden Kunden möglich war, ist bei FINABRO bereits ab einer monatlichen Sparrate ab 25 Euro möglich. ■





GESUNDHEIT

Zwei Drittel fühlen sich nicht gesund

Durchschnittlich 960 Euro investiert der Österreicher jährlich in seine Gesundheit. Dies ergibt eine repräsentative Umfrage zum Thema „Wertigkeit der Gesundheit in Österreich“, durchgeführt vom market Institut im Auftrag von Revital Aspach. Jung und Alt beschäftigt sich mit dem körperlichen Wohlbefinden, denn: „70 Prozent der Bevölkerung fühlen sich nicht völlig gesund“, fasst Prof. Dr. Werner Beutelmeyer, Geschäftsführer des market Instituts, die Frage nach dem Befinden der Österreicher von 25 bis 75 Jahren zusammen. „Dabei führen die notorischen Volkskrankheiten, resultierend aus zu wenig Bewegung und ungesunder Ernährung, die Statistik an: Rückenleiden, Probleme mit dem Bewegungsapparat und Übergewicht.“

STAATSPREIS

Familienfreundlichkeit bestätigt

Die PR-Agentur ikp Vorarlberg ist das erste Unternehmen Österreichs, das zum zweiten Mal mit dem Staatspreis „Familienfreundlichster Betrieb Österreichs“ ausgezeichnet wird. Das Bundeskanzleramt vergab in Wien die Auszeichnung an fünf Betriebe – die PR-Agentur erhielt diese in der Kategorie „Private Wirtschaftsunter-

nehmen bis 20 Mitarbeiter“. „Das Unternehmen beschäftigt sich seit zehn Jahren nachhaltig mit der Entwicklung einer familienfreundlichen Unternehmenskultur. Das Geben und Nehmen zwischen Betrieb und Belegschaft ist auf Dauer im

Ausgleich. Die Balance zwischen Arbeit, Leben und Familie muss funktionieren, sie fördert Kreativität und Produktivität“, so die Begründung der Jury.



Fast jeder zweite österreichische Arbeitnehmer arbeitet nicht mehr nur im Büro. My home is my office.



Laut einer neuen globalen Studie arbeitet die Hälfte (42%) der Österreicher mindestens einen Tag pro Woche außerhalb ihres Büros. Die Entstehung dieser „mobilen Workforce“ wurde laut IWG, dem Mutterkonzern führender Workspace-Provider wie Regus und Spaces, durch den technologischen Wandel, die Globalisierung und veränderte Arbeitnehmererwartungen ausgelöst.

IWG hat dazu eine Studie veröffentlicht, die auf den Erkenntnissen von über 18.000 Geschäftsleuten in 96 Ländern basiert. Laut dieser Studie arbeiten 70 Prozent der Arbeitnehmer mindestens einen Tag pro Woche nicht im Büro. Mehr als jeder Zweite (53%) arbeitet mindestens die Hälfte der Woche aus der Ferne, und mehr als jeder Zehnte (11%) arbeitet fünfmal pro Woche außerhalb des Hauptbüros seines Unternehmens.

Zeitalter der mobilen Arbeitnehmer

Mark Dixon, Gründer und Geschäftsführer von IWG, dazu: „Von Seattle bis Singapur, von London bis Lagos – Mit-

arbeiter müssen zunehmend weniger Zeit in einem bestimmten Büro verbringen. Wir betreten das Zeitalter der mobilen Arbeitnehmer, und das ist ungeheuer spannend. Nicht nur für einzelne Arbeitnehmer, sondern auch für gesamte Unternehmen. Auf der ganzen Welt unterliegen Arbeitsumgebungen einem enormen Wandel, und Unternehmen untersuchen nun genau, was dies für sie bedeutet.“

Seit Generationen basierte Büroarbeit auf der ganzen Welt auf einem festen Standort und einem Achtstundentag. Aber immer mehr Unternehmen übernehmen jetzt ein ganz anderes Arbeitsmodell, welches sowohl ihnen als auch ihren Mitarbeitern Vorteile bietet. Die IWG-Studie ergab, dass durch flexibles Arbeiten nicht nur Pendelzeiten sinken, sondern auch die Produktivität, die Mitarbeiterbindung, die Zufriedenheit am Arbeitsplatz sowie die Kreativität steigen. Ganz zu schweigen von den finanziellen und strategischen Vorteilen für Unternehmen.

Glücklichere und produktivere Arbeitnehmer auch in Österreich

Acht von zehn Österreichern (82 %) stimmten zu, dass durch flexibles Arbeiten die Zufriedenheit am Arbeitsplatz steigt, was zeigt, dass Unternehmen Arbeitsumgebungen zur Verfügung stellen müssen, die dem Arbeitnehmer von heute gerecht werden, wenn sie erstklassige Mitarbeiter halten wollen.



Steigende Nachfrage nach On-Demand-Lösungen

Die Studie zeigte zudem, dass längst nicht mehr nur Start-up-Unternehmen auf flexibles Arbeiten und gemeinsame Arbeitsplätze setzen. Die erfolgreichsten

Unternehmen der Welt nutzen bereits flexible Arbeitsplätze.

Kosteneffizienz der wichtigste Grund

Der Wandel zu flexiblen Arbeitsplätzen spiegelt die veränderten Anforderungen und Erwartungen der Arbeitskräfte wider. Mit fast 73 Prozent findet die Mehrheit der Österreicher, dass ein schnelles und zuverlässiges Wi-Fi das Hauptmerk-

New Work

»Wir betreten das Zeitalter der mobilen Arbeitnehmer, und das ist ungeheuer spannend. Nicht nur für einzelne Arbeitnehmer, sondern auch für gesamte Unternehmen.«

Mark Dixon, Gründer und Geschäftsführer von IWG

mal einer produktiven Arbeitsumgebung ist. Ebenso schätzen 50 Prozent der Befragten in Österreich, dass man nur für den Platz bezahlt, welchen man effektiv nutzt. Auch bei der Immobiliensuche (57 %) sowie beim Büropersonal (52 %) lässt sich sparen.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Überwältigende 87 Prozent der Österreicher sagten, dass flexible Arbeitsplätze zu mehr Produktivität führen. **MW**

MARSHALLPLAN

Erster Lehrlingsaustausch zwischen Österreich und den USA

„Mit dem Austausch von Lehrlingen mit den USA betreten wir Neuland“, sagte Wolfgang Petritsch, Präsident der Marshallplan-Jubiläumstiftung. Im Rahmen des Pilotprojekts werden heuer erstmals 22 Lehrlinge aus Österreich in die USA fahren. Die Lehrlinge werden in Österreich zu Einzelhandelskaufleuten und im Bereich der Tourismus- und Freizeitwirtschaft ausgebildet und kommen aus dem Burgenland und aus Niederösterreich. Sie werden für drei Wochen nach Oxford im US-Bundesstaat Ohio fahren, wo sie die amerikanische Kultur erleben, ihre Sprachkenntnisse verbessern und auch das Bildungssystem und die Wirtschaft kennenlernen. Der Lehrlingsaustausch wird in Zusammenarbeit mit dem AFS Austria durchgeführt. ■



AUSZEICHNUNG

FACC holt Wirtschaftspreis Pegasus

Mit dem Pegasus wurde einer der wichtigsten Wirtschaftspreise des Landes Oberösterreich verliehen. In der Kategorie „Leuchttürme“ holte FACC als ein international führender Aerospace-Technologiekonzern den Pegasus in Bronze. „Viele mutige Entscheidungen, zahlreiche Veränderungen und einige Expansionsschritte waren notwendig, um dorthin zu kommen, wo wir heute stehen: Wir sind ein Technologieunternehmen mit internationaler Strahlkraft, und darauf sind wir sehr stolz. Dieser Preis ist für die gesamte FACC-Crew die Bestätigung für Nachhaltigkeit und Erfolg“, sagt Robert Machtlinger, CEO von FACC. FACC erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017/18 die besten Unternehmenszahlen seit der Firmengründung. So konnte der Umsatz um 6,4 Prozent auf 750,7 Mio. Euro gesteigert werden. ■

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG IN Ö

Kleine F&E-Betreibende haben es schwer

Die F&E-Ausgaben der Unternehmen haben sich in Österreich seit dem Jahr 2002 mehr als verdoppelt. Eine Untersuchung des AIT Austrian Institute of Technology prüfte nun den Beitrag verschiedener Unternehmestypen zu dieser Entwicklung. Die Analyse zeigt, dass für den gesamten Anstieg der F&E-Ausgaben zwischen 2002 und 2013 vor allem die großen, bereits etablierten Firmen verantwortlich waren. Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass diese Unternehmen ihre Tätigkeit einstellen. 62 Prozent der F&E-Ausgaben des Jahres 2013 stammen von Unternehmen, die bereits im Jahr 2002 Forschung und Entwicklung betrieben haben. ■





ARBEITSUMGEBUNG

Lärmbelästigung beflügelt Jobwechsel

Büroumgebungen sollen die Zusammenarbeit von Mitarbeitern fördern. Eine Studie zeigt jedoch, dass Lärm in Großraumbüros gravierende Ausmaße annimmt. Die Mehrheit der Führungskräfte und Angestellten berichten, dass sie am Arbeitsplatz nahezu konstant Lärm ausgesetzt sind und für Meetings oder konzentriertes Arbeiten kaum Rückzugsmöglichkeiten haben. Nur ein Prozent der befragten Mitarbeiter gibt an, keine Maßnahmen gegen Lärm und Ablenkung ergreifen zu müssen, um konzentriert arbeiten zu können. Ein Drittel greift auf Headsets mit Active-Noise-Cancelling zurück, um Lärm und Ablenkung zu reduzieren. Mitarbeiter in geräuschintensiven Büroumgebungen ziehen es eher in Betracht, ihren Arbeitsplatz innerhalb der nächsten sechs Monate zu wechseln. ■

CONTENT-WETTBEWERB

Ausgezeichnete Kampagne von Siemens

Die Imagekampagne #CreatingPerfectPlaces von Siemens Building Technologies wurde erneut ausgezeichnet: Europas größter Content-Wettbewerb Best of Content Marketing hat die Kampagne mit Gold in der Kategorie „Bewegt Bild Non Fiction“ prämiert. Zusätzlich hat #CreatingPerfectPlaces auch den begehrten Jurypreis erhalten. Heuer gab es rekordverdächtige 781 Einreichungen, aus denen eine Jury aus 200 Fachleuten die Besten der Besten in 54 Wettbewerbskategorien ausgezeichnete. In Österreich wurde die Kampagne bereits mit dem „Prix Victoria in Gold“ der Internationalen



Wirtschaftsfilmtage in der Kategorie „Integrierte Kommunikation: Filme und Videos als Teil einer größeren Kommunikationskampagne“ ausgezeichnet. ■

Das ÖPWZ-Forum KVP & Innovation verleiht Awards in fünf Kategorien.

Ideen mit Mehrwert.



Im Rahmen der ÖPWZ-Tagung Ideenmanagement & Innovation am 13. und 14. Juni 2018 in Salzburg verlieh das ÖPWZ-Forum KVP & Innovation die Ideenmanagement-Awards 2018 in fünf Kategorien. „Viele Ideen haben die Lebensdauer einer Eintagsfliege, manche werden zu bahnbrechenden Innovationen. Nachhaltige und leistungsfähige Ideen zeichnen wir mit den Ideenmanagement-Awards aus. Sie bringen einen langfristigen ökonomischen Mehrwert, steigern die Effizienz von Prozessen und fördern das Wachstum aus eigener Kraft“, so ÖPWZ-Geschäftsführer Reiner Heineck.

Die Preisträger 2018

■ Bestes Ideenmanagement: Pöttinger Landtechnik GmbH

Die Unternehmensführung der Pöttinger-Gruppe unterstützt das Ideenmanagement mit voller Überzeugung. Es ist ein stimmig integriertes Organisationselement, eingebettet in die Unternehmensstrategie. Das Kaizen-Management ist direkt der Geschäftsleitung unterstellt. Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) ist geliebte Unternehmenskultur

im gesamten Konzern. Die Mitarbeiterbeteiligungsquote beträgt annähernd 80 %, das entspricht 4,5 Verbesserungsvorschlägen pro Mitarbeiter. Jährlich wird eine Veränderungsleistung von über sechs Mio. Euro erzielt.

„Es wird laufend an Weiterentwicklungsthemen gearbeitet. Dieser beachtliche Lernwille des Unternehmens ist tief in der Unternehmenskultur verankert und das heimliche Erfolgsrezept“, zeigt sich Jury-Mitglied Erich Hartlieb beeindruckt.

■ Beste Mitarbeiteridee Produktion & Technik: Energie AG Oberösterreich Kraftwerke GmbH, Gerhard Stiegler

Reparaturen im Schadensfall führen bei der Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerksanlage automatisch zu einem Stillstand der Turbine und damit zu enormen Ausfallkosten. Im Zuge einer Risikoanalyse wurde eine mögliche Leckage im Bereich der Anhebe-Ölversorgung des Wellenstranges identifiziert. Als Maßnahme zur Reduktion dieser Risikoquelle entwickelte und fertigte Gerhard Stiegler eine Metallkappe mit O-Ring, die über das Ventil montiert wird und einen Öl-Austritt auffängt. Somit kann eine außerplanmä-

fige Turbinenabschaltung zwischen fixierten Revisionsterminen vermieden werden. „Gerhard Stieglers Idee und clevere, kostengünstige Maßnahme macht es möglich, hohe Ausfallkosten zu verhindern“, begründet Erich Hartlieb die Auszeichnung.

■ **Beste Mitarbeiteridee Dienstleistung & Verwaltung: ÖBB Personenverkehr AG, Christian Schwarzl**

Christian Schwarzl entdeckte eine wichtige Lücke im gesundheitlichen Versorgungsnetz für ÖBB-Passagiere. Auf Bahnhöfen sind Defibrillatoren für den Notfall flächendeckend eingeführt, im Zug suchte man danach vergeblich. Der ÖBB-Mitarbeiter schlug deshalb die Ausstattung der Züge mit Defibrillatoren vor. „Eine schlichte, aber hochgradig wirkungsvolle Idee, die Menschenleben retten kann, hat einen Award verdient“, so Juror Roland Rausch.

■ **Beste Lehrlingsidee: Diebold Nixdorf, Team von zehn Lehrlingen**

Ein Team von zehn Feinmechaniker-Lehrlingen stellte einen pneumatisch gesteuerten Drehteller für die Montage von Bauteilen auf einen mechanischen Mechanismus um. Die neue Lösung ist weniger störanfällig, spart viel Geld und wurde bereits an 60 Arbeitsplätzen im Betrieb umgesetzt. Jurymitglied Roland Rausch: „Wenn Industriemechaniker in der Fachrichtung Feinmechanik begin-

nen, ein Werkzeug grundlegend zu durchdenken, dann wird es spannend. Insbesondere dann, wenn sie das Bestehende über einen Methodenwechsel zu einer völlig neuen Verbesserungslösung entwickeln. Und das im Team.“

■ **Beste Führungskraft: Infineon Technologies Austria AG, Dr. Thomas Reisinger**
Zwei Jahre Change-Management im Ideenmanagement ließen die Realisierungsquote von 42 % auf 57 % steigen, der ökonomische Nutzen im letzten Jahr belief sich auf 8,6 Mio. Euro. „Diese Zahlen sprechen für sich. Wie kein Zweiter hat Thomas Reisinger ein exzellentes Ideenmanagement aufgesetzt“, findet Jurymitglied Hans-Dieter Schat. Thomas Reisinger ist direkt für die Produktion und alle angrenzenden Bereiche verantwortlich. Er fasste zunächst alle Aktivitäten im Ideenmanagement – den Verbesserungsprozess, das Vorschlagswesen und „comMIT“ – zusammen. Bei Letzterem haben die Einreicher die Möglichkeit, ihre Vorschläge direkt mit dem Top-Management zu diskutieren. Neu eingeführt hat Thomas Reisinger die „Schichtdialoge“ zur Diskussion von Verbesserungsvorschlägen direkt am Shop Floor. Betroffene werden zu Beteiligten gemacht. Auch die notwendigen Prozesse, um im Führungskreis das Ideenmanagement weiter voranzubringen, hat er implementiert. **MW**



WÜRTH-GRUPPE

Neues Zentrallager: Größte Investition in der GRASS-Firmengeschichte

Mitte Juni erfolgte die Grundsteinlegung für das neue GRASS-Zentrallager in Hohenems, Vorarlberg. Der international führende Hersteller von Bewegungssystemen für Möbel errichtet um 45 Mio. Euro eine Drehscheibe für seine europäischen Produktionsstandorte. Das Bauunternehmen GOLDBECK RHOMBERG errichtet das Zentrallager auf einem 43.000 Quadratmeter großen Grundstück. Es bietet auf 22 Ebenen insgesamt 30.000 Palettenstellplätze. Für das Unternehmen der Würth-Gruppe ist das die größte Investition in der 71-jährigen Firmengeschichte, ein deutliches Bekenntnis zum Standort Vorarlberg und Voraussetzung für weiteres Wachstum. Ab Ende 2019 werden rund 150 Mitarbeiter in Hohenems arbeiten. ■

UBIT-FACHVERBAND

Constantinus Award in Salzburg vergeben

320 Gäste nahmen an der Verleihung der Constantinus Awards 2018 in Bergheim bei Salzburg teil. Im Rahmen einer Gala wurden die besten Projekte in den Kategorien Buchhaltung & Finanzen, Industrie 4.0 / Internet of Things, Informationstechnologie, Internationale Projekte, Management Consulting, Mobile Apps, Personal & Training, ProEthik & Soziale Verantwortung sowie Standardsoftware & Cloud Services ausgezeichnet. Von den 123 eingereichten Projekten wurden 51 Projekte mit der Auszeichnung „Nominiert zum Constantinus 2018“ gewürdigt.

UBIT-Fachverbandsobmann Alfred Harl: „Mit dem Constantinus stellt der Fachverband die Qualität seiner Mitgliedsbetriebe unter Beweis.“ ■



VERANSTALTUNGSTIPP

Deutsch-Österreichisches Technologieforum startet zum dritten Mal in Wien

„Transformation durch Digitalisierung. Erfolge, Geschäftsmodelle und Anwendungen“ – so lautet das Thema des Deutsch-Österreichischen Technologieforums am 20. und 21. September 2018 in Wien. Alles dreht sich um den Erfahrungsaustausch zwischen Deutschland und Österreich. Verantwortliche von führenden Unternehmen aus beiden Ländern geben einen Einblick in ihre Digitalisierungsstrategien; Experten aus der Wissenschaft berichten über aktuelle Erkenntnisse und Zukunftsperspektiven. Der Fokus liegt nicht nur auf technischen, sondern auch auf ökonomischen Entwicklungen. Veranstalter sind die Deutsche Handelskammer in Österreich und Fraunhofer Austria Research. Programm & Anmeldung: www.dhk.at/technologieforum ■





20 beste Reiseziele

Sie wollen verreisen, sind aber noch unschlüssig, wohin? Oder möchten Sie einfach Neues über fremde und topaktuelle Reiseziele erfahren?

Die Journalistin Claudia Jörg-Brosche reist von Berufs wegen und kennt fast die ganze Welt. Für dieses Buch hat sie jene Destinationen ausgewählt, die besonders schön oder aktuell und besonders angesagt sind oder die noch die Bezeichnung „Geheimtipp“ für sich in Anspruch nehmen dürfen. Von Georgien über Okzitani en bis hin zum Soca-Tal in Slowenien – die Autorin verrät die schönsten Spots.

Über die Autorin:

Claudia Jörg-Brosche ist seit mehr als 25 Jahren als Reisejournalistin erfolgreich. Unter ihrer Feder erscheinen die Reiseseiten in der FREIEN FAHRT (Clubjournal des ARBÖ), weiters sind ihre Reisereportagen regelmäßig im KURIER-Reiseteil, in den Oberösterreichischen und Salzburger Nachrichten, im Wiener Journal, in Sky-lines (Bordmagazin AUA), Bergwelten, Land der Berge und anderen Medien (z. B. auch für GEO Saison in Deutschland) vertreten.

Claudia Jörg-Brosche

20 beste Reiseziele

Traumhafte Geheimtipps

(noch) unentdeckte Hideaways

Ueberreuter Sachbuch

180 Seiten, 22,00 Euro

ISBN 978-3-8000-7715-1

Denkanstöße für unser digitales Handeln im Alltag mit Facebook, Google & Co.

Die Rückeroberung des Internet.



Im Silicon Valley haben einige wenige Tech-Giganten globale Medienmonopole aufgebaut. Konzerne wie Google oder Facebook machen uns süchtig und sind nur auf den ersten Blick kostenlos, bequem und attraktiv. PULS-4-Infochefin Corinna Milborn und PULS-4-Gründer Markus Breitenecker zeigen in ihrem neuen Buch „Change the Game“ auf, wie die Machtkonzentration der Plattformkonzerne unsere Demokratie zerstört, und benennen, was wir dagegen tun können. Sie entwickeln neue Ideen für einen öffentlich-rechtlichen Auftrag, der die europäischen Medien dabei unterstützen soll, eigene (Social-)Media-Destinationen mit Qualitätsanspruch zu entwickeln und dabei auf Kooperation statt Konkurrenz setzt, um gegen US-Tech-Monopole zu bestehen.

Das Buch ist in drei Teilen aufgebaut: Der erste beschreibt die Macht und die Ideologie der Silicon-Valley-Giganten, die sich derzeit einen Wettkampf darum

liefern, wer das Betriebssystem der Menschheit liefert. Er untersucht die Macht der Algorithmen, ihre Auswirkungen auf die Gesellschaft und die psychologischen Tricks, mit denen User gebunden werden.

Der zweite Teil beleuchtet ihre Funktionsweise als Massenmedien: Obwohl Facebook und Google mit YouTube sich immer nur als Tech-Plattformen bezeichnen, sind sie – nach jeder rechtlichen Definition – auch Herausgeber von Massenmedien: Der Facebook-Newsfeed und YouTube-Autoplay und -Recommendations werden von ihren Herausgebern zusammengestellt wie jedes andere Medium auch. Facebook und YouTube müssen sich dabei allerdings nicht an die Regeln halten, die aus gutem Grund für Massenmedien gelten – wie etwa den Schutz der Persönlichkeitsrechte, das Verbot von Verleumdungen und Beschuldigungen ohne Stellungnahme und das Verbot, Hass und Hetze zu verbreiten. Die Autoren untersuchen anhand vieler Beispiele, welche Folgen das für die Gesellschaft und die Demokratie selbst hat – bis hin zur Möglichkeit, Wahlen zu manipulieren.

Im Dritten Teil des Buches entwickeln Milborn und Breitenecker Lösungsvorschläge, wie man in der Digital- und Plattformökonomie ein europäisches Mediensystem und europäische Werte erhalten könnte. **VM**

Corinna Milborn, Markus Breitenecker

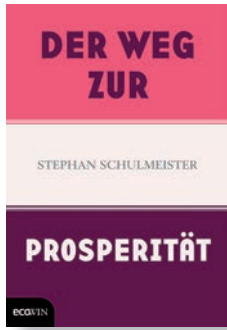
Change the Game

Wie wir uns das Netz von Facebook und Google zurückerobern

Brandstätter Verlag

320 Seiten, 25,00 Euro

ISBN 978-3-7106-0267-2



Der Weg zur Prosperität

Seit 45 Jahren nehmen Arbeitslosigkeit, prekäre Beschäftigung und Armut zu. Der Sozialstaat wurde geschwächt, Millionen Menschen in Europa leiden Not. Immer mehr erhoffen sich soziale Wärme in der nationalen Volksgemeinschaft. Was hat die herrschende Wirtschaftstheorie damit zu tun? Weshalb vertiefen ihre Empfehlungen die Krise? Wie kommt man aus diesem Teufelskreis heraus? Und wie prägt eine Ideologie, nach der nur die Konkurrenz das ökonomisch Beste ermöglicht, unser Zusammenleben? Der Ökonom Stephan Schulmeister erklärt den »marktreligiösen« Charakter der neoliberalen Theorien und entwirft eine neue „Navigationkarte“ für den Weg zur Prosperität in einem gemeinsamen Europa.

Über den Autor:

Stephan Schulmeister, geboren 1947, forschte von 1972 bis 2012 am Wirtschaftsforschungsinstitut WIFO in Wien und gehört zu den bekanntesten Ökonomen Österreichs. Seine Forschungsschwerpunkte sind die längerfristige Wirtschaftsentwicklung und das Verhältnis von Real- zur Finanzwirtschaft. Er kritisiert den Neoliberalismus als Ideologie im Interesse des Finanzkapitals, nicht des Realkapitals, und sieht sich daher als Freund des Unternehmers.

Stephan Schulmeister
Der Weg zur Prosperität
 Ecowin
 480 Seiten, 28,00 Euro
 ISBN 13 9783711001481



Brennpunkt Traiskirchen

„Es gab eine Woche, in der wir fünfzig Tonnen an freiwilligen Spenden entsorgen mussten. Die Flüchtlinge wollten keine Kleidung und kein Essen mehr, weil sie einfach schon genug hatten.“ Franz Schabhüttl, 26 Jahre im Flüchtlingslager Traiskirchen tätig und 13 Jahre dessen Leiter, legt mit dem Eintritt in den Ruhestand keine Abrechnung vor. Er informiert vielmehr darüber, was abseits des Fokus der Medien und der Nichtregierungs-Organisationen im Asylsystem wirklich passiert. Der Spitzenbeamte des Innenministeriums zeichnet dabei ein facettenreiches Bild von der staatlichen Flüchtlingsarbeit, das die Öffentlichkeit so noch nie gesehen hat. Ein erhellendes Buch über den Alltag im Asylsystem, Politiker, die es als Projektionsfläche für die eigene Parteipolitik missbrauchen, und die wahren Schattenseiten der Migration.

Franz Schabhüttl, Andreas Wetz
Brennpunkt Traiskirchen
 Protokoll aus dem Inneren
 des Asylsystems
 edition a
 240 Seiten, 21,90 Euro
 ISBN 978-3-99001-217-8



Jäger, Hirten, Kritiker

Dass unsere Welt sich gegenwärtig rasant verändert, weiß inzwischen jeder. Doch wie reagieren wir darauf? Die einen feiern die digitale Zukunft mit erschreckender Naivität und erwarten die Veränderungen wie das Wetter. Die Politik scheint den großen Umbruch nicht ernst zu nehmen. Sie dekoriert noch einmal auf der Titanic die Liegestühle um. Andere warnen vor der Diktatur der Digitalkonzerne aus dem Silicon Valley. Und wieder andere möchten am liebsten die Decke über den Kopf ziehen und zurück in die Vergangenheit. Richard David Precht skizziert dagegen das Bild einer wünschenswerten Zukunft im digitalen Zeitalter. Ist das Ende der Leistungsgesellschaft, wie wir sie kannten, überhaupt ein Verlust? Für Precht enthält es die Chance, in Zukunft erfüllter und selbstbestimmter zu leben. Doch dafür müssen wir jetzt die Weichen stellen und unser Gesellschaftssystem konsequent verändern. Denn zu arbeiten, etwas zu gestalten, sich selbst zu verwirklichen, liegt in der Natur des Menschen. Von neun bis fünf in einem Büro zu sitzen und dafür Lohn zu bekommen, nicht!

Dieses Buch will zeigen, wo die Weichen liegen, die wir richtig stellen müssen. Denn die Zukunft kommt nicht – sie wird von uns gemacht! Die Frage ist nicht: Wie werden wir leben? Sondern: Wie wollen wir leben?

Richard David Precht
Jäger, Hirten, Kritiker
 Eine Utopie für die digitale Gesellschaft
 Goldmann Verlag
 288 Seiten, 20,60 Euro
 ISBN 978-3-442-31501-7



MUSIK

Sophie Hunger gastiert in Wien

„Jedes Mal, wenn ich mit Aufnahmen beginne, überlege ich mir, wie ich die Energie der Konzerte ins Studio übertragen kann“, sagt Singer-Songwriterin und Filmmusikkomponistin Sophie Hunger. Wer die mitreißenden Live-Qualitäten des Schweizer Ausnahmetalents und ihrer Band kennt, ahnt, dass das keine leichte Aufgabe ist. Der internationale Erfolg der Alben „Monday's Ghost“ (2008) und „1983“ (2010), hunderte Konzerte in Europa und Nordamerika sowie diverse Auszeichnungen haben Hungers künstlerisches Selbstbewusstsein aber nun gefestigt, was sie mit ihrem neuen Album „Molecules“ eindrucksvoll demonstriert. Hierzulande gastiert Sophie Hunger am 11. 9. in der Grellen Forelle, am 12. 9. in der Arena Wien und am 13. 9. im Porgy & Bess. ■

GESCHMACK

Vanille, Erdbeere und Haselnuss

Die sommerlichen Temperaturen sorgen für Hochkonjunktur in den Eissalons. Um die beliebtesten Sorten zu bestimmen, wurden auch 2018 die Betreiberinnen und Betreiber der heimischen Eissalons nach den Verkaufschlagern befragt. „Auch dieses Jahr wird das Ranking wieder weitgehend von



traditionellen Eissorten dominiert,“ kommentiert WKO-Branchensprecher Silvio Molin-Pradel die Ergebnisse der Umfrage. Am beliebtesten ist dieses Jahr die Sorte Vanille, gefolgt von Erdbeere und Haselnuss. Vorjahressieger Schokolade belegt heuer den vierten Platz. Dahinter reißen sich Zitrone, Mango und Cookies ein. Die Sorten Pistazie, Stracciatella und Nougat runden das Topklasses ab. ■

Österreichische Kochkunst mit internationalem Flair in historischem Ambiente.

Genießen à la Buxbaum.



Benjamin Buxbaum ist stolzer Inhaber des Buxbaum Restaurant.

2016 war er als Quereinsteiger in Sachen Gastronomie ein unbeschriebenes Blatt. Mittlerweile genießt das Buxbaum Restaurant im geschichtsträchtigen Heiligenkreuzerhof inmitten der Wiener Innenstadt einen hervorragenden Ruf. Lange Zeit besetzte das Restaurant auf TripAdvisor den ersten Platz und zählt aktuell zu den 20 besten Restaurants in Wien. 2017 wurde es vom Gault&Millau mit einer Haube ausgezeichnet und vom Falstaff mit zwei Gabeln sowie vom A la Carte mit drei Sternen bewertet.

Für die Leitung des Buxbaum Restaurant zeichnet Anna Andert verantwortlich, die sich zuvor bereits als Restaurantlei-

terin im damaligen Restaurant Kussmaul am Wiener Spittelberg bewiesen hat. Der vielseitigen Weinkarte des Buxbaum Restaurant drückt seit September 2017

Sommelier Petr Hlinák seinen persönlichen Stempel auf. Er hat in den vergangenen Jahren in den besten Restaurants Mitteleuropas gearbeitet – unter anderem im Silvio Nickol Gourmetrestaurant in Wien und im Restaurant Le Terroir in Prag.

Unvergessliche Erlebnisse

Ob Lunch, Dinner oder Feierlichkeiten – das Buxbaum Restaurant steht für gehobene österreichische Küche, modern interpretiert, mit internationalem Ein-

fluss. Insbesondere beim sogenannten „Chef's Choice Menü“ blickt man gerne über den nationalen Tellerrand. So spiegelt die saisonal wechselnde Speisekarte auch immer wieder vereinzelt den mediterranen Gusto des Inhabers wider.



V.l.n.r.: Gemeinsam mit Inhaber Benjamin Buxbaum bilden Küchenchef Daniel Kellner, Sommelier Petr Hlinák und Restaurantleiterin Anna Andert ein tatkräftiges Vierergespann.

Darüber hinaus entwickelt das engagierte Buxbaum-Team individuelle Konzepte auf Wunsch seiner Gäste. Beginnend bei der Wahl der Örtlichkeiten (Weinraum mit schiefervertäfeltem Rundbogen, Hauptraum samt Bar, Nischenraum mit privater Atmosphäre, exklusives Séparée für besondere Veranstaltungen, idyllischer Gastgarten) über die dekorative Gestaltung oder ein abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm bis hin zu exklusiven Menüangeboten – „Ziel ist es, die Erwartungen des Gastes nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen. Wir möchten dem Gast durch Persönlichkeit und Qualität ein unvergessliches Erlebnis bereiten“, erklärt Benjamin Buxbaum. **BO**

NACHHALTIGKEIT SONNENTOR sucht Gegengift

Der Kräuter- und Gewürzspezialist aus dem Waldviertel sagt:

„Ackergifte? Nein, danke!“ Aus diesem Grund ist der Bio-Pionier Partner im Bündnis für eine enkeltaugliche Landwirtschaft, einem Zusammenschluss von

namhaften Bio-Herstellern und Bio-Händlern aus Deutschland und Österreich. Das gemeinsame Ziel: eine Landwirtschaft, die ohne Pestizide und Ackergifte auskommt. SONNENTOR arbeitet in Österreich mit 300 Bio-Bauern zusammen. Rund 1.000 Hektar werden biologisch bewirtschaftet. Der Kräuterhändler legt Wert auf höchste Qualität und lässt die Rohwaren auf etwa 650 Rückstände untersuchen, denn die in der konventionellen Landwirtschaft eingesetzten Ackergifte durchdringen das gesamte Ökosystem. ■



SHOPPINGTIPP

Stilsicher bei Wind und Wetter

Es war am 8. Juni 2015, als Gerhild Vanis das Gummistiefelhaus in der Strozsigasse/Ecke Lerchenfelderstraße eröffnete. Damit erblickte in Wien der erste Fachstore für Regenbekleidung weltweit das Licht der Modewelt. Die Regenmodekollektion 2018, mit einer enormen



Auswahl an Mänteln und Jacken von Marken wie Blaest, Danefae, Didriksons, Hunter, Rains oder Tom Joule, die sich nun auf der 250 m² großen Verkaufsfläche neben den Echtgummistiefeln tummeln, kann sich sehen lassen. Das Sortiment des Gummistiefelhauses kann ausschließlich im Geschäftslokal erworben werden. Denn Gerhild Vanis ist eine glühende Verfechterin des stationären Handels. ■

URLAUBSZEIT

Auf gute Nachbarschaft

89,2 Prozent der Österreicher suchen jemanden, der ihre Pflanzen gießt, wenn sie auf Urlaub fahren. 84,1 Prozent wollen, dass jemand ein Auge auf die Wohnung hat. 79,4 Prozent freuen sich, wenn Zeitungen oder Werbung vor der Tür weggeräumt werden. Das ergab eine Umfrage des Nachbarschaftsnetzwerks FragNebenan. „Über FragNebenan.com kann man seine Nachbarn rund um die Uhr erreichen oder um einen Gefallen bitten. Meist werden keine Leben gerettet, dafür aber ganz viele größere und kleinere Probleme des Alltags unkompliziert gelöst. Von Menschen, die man auch mal wieder trifft. Weil sie in der Nähe wohnen“, so FragNebenan-Gründer Stefan Theißbacher. ■





GOOGLE NEST HELLO

Klopf, klopf! Wer ist da?

HD-Video, Personenwarnungen, Gespräche führen – die Nest-Hello-Video-Türklingel ist ab sofort in Europa erhältlich. Nest-Hello-Kunden werden benachrichtigt, wenn ein Gast an der Tür ist, auch wenn sie nicht zu Hause sind! In dem Fall können sie sich für eine Unterhaltung mit „HD Talk and Listen“ entscheiden und via Smartphone kommunizieren. Alternativ kann man Besuchern mit einer Liste vorab aufgezeichneter Antworten schnell und mühelos mit nur einem Klick aus der App antworten. Und nur für den Fall, dass das Baby schläft, können Sie mit Quiet Time Ihren Klingelton direkt in der App ausschalten und trotzdem Benachrichtigungen erhalten. Nest Hello ist ab 279 Euro seit Juni in Europa erhältlich. ■

NOAN LEMON

Zitronen-Olivenöl neu im Sortiment

Die NOAN-Produktfamilie bekommt Zuwachs: Seit Ende Mai erweitert das österreichische Unternehmen sein Sortiment exklusiver und biologischer Olivenprodukte um ein köstliches Zitronen-Olivenöl. Auf Basis des erstgeborenen NOAN Olivenöls „Classic“ wurde ein fruchtig-erfrischendes Zitronenöl kreiert, das mit

sommerlichem Genuss zu jeder Jahreszeit überzeugt. Die dafür verwendeten Zitronen wachsen und reifen unter der sizilianischen Sonne und werden schonend zu reinen Extrakten verarbeitet. Tipp: NOAN „Lemon“ passt besonders gut zu

rotem Fleisch, wie z. B. Lamm, verschiedenen Geflügelarten sowie edlen Fischen, Krustentieren oder Pasta. ■

www.noanoliveoil.com



Ethno-Möbel und Hippie-Mode aus dem Wiener Karmeliterviertel.

Von Reisen inspiriert...



In einer Zeit, in der Fast Fashion das Gebot der Stunde ist, empfiehlt es sich, hin und wieder durchzuschauen und die eigenen Konsumgewohnheiten zu überdenken. Woher die gekauften Produkte kommen, steht meist auf dem Etikett. Wie sie hergestellt wurden, wissen wir aus den Medien zu gut, schauen aber gern weg. Wer gerne ein bisschen bewusster shoppen möchte, ist im Laden von Silvia Gattin im 2. Wiener Gemeindebezirk gut aufgehoben. 2010 gründete Silvia Gattin ihr Label als Modedestination für Kleidung, Accessoires und Einrichtungsgegenstände mit einem speziellen Fokus auf Tradition, Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung.

Bedruckte Textilien, kosmopolitischer Background

Geboren 1983, ist Silvia Gattin seit jeher eine Mischung aus Kulturen. Bei kroatischen Eltern in Wien aufgewachsen, legten diese den Grundstein für ihre kosmopolitische Vielfalt und Neugier. Gattin erkannte und entwickelte bald eine Leidenschaft für herrlich bedruckte Textilien und Dekorationsstile in Mode und Innenarchitektur. Während ihres Studiums der Internationalen Betriebswirtschaft in Wien folgte die Kosmopolitin instinktiv ihrem Hobby und ihrer Leidenschaft. Ihre professionelle Laufbahn umfasst Berufserfahrung mit mehreren internationalen Mode- und Ver-

lagshäusern wie Rena Lange in München, Condé Nast in Mailand, Diadema in Zagreb, India und Mango in Wien. Weiterbildungen im Modedesign und Fashion-Management folgten an der La Nuova Accademia di Belle Arti und der Università Commerciale Luigi Bocconi in Mailand. Nach ihrem Universitätsabschluss und darauffolgenden zwei Jahren Berufserfahrung in Zürichs Finanz- und Recruitmentsektor beschloss sie schließlich, sich völlig ihrer Leidenschaft zu widmen, und gründete 2010 ihren Onlineshop.

Tradition und Handarbeit

Regelmäßig nimmt die Kosmopolitin ein neues Land als Inspirationsquelle, um sich in diesem auf die Suche nach außergewöhnlichen Geschichten und Produkten zu machen. Heute soll der Onlineshop auch eine Plattform für andere Designer bieten, die denselben Spirit leben und teilen und in Handarbeit passende Produkte herstellen und anbieten. Silvia Gattin interpretiert ihre Kollektionen mit traditioneller Kleidung und Accessoires dem westlichen Geschmack entsprechend und fokussiert sowohl eine nachhaltige Produktion als auch eine limitierte Stückzahl und extravagante Einzelstücke, denn in Zeiten von Massenproduktion legt sie großen Wert auf Tradition und feinste Handarbeit. Individualität und Exklusivität stehen bei ihren Arbeiten im Vordergrund. **VM**

www.silviagattin.com

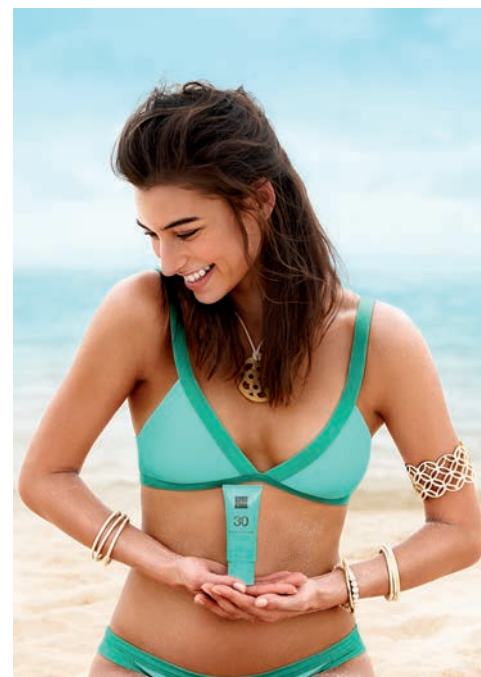


Fotos: Rituals, Ellas, De'Longhi

SUMMER KARMA

Die Anti-Aging Handlotion von Rituals

Sommer, Sonne, Sonnenschein! Aufgrund der hohen Nachfrage ist „The Ritual of Karma“, Rituals' erfolgreichste Summer Limited Edition aller Zeiten, mit einer neuen Handlotion zurück! The Ritual of Karma bietet die perfekten Begleiter für heiße Tage und verführerisch gebräunte Haut. Eine einzigartige Kombination aus Körper- und Sonnenpflege, die den Sommer unvergesslich macht. Die Pflegeprodukte vereinen die süßen, pflanzlichen Aromen des Lotus mit den nährenden Eigenschaften des weißen Tees. Die Sonnenpflege beinhaltet einen natürlichen antioxidativen Komplex, basierend auf weißem Tee, natürlichem Vitamin E und Ginkgo. Die Produkte sind in allen Rituals Cosmetics Stores und online erhältlich. **■**



ZUHAUSE IM SOMMER

Griechenland in Wien im Restaurant Ellas

Mediterrane Sinnlichkeit und innovative Küche mit griechischen Wurzeln finden sich im Restaurant Ellas am Judenplatz. Inhaber Lefteris Dermitzakis und Küchenchef Christoph Nägele



bieten auf der Karte originelle, saisonale und doch traditionelle Gerichte. Im Sommer haben Gäste die Gelegenheit, das mediterrane Flair im hauseigenen Schanigarten am geschichtsträchtigen Judenplatz unter original Olivenbäumen von Montag bis Samstag ab 11 Uhr zu genießen. Geheimtipp: Der Schanigarten gilt als einer der schönsten Wiens und wird bis Mitte November zugänglich sein – durch Heizstrahler lässt es sich auch an kühleren Spätsommerabenden entspannen. **■**

FRISCHLUFTGARANTIE

De'Longhi Kühlgeräte zum Durchatmen

An Tagen wie diesen kommt man schon mal schnell ins Schwitzen. Aber die Klimageräte von De'Longhi ermöglichen zu jeder Jahreszeit die Herstellung eines idealen Raumklimas. Die eleganten Pinguino-Klimageräte bieten eine optimale und schnelle Lösung für Erholung und Wohlbefinden in Innenräumen. Die Luft wird außerdem gefiltert und so können auch Allergiker wieder entspannt durchatmen. Das Pinguino-Sortiment umfasst für verschiedenste Anforderungen insgesamt neun Klimageräte – acht davon mit Luft-Luft- und eines mit Luft-Wasser-Funktionsweise. Alle Geräte mit Luft-Luft-System erfüllen die Energieeffizienzklasse A oder sogar A+ und sparen so Strom und Geld. Ab 249,99 Euro im Fachhandel sowie online erhältlich. **■**



Ob man auf dem E-Bike durch die Nockberge düst, den Aufguss in der Panoramasauna genießt oder einer Lesung im „Wortreich“ lauscht – langweilig wird einem im Hochschober nie!

Rundumversorgt.



Wenn man an All-inclusive-Urlaub denkt, kommen einem schnell Bilder wie aufdringliche Animatoren, lästige Gemeinschaftsaktivitäten und zwanghafter Spaß in den Sinn. Wenn ich nach meinem Besuch im Hotel Hochschober von all inclusive spreche, meine

ich etwas ganz anderes. Ich meine das Konzept eines Hotels, das sich wirklich an den Bedürfnissen seiner Gäste orientiert. Gastgeber, die wissen, wie man Besucher beschäftigt, eben ohne sie zu bespaßen. Hotelbetreiber, die täglich selbst ihre Gäste willkommen heißen und Feedback dabei nicht nur akzeptie-



INFO-BOX

Der Familiensommer

Ein spielerisches und informatives Programm erwartet Kinder und Jugendliche während der Sommerferien. Die Palette reicht vom Klettern im Baumdorf über Cocktails mixen und Nocky flitzen bis zu Stand-up-Paddling auf dem Turracher See. Von Mitte Juli bis Anfang September geht's zudem zweimal pro Woche zum Fischereikurs.

ren, sondern ernst nehmen. Gäste, die an nichts denken müssen, weil ihnen alles vor Ort geboten wird. Das Hotel Hochschober beweist sich als Haus voller Möglichkeiten, aber ohne Zwang.

Die Nockberge laden ein zum E-Biken

Das 1929 eröffnete Hotel Hochschober ist auf der Turracher Höhe bereits eine Institution. Herrlich ruhig gelegen auf 1.763 Metern Seehöhe, direkt am Ufer des Turracher Sees. Inmitten von Lärchen- und Zirbenwäldern, umgeben von den sanft geschwungenen Kuppen der Nockberge. Ganz in der Nähe liegen Almen wie aus dem Bilderbuch, der malerische Grün- und Schwarzsee, mystische Moore und wildromantische Gebirgstäler laden dazu ein, die Natur per Mountainbike oder E-Bike zu erkunden.

Fotos: Hotel Hochschober



Und genau das ist auch ein neuer Schwerpunkt im Hause Hochschober. Denn fürs genussvolle E-Biken ist die Turracher Höhe mit ihrem sanften Auf und Ab wie geschaffen. Für diesen Trend haben die beiden Gastgeber Martin Klein und Karin Leeb, die das Haus seit 2003 in dritter Generation führen, das E-Bike-Sortiment ausgebaut: Erstklassige Leih-E-Bikes und Helme gibt es im Hotel zum Ausborgen. Aber auch das Drumherum muss dazu passen: Neu beschildert sind nun familienfreundliche E-Bike-Routen, die zu Naturerkundungen aus neuer Perspektive einladen. Gäste ab zwölf Jahren können mehrmals pro Woche an geführten E-Bike-Touren teilnehmen. Martin Klein selbst ist nicht nur Yoga-Lehrer sondern auch begeisterter E-Biker und sieht großes Potenzial in diesem Trend: „Das Skifahren ist erst mit der Erfindung der Skilifte als Aufstiegshilfen zum Volkssport geworden. So ähnlich wird das künftig mit dem Mountainbiken sein. Nur mit eigener Muskelkraft braucht es für ausgedehntere Touren über steiles Gelände einiges an Kraft und Kondition. Mit der Elektro-Unterstützung kann plötzlich jeder so eine Tour bewältigen, vom Kind bis zur Großmutter“, ist Klein überzeugt.

Futter für ein erfülltes Leben

Aber der Hochschober ist mehr als E-Biken. Das sogenannte HochschoberN inkludiert mehr als 100 Leistungen, die neben Gaumenfreuden vom legendären Frühstücksbuffet bis zum abendlichen



Das Ehepaar Martin Klein und Karin Leeb führt den Hochschober seit 2003.



E-Bike-Ausflug mit Martin Klein.

Gourmetmenü ein mannigfaltiges Angebot in der 5.000 m² großen Wellnesslandschaft mit Kristall-Spa und zahlreiche Aufmerksamkeiten beinhalten. HochschoberN bedeutet auch, Impulse für ein erfülltes Leben mit nach Hause zu nehmen. Impulse aller Art – von Bewegung bis zu Kreativem – bieten das täglich wechselnde Programm sowie Spezialwochen. Die Teilnahme an den Programmen ist für Gäste im Arrangementpreis inkludiert. Auf dem täglich wechselnden Programm stehen außerdem Yoga, Gymnastik, geführte Wanderungen, Sauna-Aufgüsse sowie Lesungen im „Wortreich“ und Kamingespräche im Rahmen von „Literatur am Berg“.

Neues im Hause Hochschober

Seit Anfang Juni lässt sich übrigens der herrliche Blick von der See-Stube hinaus in die Natur und auf den Chinaturm in noch stimmigerem Ambiente genießen. Alpin-modern, wie auch in der Kaminhalle und in den Zimmern, ist der Stil. Auch die neu gestalteten Zimmer und Suiten machen die Bergnatur spürbar. Edle Materialien und charmante Details – vom geräuschlosen Zirbenlüfter bis zum handbestickten Seidenteppich – sorgen für ein behagliches Wohngefühl. Und wer vom Hochschober gar nicht mehr genug bekommt, kann allerlei Produkte für die Zeit zu Hause erwerben – zum „NachschoberN“ sozusagen. **VM**

KONTAKT

Hotel Hochschober
9565 Turracher Höhe 5
Tel.: +43/4275/82 13
urlaub@hochschober.com
www.hochschober.com

Auf Basis vieler empirischer Erkenntnisse gibt es diesmal vor der Urlaubszeit ein paar kleine Wegweiser für ein gesundes und produktives Arbeitsleben.

Die Arbeitsmedizin kennt sich aus.

Die Frage nach der Leistungsfähigkeit von arbeitenden Menschen wird gerade sehr intensiv diskutiert. Dabei kommen viele Schlagwörter gehäuft zum Einsatz. Es lohnt sich, einmal einen ruhigen Blick auf das Vokabular zu werfen. Damit man dann eine Meinung bilden und haben kann.

Ganz vorne weg kommt regelmäßig die sogenannte „Work-Life-Balance“ zum Einsatz. Dieser Begriff ist per se irritierend, weil er andeutet, dass es so etwas wie die „Arbeit“ einerseits und das „Leben“ andererseits gibt. Und die beiden Ebenen sollten halt dann ins Gleichgewicht kommen. Dem gegenüber stelle ich die These, dass die Arbeit ein Teil des Lebens ist und es eben auf den Anteil ankommt, den sie dort einnimmt. Es geht also um die „Work-Life-Romance“, um die wir uns kümmern sollten.

Dann – gerade kontrovers im Gespräch – die Flexibilisierung der Arbeitszeit. Blockartig auch einmal viele Stunden arbeiten, weil es das Projekt verlangt, und dann auch einen Block Freizeit genießen können. So etwas gibt es schon in vielen Bereichen der Dienstleistungen und von dort weiß man, worauf man zu achten hat: echte und absolute Freiwilligkeit, echte und faire Bezahlung der Überleistungen und vor allem Sicherstellung von unterstützenden Maßnahmen (Alten-/Kinderbetreuung, Fahrdienste etc.) für jene, die sich um Familienmitglieder kümmern müssen. Das Schreckensbild eines völlig aus den Fugen

geratenen betrieblichen Terrors war vor wenigen Jahren ein Unternehmen, das von seinen Mitarbeitern verlangte, 24 Stunden 7 Tage die Woche erreichbar zu sein. Innerhalb eines Jahres haben 26 Mitarbeiter dieses Unternehmens Selbstmord verübt.

Sehr hilfreich hingegen sind Modelle, die von der guten Einsicht getragen werden, dass die Erreichung eines Ziels dann besonders erfreulich ist, wenn man es mit einem überschaubaren Aufwand geschafft hat. „Viel

Effekt gibt's nur mit viel Aufwand“, mag vielleicht in der Physik stimmen, im menschlichen Arbeitsleben steigt die Lust am Erfolg, wenn ich mich eben nicht mit heraushängender Zunge über die Ziel-Linie schleppen muss. Zeitmanagement ist hier gefragt. Der effiziente Umgang mit meiner verfügbaren Zeit zahlt direkt in meine Effektivität ein. Wenn man darauf achtet, ein gesichertes kleines Zeitfenster für die Verfolgung der selbstbestimmten Ziele offen zu halten, darf man sich über gut zwei Drittel der täglichen Produktivität freuen. Umgekehrt gebietet es die Pragmatik, für die Erfüllung fremdbestimmter Ziele gut zwei Drittel der

verfügbaren Zeit zu reservieren. Mit dem Effekt, grade einmal 15 Prozent der täglichen Produktivität in die Scheune zu bringen. Das ist dann der Unterschied zwischen produktiv und beschäftigt. Es ist derselbe wie zwischen wichtig und dringend. Schönen Urlaub! Guten Start!

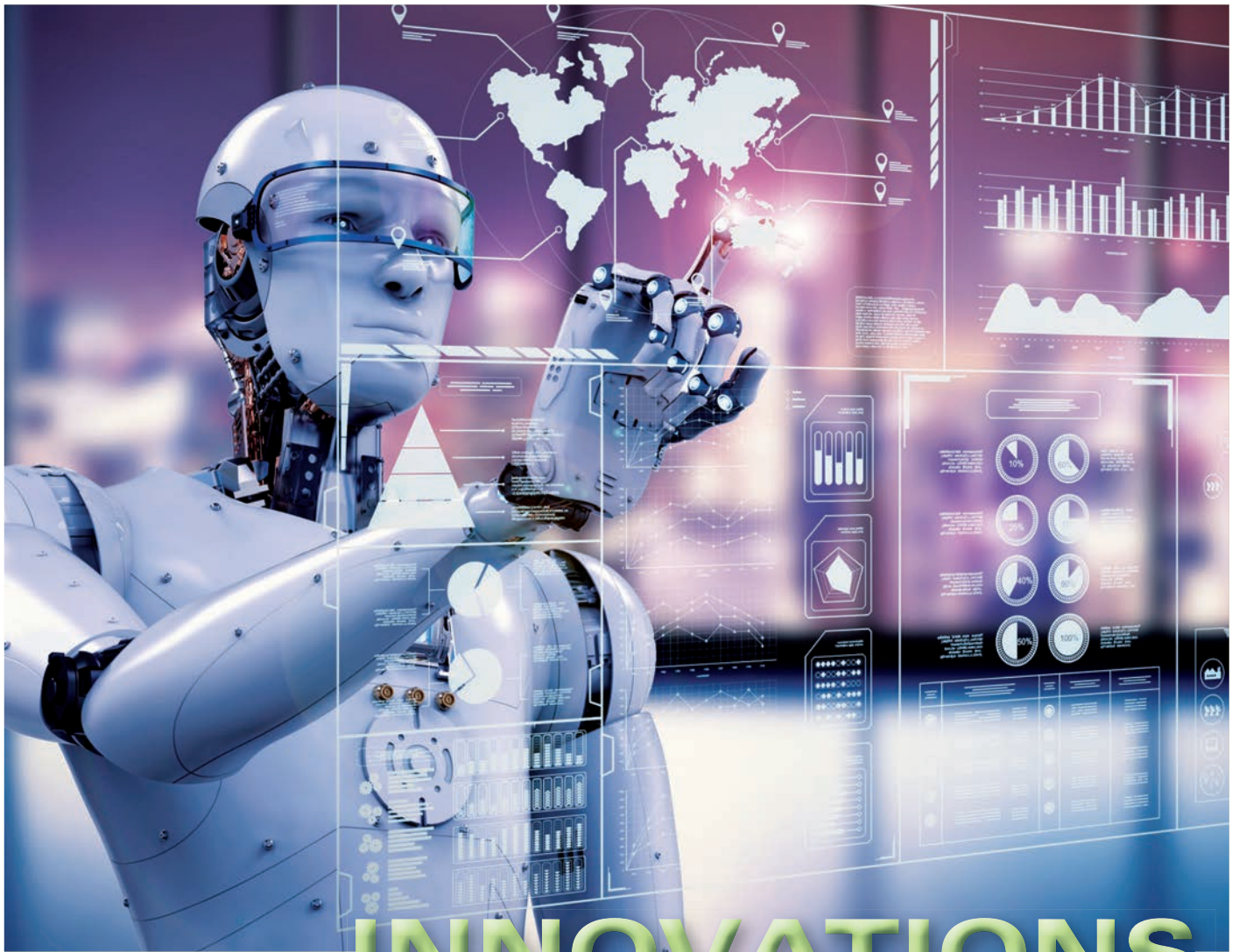
www.drsonnberger.com



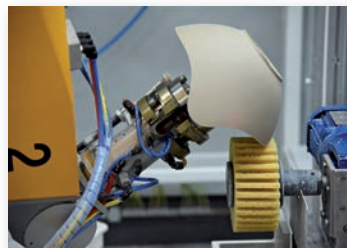
DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

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. Buchtip: „Tool Box – das beinahe ultimative Universal-Handbuch für Führungskräfte.“

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **IT, ERP, CRM:** Erfolg dank Ressourcenplanung und Kundenmanagement
- **Digitalisiert:** Die Modernisierung der alten Systeme
- **Kein Widerspruch:** Automatisierte Anlagen in der Manufaktur



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

der Kunde ist bekanntlich König. Und als solchen wollen ihn Unternehmen natürlich gerne an sich binden. Gerade im Mittelstand hilft CRM, kurz für Customer-Relationship-Management, bereits in zahlreichen Unternehmen dabei, diese Bindung zu stärken. In der Vergangenheit waren diese Systeme, vor allem jene der großen Anbieter, allerdings sehr stark auf den Vertrieb fokussiert. Dies soll sich nun

ändern. Zudem zwingt das Inkrafttreten der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) Unternehmen dazu, ihre älteren CRM-Investitionen kritisch zu überprüfen. Mit welcher innovativen Lösung der Softwarekonzern SAP aufwarten will, hat unser Fachredakteur Thomas Mach für Sie recherchiert. Der Vorstandssprecher der SAP SE verspricht nämlich nicht

weniger, als mit ihr den Markt für das Customer-Relationship-Management neu zu definieren – mehr dazu lesen Sie ab Seite 4.

Auch das Thema ERP – Enterprise Resource Planning – auf Deutsch Ressourcenplanung – kommt in dieser Ausgabe nicht zu kurz: In KMU können Geschäftsprozesse dank ihr deutlich effizienter gesteuert werden. Eine immer wichtigere Rolle dabei spielt die Cloud. Wie innovative ERP-Lösungen dabei helfen, Produktionslinien zu automatisieren, Lieferketten zu rationalisieren und intelligente Daten bereitzustellen, erfahren Sie ab Seite 20. Apropos intelligente Daten: Auch Künstliche Intelligenz (KI) hat ihre Finger im Spiel, wenn es darum geht, die Steuerung von Geschäftsabläufen in Unternehmen zu optimieren. Wenig überraschend daher: Die M&A-Transaktionen im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz haben sich gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöht. Was der Markt der KI zu bieten hat, lesen Sie ab Seite 30.

BESSER, DANK NEUER IT

Die IT-Transformation bringt Unternehmen laut einer Studie von Dell EMC große Wettbewerbsvorteile.



Unternehmen implementieren neue Technologien, Prozesse und Fähigkeiten, um den veränderten Kundenbedürfnissen gerecht werden zu können. Ein erster Schritt zu diesem Wandel ist die Transformation der IT, die es ermöglicht, die eigenen Produkte schneller auf den Markt zu bringen, in den Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben und sich durch die Nutzung von Technologien der nächsten Generation Vorteile zu verschaffen.

STUDIE VON DELL EMC

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie ESG 2018 IT Transformation Maturity Curve, die Dell EMC und Intel in Auftrag gegeben haben und für die 4.000 Führungskräfte und Entscheidungsträger in der IT befragt wurden, lauten: 81 Prozent der Befragten meinen, dass ihr Unternehmen ohne IT-Transforma-

tion nicht mehr wettbewerbsfähig wäre; im Vorjahr waren das nur 71 Prozent. 88 Prozent geben an, dass ihr Unternehmen in zunehmendem Maße unter dem Druck steht, neue Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen. Bei Unternehmen, die diese Transformation hinter sich haben, geben 67 Prozent an, dass sie ihren Mitbewerbern mit neuen Produkten und Dienstleistungen voraus sind; von den Unternehmen ohne Transformation meinen das nur 3 Prozent. 91 Prozent der transformierten Unternehmen sind der Auffassung, dass sie in den nächsten Jahren in ihren Märkten eine starke Wettbewerbsposition einnehmen werden; dagegen sind nur 35 Prozent der Unternehmen ohne Transformation dieser Ansicht. Transformierte Unternehmen treffen 18 Mal häufiger bessere und schnellere datengesteuerte Entscheidungen als ihre Mitbewerber und überschreiten mit hoher Wahrscheinlichkeit ihre Umsatzziele. ■

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

VON PRAKTIKERN FÜR PRAKTIKER

Mit der Einführung und Umsetzung einer neuen ERP-Lösung stehen viele Unternehmen vor zahlreichen Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, mit der neuen Business-Software eine auf den Kunden zugeschnittene Lösung zu haben.

Moderne Unternehmenssoftware-Lösungen sind heutzutage ein entscheidendes Werkzeug für die wichtigste Ressource eines Unternehmens: die Menschen. Denn letztlich sind sie es, die das Unternehmen softwaregestützt voranbringen. Umso bedeutender ist die richtige Wahl einer ERP-Lösung, die auf die besonderen Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens maßgeschneidert werden kann. Denn nicht das Unternehmen soll sich der Software anpassen, sondern die Software an das Unternehmen.

Gleichzeitig steht hinter der Softwarewahl auch die Entscheidung für einen verlässlichen Partner. Seit 1989 unterstützt die mgm-Software ihre Kunden nach dem Motto „keep it simple“ bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Im Fokus steht dabei die Frage nach Zweck und Ziel einer neuen Business-Software, ebenso wie eine umfassende Beratung, damit Kunden letztlich genau die Lösung haben, die sie wirklich brauchen und die sie vorwärtsbringt. Und dabei lässt mgm ihre Kunden nicht alleine, sondern steht über die Implementierung und Einschulung hinaus als verlässlicher Partner zur Seite.

LEISTUNGSSTÄRKE, FLEXIBILITÄT UND USABILITY IM MITTELPUNKT

ERP-Systeme haben heute den Anspruch der Flexibilität und Ganzheitlichkeit und sollen dabei auf die Bedürfnisse der Kunden und ihre Branche zugeschnitten sein. Gleichzeitig erfordern sie ein einfaches und angenehmes Nutzererlebnis, egal ob wenige oder viele Mitarbeiter. Mit Erfahrungswerten aus nahezu drei Jahrzehnten sowie einem wachsenden Auge auf Markt, neue Anforderungen und Trends hat mgm Software eine Business-Software entwickelt, die Leistungsstärke, Flexibilität und Usability vereint und dabei gleichzeitig auf das jeweilige Unternehmen maßgeschneidert werden kann.

mgm ERP ist ein für KMU entwickeltes, modular aufgebautes System für eine ganzheitliche Lösung, mit der Sie in seiner Gesamtheit alle betriebswirtschaftlichen und produktionstechnischen Kernbereiche sicher steuern können – von der einfachen Auftragsbearbeitung und Verkaufsabwicklung über die Lagerverwaltung und Produktionssteuerung bis hin zum Dokumentenmanagement, Controlling und CRM.



JEDE BRANCHE HAT EIGENE HERAUSFORDERUNGEN

Unsere Kunden sind in vielfältigen Branchen angesiedelt. Aufgrund seiner Konzeption und Flexibilität sind den Anwendungsmöglichkeiten unserer mgm-ERP-Software dabei keine Grenzen gesetzt. Ob produzierende Unternehmen, Handel, NGOs, Tourismus- oder Dienstleistungsbetriebe, ob B2B oder B2C – als integrierte und ganzheitliche Business-Software deckt mgm ERP alle wesentlichen Unternehmensbereiche branchenunabhängig ab, vom Bedarf eines Einzelunternehmers bis hin zum oberen Mittelstandsunternehmen.

Auch unterwegs steigen die Anforderungen an eine moderne ERP-Software. Mit der mgm WebApp sind Kunden auch mobil immer bestens im Bilde. Weil Information den Unterschied ausmacht. ■

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

mgm Software Team GmbH

6134 Vomp, Industriestraße 1

Tel.: +43/5242/231 23

Fax: +43/ 5242/231 23-17

info@mgm.at

www.mgm.at

mgmsoftware
Das Gelbe vom Ei

BESSERE KONTROLLE ÜBER DATEN

SAP will Unternehmen helfen, die Kundenbeziehungen weiter zu stärken und Kunden stärker an sich zu binden. Der Softwarekonzern definiert daher seine eigene CRM-Suite neu.





INTELLIGENTES CRM

»SAP hat den Status quo bei CRM nie akzeptiert und ändert ihn jetzt vor allen anderen.«

SAP-SE-Vorstandssprecher Bill McDermott



Seit der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die am 25. Mai in Kraft getreten ist, sind Unternehmen verstärkt gezwungen, ihre älteren CRM-Investitionen kritisch zu prüfen.



Eine Cloud-Plattform für IoT- und Industrie-4.0-Anwendungen, die vollen Datenschutz und volle Datensicherheit gewährleistet – kein Problem für den Data-Spezialisten Unicon.

Systeme für Customer-Relationship-Management – kurz CRM – sind in zahlreichen Unternehmen zu finden. Wenig Wunder, helfen diese Systeme den Anwenderunternehmen doch, wie der Name schon sagt, die Beziehung zu den Kunden zu verwalten und zu optimieren. In der Vergangenheit waren diese Systeme, vor allem der großen Anbieter, allerdings sehr stark auf den Vertrieb fokussiert. Dies soll sich nun ändern.

So hat etwa der Softwarekonzern SAP kürzlich die hauseigene Lösung „C/4HANA“ vorgestellt. Diese Suite soll Unternehmen laut dem Anbieter dabei helfen, ihre Kunden besser zu unterstützen und stärker an sich zu binden. Ziel von SAP sei es, erläutert Bill McDermott, Vorstandssprecher der SAP SE, damit den Markt für das Customer-Relationship-Management neu zu definieren. Im Rahmen dessen wurde auch die „HANA Data Management Suite“ angekündigt, eine „umfassende Datenmanagement-Lösung, mit der Unternehmen aus ihren riesigen verteilten Datenmengen einen besseren Nutzen ziehen können“ sollen.

UNTERSTÜTZUNG FÜR FRONT OFFICE

C/4HANA sei ein durchgängiges Angebot, das nicht wie ältere CRM-Lösungen lediglich auf die Erfordernisse des Vertriebs ausgerichtet sei, betont McDermott. Nachdem die Übernahme von Hybris, Gigya und CallidusCloud abgeschlossen sei, verbinde der Konzern nun die verschiedenen Lösungen miteinander, um alle Bereiche im Front Office – wie beispielsweise den Schutz von Verbraucherdaten, Marketing, Handel, Vertrieb und Kundenservice – zu unterstützen.

„SAP hat den Status quo bei CRM nie akzeptiert und ändert ihn jetzt vor allen anderen“, unterstreicht McDermott. „CRM-Altssysteme decken nur den Vertrieb ab. Bei SAP C/4HANA geht es dagegen um den Verbraucher. Jeder Teil eines Unternehmens braucht aber eine einheitliche Sicht auf den Endkun-

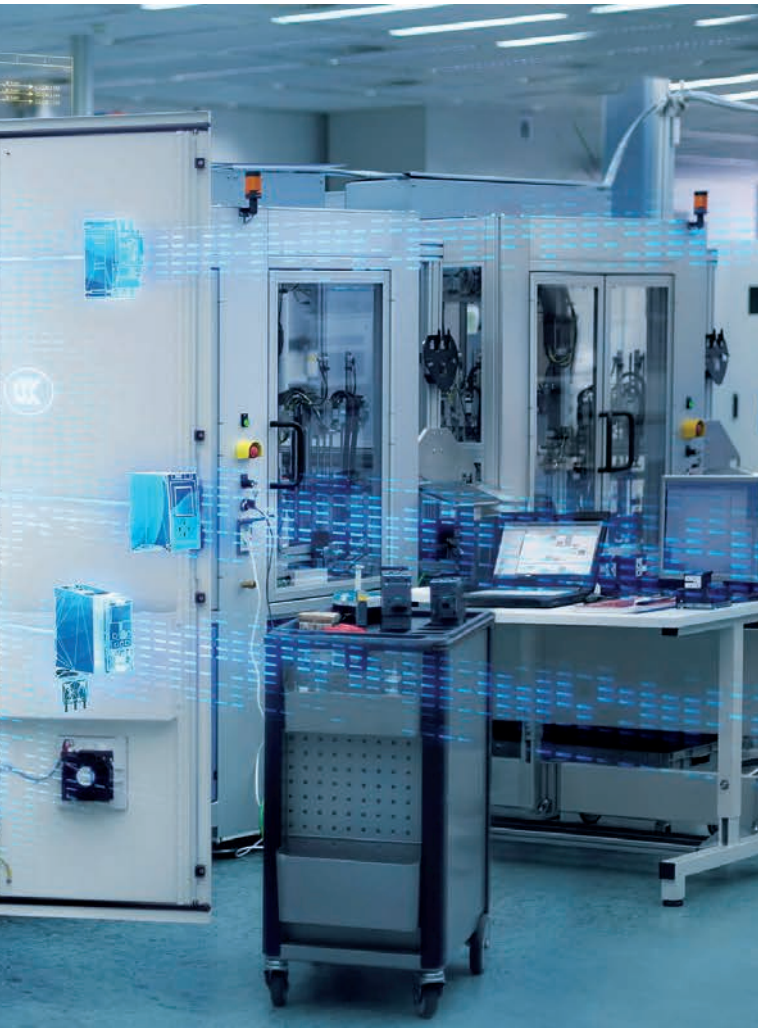


den. Wenn wir alle SAP-Anwendungen in einer intelligenten Cloud-Suite miteinander verknüpfen, hat die Nachfrage unmittelbare Auswirkungen auf die Lieferkette.“

AUSGEWOGENE AUTOMATISIERUNG

Sie neue Suite soll dabei vollständig in das SAP-Portfolio von Geschäftsanwendungen integriert werden. Die Kombination von Lösungen biete unter anderem neue Funktionen für maschinelles Lernen von „Leonardo“ – gemeint sind damit laut McDermott „intelligente Technologien“, welche SAP im vergangenen Jahr einführte – sowie die HANA Data Management Suite, mittels derer Unternehmen einen Überblick und Kontrolle über ihre weit verteilten Daten erhalten sollen. Die gesamte Strategie zielt auf die Entwicklung hin zum intelligenten Unternehmen ab – allerdings immer unter der Maßgabe, „die Automatisierung von Arbeitsplätzen ausgewogen voranzutreiben“.

Erst kürzlich hatte der Konzern Coresystems AG übernommen, um die Kundenzufriedenheit im technischen Außendienst zu verbessern, vor allem in der Fertigungsindustrie, Energiewirtschaft, Hightechindustrie und Telekommunikationsbranche. Der Plattformservice von Coresystems ermögliche die Einsatz-



planung in Echtzeit bei Kundenserviceanfragen und nutze Crowd-Service-Technologie auf Basis künstlicher Intelligenz. Dies erlaube es, auf einen größeren Pool von Servicetechnikern aus eigenen und freien Mitarbeitern, aber auch Partnern zuzugreifen zu können. Unter Berücksichtigung von Faktoren wie Know-how, Standort und Verfügbarkeit des einzelnen Serviceexperten lasse sich so für jeden Einsatz der am besten qualifizierte Techniker finden.

DSGVO SOLLTE ANWENDER UMDENKEN LASSEN

Besonders seit der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die am 25. Mai in Kraft getreten ist, und den umfassenden Veränderungen, die mit den neuen Vorschriften einhergehen, seien Unternehmen gezwungen, ihre älteren CRM-Investitionen kritisch zu prüfen, erklärt McDermott. Denn Systeme würden Daten brauchen. Unternehmen stünden heute „vor der Herausforderung“, weit verteilte Daten zu bewältigen – Daten, die nicht nur in operativen Systemen liegen würden, sondern über Produkte, Maschinen und Personen hinweg verteilt seien. Daten, die es zu erfassen und aufzubereiten gelte, damit Unternehmen einen konkreten Nutzen aus ihnen ziehen könnten. Die HANA Data Manage-

ment Suite erlaube es Unternehmen daher, aus riesigen strukturierten und unstrukturierten Datenmengen wertvolle, verwertbare Erkenntnisse zu gewinnen, ganz gleich, wo diese Daten liegen würden. Die Suite erlaube es Kunden, das volle Potenzial ihrer Daten sicher, einfach und effizient auszuschöpfen, betont der Manager.

Die Suite basiere dabei auf den neuesten Versionen der Datenplattform „HANA“, des „Data Hub“, der „Cloud Platform Big Data Services“ und der Webanwendung „Enterprise Architecture Designer“. Somit handle es sich um eine offene, hybride und Multi-Cloud-fähige Lösungssuite, die alle benötigten Daten in einer zuverlässigen, einheitlichen Landschaft integriere und somit sichere, verwaltete Unternehmensanwendungen und -analysen biete. Dadurch könnten flexible, datengetriebene Anwendungen erstellt werden, die jederzeit aktuelle Daten nutzen würden. Mit nur einer Abfrage liefere die Suite Ergebnisse aus einem einzigen logischen Datensatz, der das gesamte Unternehmen abdecke – und setze so das Konzept von Universaldaten um. TM

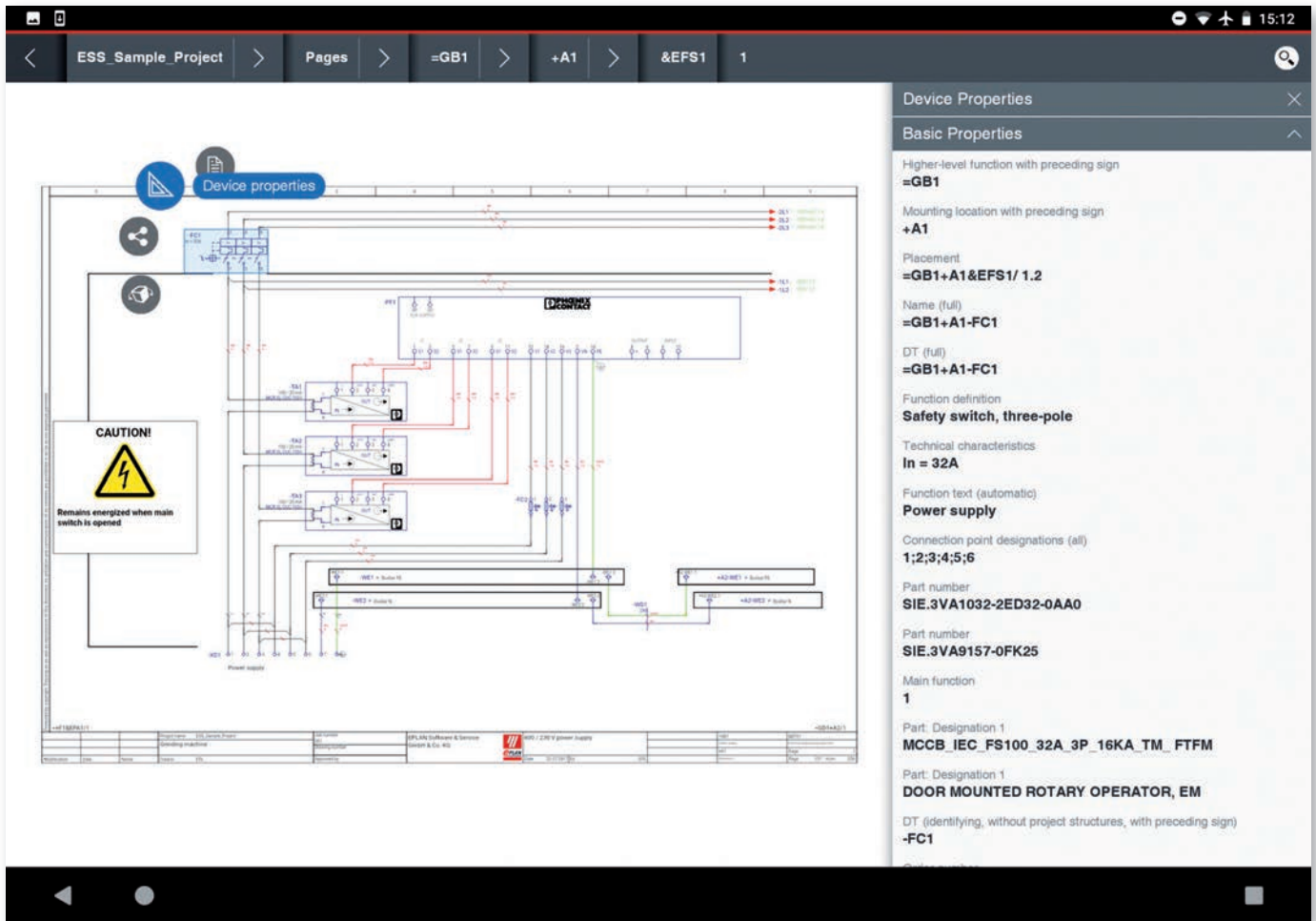
www.sap.com, www.unicon.de

INFO-BOX

Sicher in der CRM-Wolke

Mit der Sealed Platform will Unicon eine Cloud-Plattform für IoT- und Industrie-4.0-Anwendungen, die vollen Datenschutz und volle Datensicherheit gewährleistet, ermöglichen. Die Sealed Platform soll mit technischem Datenschutz überzeugen und sich für alle Arten von Anwendungen, für die ein besserer Schutz im eigenen oder in einem fremden Rechenzentrum erreicht werden soll, empfehlen. Also etwa ERP- oder CRM-Anwendungen, Datenanalyse, Dokumentenmanagement, selbst entwickelte Anwendungen oder Ähnliches.

Die Server würden sich dabei selbstständig komplett von der Außenwelt abkapseln und so eine sichere – und damit rechtskonforme – Verarbeitung von Daten ermöglichen. Die Plattform basiere auf Unicons patentierter Sealed-Cloud-Technologie, welche schon seit einigen Jahren erfolgreich in speziellen Lösungen produktiv eingesetzt werde. Die Basis-Technologie hatte Unicon in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Angewandte und Integrierte Sicherheit (AISEC) entwickelt. „Bei der Entwicklung der Sealed Platform haben wir strengste Datenschutz- und IT-Sicherheitsgrundsätze von Anfang an in die Konzeption mit einbezogen“, erklärt Unicon-Mitgründer und -COO Ralf Rieken. Durch diesen „Privacy by Design“-Ansatz erreiche die Sealed Platform ein „weltweit einzigartiges“ Sicherheitsniveau. „Anwendungen, die auf der Sealed Platform laufen, sind so sicher, dass selbst privilegierter Zugriff im Rechenzentrum oder auf Applikationsebene durch den Admin technisch ausgeschlossen ist“, betont Rieken. „Die Sealed Platform eignet sich für alle Arten von Betriebssystemen und alle Arten von Anwendungen – ohne dass diese zuvor angepasst werden müssen.“



Satellite-Menüs in Eplan View Mobile machen die Bedienung der neuen App noch einfacher.

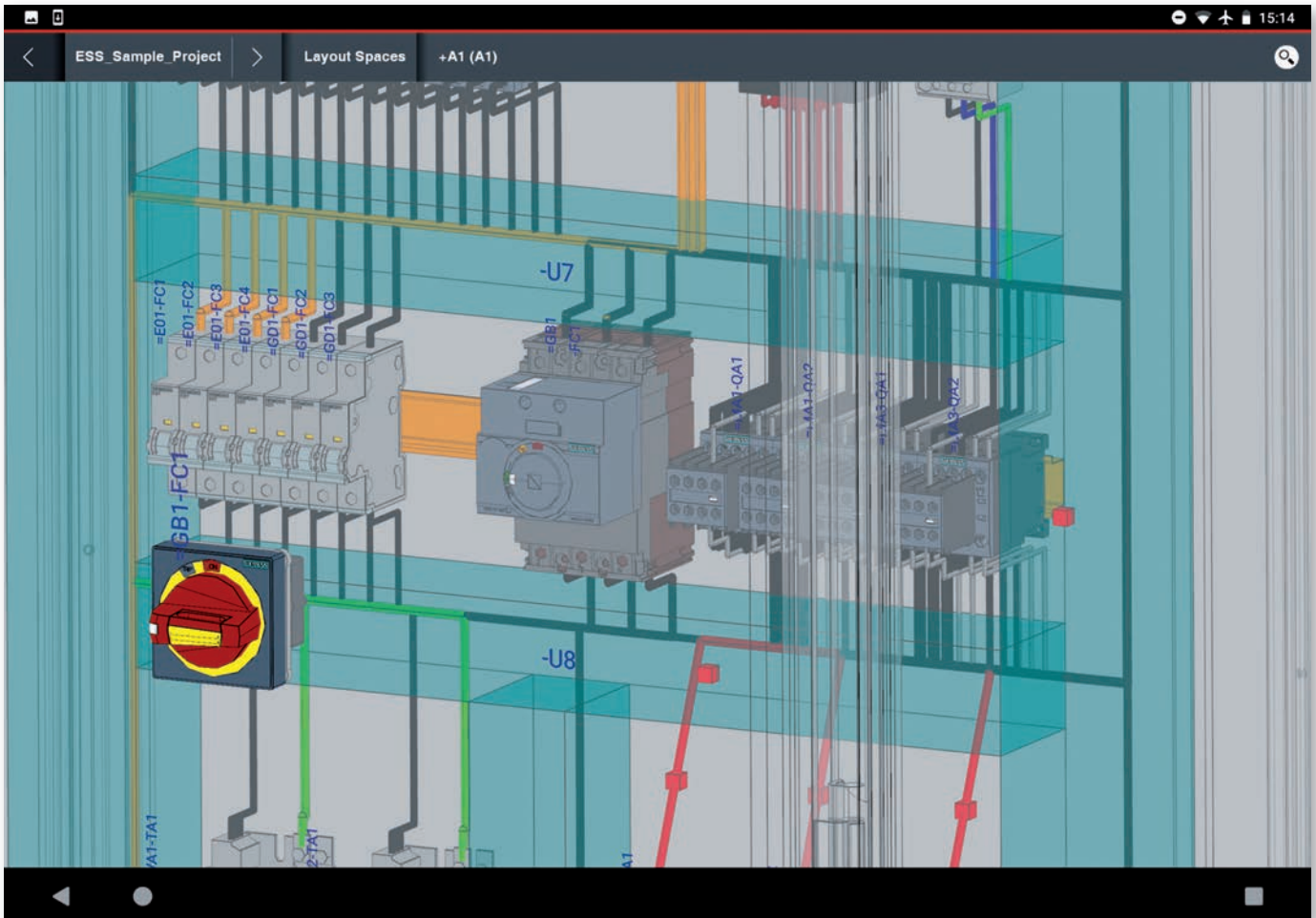
ÜBERARBEITETE APP VON EPLAN

Bislang ausschließlich im iOS-Format verfügbar, geht die bisherige Eplan-View-App jetzt neue Wege: Mit neuem Namen Eplan View Mobile und einer grundlegend neuen Version ist diese seit Juli 2018 auch auf Android erhältlich.

Ob Inbetriebnahme, Instandhaltung oder eine Fehlermeldung im Betrieb der Anlage: Schnelles Handeln und ein direkter Zugriff auf die Anlagendokumentation sind in allen Fällen erforderlich. Eplan View Mobile macht dies auch direkt an der Maschine möglich. Jetzt im iOS- sowie im Android-Format verfügbar, ermöglicht die neue App den unmittelbaren Zugriff auf die Eplan-Dokumentation des Automatisierungssystems und unterstützt das Servicepersonal bei der Beseitigung von Störungen.

INTUITIVE BEDIENUNG AUCH IN SCHMUTZBELASTETER UMGEBUNG

Bei der Entwicklung der neuen Version wurden zahlreiche innovative Funktionen integriert. Ein aktuelles Satellite-Menü bietet eine einfache Navigation. Alle entscheidenden Funktionen lassen sich direkt per Fingertipp steuern – Einfachheit steht hier im Zentrum der Bedienung. Sogenannte Swim Lanes sind weitere innovative Elemente, die Spaß an der Anwendung versprechen. Mit Tablet- und Smartphone-typischer Touch-Bedienung hat der Anwender damit auch umfangreiche Projekte intuitiv im



Auch das Aderrouting ist in dieser Detailansicht des Schaltschranks abgebildet.

Griff. Durch die Nutzung auf diversen mobilen Geräten wie Android-Tablets oder iPads kann die App auch in möglicherweise schmutzbelasteten Werkstattumgebungen einfacher eingesetzt werden als eine rein PC-basierte Anwendung. Deutlicher Mehrwert für Anwender ist die neue Suchfunktion, mit der User auch innerhalb des Schalt- oder Fluidplans komfortabel navigieren können. Das vollständige Eplan-Projekt lässt sich damit einsehen – unabhängig davon, ob ein Elektro- oder Fluidplan oder ein Schaltschrank projektiert wurde. Die App unterstützt von Eplan Electric P8 über Eplan Fluid bis hin zu Eplan Preplanning und Eplan Pro Panel nahezu alle Produkte der Plattform. Eplan View Mobile ist seit Anfang Juli in Deutsch und Englisch verfügbar. Interessenten können diese App kostenlos in den jeweiligen Stores – Google Play und dem App Store von Apple – herunterladen. Auch die Zukunft ist anvisiert: In Planung sind weitere zusätzliche Oberflächensprachen, und die 3D-Funktionalität soll besonders im Bereich Schaltschrankbau weiter ausgebaut werden.

FAZIT

Dass sich die kostenlose App seit ihrem Launch im Jahr 2013 großer Beliebtheit erfreut, demonstrieren die Zugriffszahlen: Bisher wurden knapp 11.000 Downloads verzeichnet. Mit der überarbeiteten App Eplan View Mobile werden Anwender nun noch flexibler, und die Datendurchgängigkeit wird nach-

haltig verbessert. Die App bildet ergänzend zu der auf der Hannover Messe vorgestellten cloudbasierten View-Lösung einen wichtigen Baustein im Portfolio von Engineering-Lösungen: Einfacher Zugriff auf Eplan-Projekte, auch über das Engineering hinaus. So wird die Zusammenarbeit zwischen Engineering und Inbetriebnahme bzw. dem Service durch die Weitergabe einer papierlosen Anlagendokumentation gelebte, stark vereinfachte Praxis. **VM**

INFO-BOX

Über Eplan

Als einer der führenden Anbieter weltweit entwickelt Eplan Software & Service CAx-, Konfigurations- sowie Mechatroniklösungen und berät Unternehmen in der Optimierung ihrer Engineering-Prozesse. Sowohl standardisierte als auch individuelle Schnittstellen zu ERP- und PLM/PDM-Systemen sichern Datendurchgängigkeit in Produktentstehung, Auftragsbearbeitung und Fertigung. Konsequente Kundenorientierung, globaler Support und innovative Entwicklungs- und Schnittstellenkompetenz sind Erfolgsfaktoren im Engineering. Als Global Player unterstützt Eplan weltweit über 51.000 Kunden mit mehr als 145.000 Installationen durch erstklassige Produktqualität und höchstmögliche Effizienzsteigerungen. www.eplan.at

SOFTWARE-SYNERGIE

VRZ Informatik mit Sitz in Dornbirn hat Smart Software aus Graz übernommen. Das Unternehmen ist wie VRZ in der Softwareentwicklung tätig. Smart Software bleibt eigenständig und wird alle bestehenden Kunden weiter betreuen.

Die Smart Software in Graz ist seit fast zehn Jahren in der Beratung und Umsetzung von Softwarelösungen und Webprojekten aktiv. Schwerpunkte sind Unternehmenssoftware, Webportale und die Implementierung von Intranet-Anwendungen und Business-Intelligence-Lösungen. Zu den Kunden gehören unter anderem die Energie Steiermark, das Amt der steiermärkischen Landesregierung, die Med Uni Graz, Rexel, die Wirtschaftskammer sowie das Österreichische Jugendrotkreuz.

Kapitalfinanzierung erhalten haben. Die VRZ Informatik GmbH hat die Smart Software GmbH zum 1. Juni zu 100 Prozent übernommen. Das Unternehmen mit Sitz in Dornbirn/Vorarlberg beschäftigt derzeit rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. VRZ-Geschäftsführer Gregor Hilbrand übernimmt zunächst auch die Geschäftsführung der neuen Tochtergesellschaft in Graz.

„Smart Software arbeitet mit ähnlichen Entwicklungswerkzeugen an ähnlichen Themen wie wir“, sagt Hilbrand. „So



Der Geschäftsführer der VRZ Informatik GmbH, Gregor Hilbrand, mit dem Team der Smart Software GmbH in Graz, seit Anfang Juni eine 100-Prozent-Tochter von VRZ

WIN-WIN-SITUATION

»Smart Software arbeitet mit ähnlichen Entwicklungswerkzeugen an ähnlichen Themen wie wir. So gibt es große Synergien. Wir können uns gegenseitig bei den Entwicklungskapazitäten ergänzen und wechselseitig Erfahrungen einbringen.«

Gregor Hilbrand, Geschäftsführer der VRZ Informatik GmbH

Die bisherigen geschäftsführenden Gesellschafter Martin Schmidt und Christoph Lalej wollen sich künftig ganz ihrem neuen Start-up Logoshuffle widmen, für das sie eine Venture-

gibt es große Synergien. Wir können uns gegenseitig bei den Entwicklungskapazitäten ergänzen und wechselseitig Erfahrungen einbringen.“ Smart Software werde die bestehenden Kunden weiter betreuen und die laufenden Projekte weiterführen. Die Arbeitsplätze in Graz blieben erhalten. Smart Software hat in den vergangenen Jahren eine Reihe von Projekten für die Personalverwaltung abgewickelt. VRZ Informatik bietet in diesem Bereich mit Ally Lohn und Ally Personal (www.ally.at) zwei etablierte Lösungen, mit denen in Vorarlberg jede vierte Lohnverrechnung durchgeführt wird. ■

www.vrz.net

www.smart-software.at

Wir bleiben am Boden, damit Sie abheben können.

Nur für kurze Zeit!
Eröffnungsangebot
Housing-Lösungen
für alle Standorte.



Österreichs erstes EN 50600-zertifiziertes Hightech-Datacenter in Marchtrenk öffnet die Türen:

Sie sind auf der Suche nach einem IT-Experten, der Ihre Daten bestens schützt, seine Rechenzentren in Österreich betreibt und die Auflagen der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erfüllt?

✓ Wir bieten Ihnen:

- Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 und EN 50600 Standard
- Housing-Fläche ab ¼-Schrank bis zu ganzen Schrankreihen
- 24/7-Zugang, Zutrittskontrolle und Videoüberwachung
- redundante Stromversorgung – zwei getrennte USV-Systeme mit Diesel-Aggregat
- qualifizierte IT-Techniker für Betreuung Ihrer Systeme vor Ort
- sichere Datenanbindungen zu Ihren Unternehmensstandorten
- Gratis Herstellung nur für kurze Zeit!

Informieren Sie sich noch heute!

M: housing@itandtel.at

T: +43 7242 9396-7100

Die IT der Zukunft: ITandTEL.at



ITandTEL

DIGITALES KOMPETENZZENTRUM

eww-ITandTEL-Bereichsleiter Bernhard Peham plaudert mit NEW BUSINESS über die Eröffnung des neuen Rechenzentrums in Oberösterreich, die Skepsis gegenüber der Cloud und die Vorteile eines IT-Providers im eigenen Land.

Wer sein achtetes Rechenzentrum eröffnet, muss sich seiner Sache sicher sein. Immerhin hat sich der IT-Dienstleister eww ITandTEL den Bau seines neuen digitalen Kompetenzzentrums in Marchtrenk zwei Millionen Euro kosten lassen. Die 600 Quadratmeter Neubau bieten nun Platz für 4.500 Server. Mit seinem jüngsten Datacenter trägt das Welser Unternehmen dem Zeitgeist der digitalen Transformation Rechnung: Immer mehr Unternehmen lagern ihre Daten zu externen Betreibern aus und nutzen deren Cloud-Services.



DAS DIGITALE ZEITALTER

»Die Branche vibriert vor Aufregung und es gibt viele wunderbare Chancen für alle, die am Markt tätig sind.«

Bernhard Peham, Bereichsleiter

Herr Peham, eww ITandTEL hat gerade sein neues Rechenzentrum in Marchtrenk eröffnet. Ein Bekenntnis zum Standort Österreich?

Die Lage des neuen Rechenzentrums ist ideal im Wirtschaftsraum zwischen Linz und Wels, wo wir interessante Kunden betreuen dürfen. Das Geschäft ist einfach: Die Kunden kommen zu uns und wir geben ihnen einen Platz, um ihre Rechner sicher und wohlbehütet betreiben zu können. Das neue Rechenzentrum ist architektonisch sehr gelungen. Es hat eine spannende, verspiegelte Fassade – wir spielen mit den Themen Verstecken, Sichtbar und Unsichtbar. Wir haben bewusst ein großes Grund-

stück gekauft und können die Kapazität von Marchtrenk durch Erweiterungen vervierfachen. Es ist für uns ein Glaubensbekenntnis, dass wir in Österreich eine Wertschöpfung generieren können, die sich aus der Digitalisierung ergibt. Das ist die Antwort darauf, dass nicht alles in Richtung der großen amerikanischen Provider gehen muss. Die österreichischen Kunden schätzen es sehr wohl und wissen, was sie an einem heimischen Partner haben, der auf gleicher Augenhöhe seine Services anbietet. Natürlich könnte jedes Unternehmen für sich ein kleines Rechenzentrum bauen und das betreiben. Dagegen sprechen aber die Kosten. Das ist nicht wirtschaftlich. Daher stoßen wir in diese Lücke vor und bieten regionale Services mit einer Qualität, die vergleichbar ist mit der von Google oder Amazon.

Sehen Sie einen Trend zum Auslagern?

Der Trend ist seit Jahren sichtbar. Es gibt wie überall Kunden, die frühzeitig damit beginnen, dann gibt es wieder Kunden bzw. Branchen, die konservativer sind. Aber im Wesentlichen erkennen immer mehr Unternehmen, dass sie einen Wert aus der Informationstechnik schaffen müssen, aber dazu keine eigene Infrastruktur benötigen. Es reicht, diese zu benützen.

Es kommt darauf an, auf welcher Ebene man ansetzt. Natürlich besteht die Möglichkeit, nur die eigenen Systeme in das Rechenzentrum auszulagern. Das ist ein sehr vorsichtiger und konservativer Ansatz. Die Rechner gehören ja nach wie vor dem Unternehmen und das mietet sich bei uns einen Platz. eww ITandTEL bietet jedoch auch Services an, die darüber hinausgehen.

Da ist der Kunde nicht mehr im Besitz der Rechnerinfrastruktur, sondern nützt sie nur – abhängig davon, wie viel er braucht. Das ist das typische Cloud-Business, wo man abhängig vom eigenen Bedarf Ressourcen, Speicher, Rechner, Leistung, Backup etc. zukauf.

In Österreich hat man den Eindruck, dass die Cloud unter einem Imageproblem leidet. Wie sehen Sie das?

Ich muss Ihnen gestehen, auch wir haben eine gewisse Skepsis. Das, was man unter ‚Public Cloud‘ versteht, ist eigentlich ein falsches Spiel mit dem Begriff. ‚Public‘ heißt ja nicht kostenlos,

wie ein öffentlicher Park, der kostenlos zur Verfügung steht, sondern dafür muss man zahlen. Die Privaten zahlen mit ihren Informationen, ihren Kaufeigenschaften, ihren Freundschaften. Die Firmen zahlen mit Sicherheit. Das sind hohe Beträge, die fließen müssen. Ist man einmal in dieser Cloud, ist es sehr schwer, wieder rauszukommen. Daher bieten wir ein Konzept, wo man in der Cloud ist – aber wieder raus kann. Wenn es nicht funktionieren sollte, können unsere Kunden wieder zurückgehen. Wir haben einige große Kunden, die das nützen. Sie lagern Teile ihrer Infrastruktur in unsere Cloud aus und können ihre Services jederzeit nach Hause holen. Das ist mir sehr wichtig, da wir unseren Kunden keine Dienstleistung aufdrängen wollen, die sie nicht wollen. Wir wollen mit unserer Leistung und Qualität überzeugen.

Warum sind meine Daten bei eww ITandTEL besser aufgehoben als woanders?

Sie können mit uns verhandeln, individuelle Service-Level-Agreements ausmachen, individuelle Verträge abschließen, und wenn es nicht funktioniert, können sie uns in Österreich sogar klagen. Sie können mit unseren Technikern und mit mir als Bereichsleiter sprechen. Sie haben mit uns einen viel besseren konkreten Zugriff auf einer menschlichen, aber auch auf einer juristischen Ebene, als wenn Sie den Service eines amerikanischen Unternehmens nutzen. Da bekommen Sie die Verträge auf Englisch, schließen mit irgendeiner irischen Gesellschaft einen Vertrag, und wenn Sie ein Anliegen oder eine Beschwerde haben, wissen Sie nicht einmal, an wen Sie die richten, da das nur über ein Kontaktformular möglich ist. Wir alle verwenden die gleiche Technik. Es kann immer etwas passieren. Die wichtige Frage lautet aber: Wie wird dann damit umgegangen? Wie reagiert man auf einen möglichen entstandenen Schaden? Wir sind ein wesentlich fairerer Partner und näher an den Bedürfnissen des Kunden dran.



Die feierliche Eröffnung des neuen Rechenzentrums von eww ITandTEL in Marchtrenk



Stichwort IT-Sicherheit: Was tun Sie, um diese zu gewährleisten?

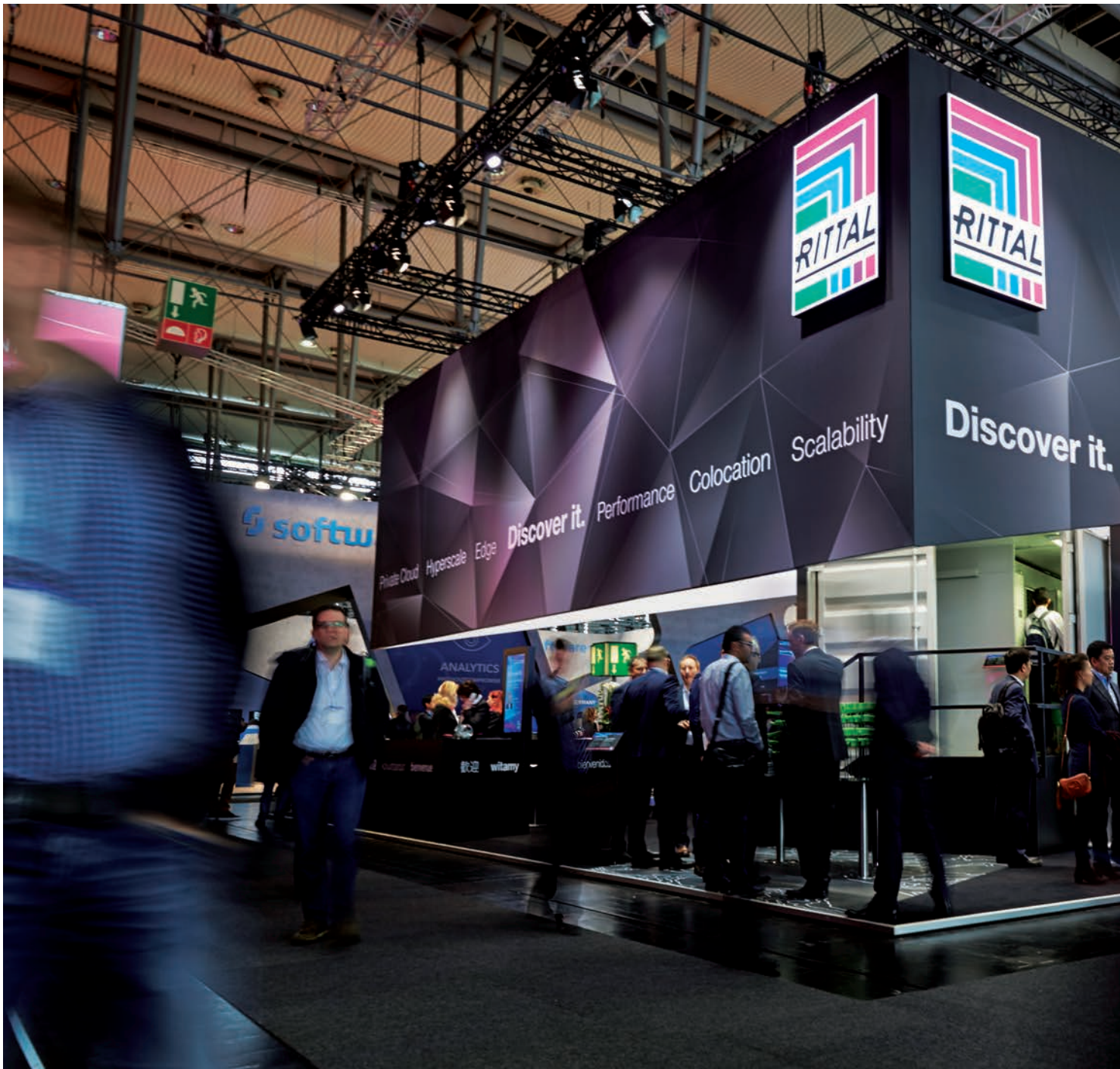
Wir sind seit neun Jahren ISO 27001 zertifiziert. Wir lassen uns also auch extern auf verschiedenen Ebenen prüfen. Wir haben eigene Mitarbeiter, die rein zur Informationssicherheit angestellt sind. Sicherheit ist für uns ein ganz zentrales Thema. Das Ziel ist, dass wir alle, die Mitarbeiter und auch ich, gut schlafen können. Das, was wir den Kunden zusagen, wollen wir auch wirklich halten können. Das ist der wahre Hintergrund hinter diesen Maßnahmen. Das ist wie Arbeitshygiene für uns.

Welche Veränderungen bemerken Sie in der Branche?

Wir merken, dass es eine Umwälzung gibt. Weg von den einfachen, traditionellen Services, hin zu gesamtheitlichen Angeboten, die nachgefragt werden. Der Kunde erkennt, dass es Sinn macht, ganzheitliche Lösungen einzukaufen, und es hingegen nicht schlau ist, sich einzelne Preispositionen herauszupicken. Dabei geht es um das Thema „total cost of ownership“ und darum, wie ich eine Unternehmensorganisation agil machen kann. Dann erkennt man, dass das Thema Infrastruktur eines ist, das die Agilität eines Unternehmens bremst. Wenn man einen Partner findet, der diese Komplexität reduziert, indem er gewisse Dinge vereinfacht, hilft das der Organisation, und dann geht man auch weg davon, dass man einzelne Angebotspositionen genau analysiert. Der digitale Wandel soll möglichst gut unterstützt werden. Wir wissen alle noch nicht, wie sich die DSGVO anfühlen wird. Es wird noch eine Weile dauern, bis wir wissen, ob es dadurch zu Einschränkungen im Geschäft kommen wird oder ob sie uns sogar nützt. Aber wir spüren auch die anderen großen Themen, die auf Unternehmen hereinbrechen – sei es das Internet der Dinge, Künstliche Intelligenz oder die neuen Logistikköglichkeiten. Die Branche vibriert vor Aufregung und es gibt viele wunderbare Chancen für alle, die am Markt tätig sind. Aber auch für unsere Geschäftskunden, die gut daran tun, ihre Prozesse ins digitale Zeitalter zu heben.

MW

www.ITandTEL.at



LÖSUNGEN FÜR EDGE-SZENARIEN

Rittal präsentierte im Juni auf der CEBIT gemeinsam mit Partnern wie ABB und HPE schlüsselfertige und ausfallsichere IT-Infrastruktur-Lösungen für alle Edge-Szenarien – von Smart Industry bis Smart Mobility.



Als System- und Lösungsanbieter zeigte Rittal auf der CEBIT 2018 branchenspezifische Edge-Lösungen – von Smart Industry über Smart Mobility bis zu Smart Healthcare.

Im Jahr 2019 könnten bereits 40 Prozent der Daten aus dem Internet der Dinge von Edge-IT-Systemen verarbeitet und analysiert werden. Andere Schätzungen gehen davon aus, dass sich bis 2025 rund 60 Prozent der Cloud-server in Edge-Datacentern finden werden. Wie zukunftsweisende Edge-Lösungen in der Praxis aussehen, zeigte Rittal auf der CEBIT 2018. Unter dem Motto „Discover the Edge“ konnten Besucher des Standes Edge-Lösungen erleben – von Smart Industry über Smart Mobility und Smart Healthcare bis >>

IPC12-486-1

Minimale Größe für maximale Einsatzmöglichkeiten. Der Ultra-Kompakt-IPC C6015.



www.beckhoff.at/C6015

Mit dem Ultra-Kompakt-IPC C6015 erweitert Beckhoff die Einsatzbereiche für PC-based Control. Überall dort, wo die Nutzung einer PC-basierten Steuerungslösung bisher aus Platz- oder Kostengründen nicht in Frage kam, bietet die neue IPC-Generation ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis in extrem kompakter Bauform. Mit bis zu 4 Kernen, geringem Gewicht und unterschiedlichen Montagearten ist der C6015 für Automatisierungs-, Visualisierungs- und Kommunikationsaufgaben universell einsetzbar. Auch als IoT-Gateway ist der C6015 optimal geeignet.

- Prozessor: Intel® Atom™, 1, 2 oder 4 Cores
- Schnittstellen: 2 Ethernet, 1 DisplayPort, 2 USB
- Arbeitsspeicher: bis zu 4 GB DDR3L-RAM
- Gehäuse: Aluminium-Zinkdruckguss
- Abmessungen (B x H x T): 82 x 82 x 40 mm



Flexible Montagemöglichkeiten an der Rück- oder Seitenwand.

New Automation Technology **BECKHOFF**



Mit dem Secure Edge Data Center (SEDC) bietet Rittal gemeinsam mit den Partnern ABB und HPE eine schlüsselfertige Lösung für Datacenter, die speziell auf den Betrieb in rauen Industrieumgebungen ausgelegt wurden.

» hin zu Smart Finance. Damit antwortet Rittal auf die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft, die in der Industrie ebenso wie im Gesundheitswesen, im Einzelhandel, in der öffentlichen Verwaltung und in allen Infrastrukturbereichen der Städte stattfindet. „Unternehmen aller Branchen stehen angesichts der Digitalisierung vor unterschiedlichen Herausforderungen. Mit unseren Edge-Lösungen unterstützen wir Unternehmen dabei, die für ihren Bedarf erforderliche IT-Infrastruktur schnell, einfach und wirtschaftlich zu realisieren. Dadurch können Unternehmen die Vorteile innovativer Lösungen im Bereich Edge-Datacenter nachhaltig nutzen“, sagt Andreas Keiger, Executive Vice President Global Business Unit IT bei Rittal.

EDGE IN DER PRAXIS: SMARTE LÖSUNGEN

So präsentierte Rittal gemeinsam mit den Partnern ABB und HPE im Bereich „Smart Industry“ Anwendungsfälle mit Fokus auf die Digitalisierung von industriellen Umgebungen. Hier erfuhren Unternehmen, wie sie ein ausfallsicheres Datacenter mit hoher Schutzart innerhalb oder außerhalb der Produktionshalle aufbauen, wenn durch eine moderne Fertigungsanlage (Smart Factory) lokal mehr IT-Kapazität benötigt wird. Vor welchen Herausforderungen Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich durch die Digitalisierung stehen, darüber konnten sich Besucher im Bereich „Smart Healthcare“ informieren. Hier erhielten Besucher Antworten auf Fragen, wie

sich sensible Patientendaten in der Medizin ausfallsicher schützen lassen. Sicher und vor allem schnell muss die Verarbeitung großer Datenmengen für intelligente Technologien wie autonomes Fahren und Verkehrsleitsysteme erfolgen. Eine hohe Datenverfügbarkeit mit kurzen Latenzzeiten möglichst nah an der Datenquelle ist dabei essenziell. Passende Lösungen dafür fanden Besucher im Bereich „Smart Mobility“.

INNOVATIVE KÜHLLÖSUNGEN FÜR HOHE AUSFALLSICHERHEIT

Damit die IT-Systeme in Datacentern zuverlässig und ausfallsicher funktionieren, ist eine leistungsfähige Kühlung notwendig. So zeigte Rittal auf der CEBIT auch ein ganzes Spektrum an neuen IT-Kühlösungen – von einzelnen Racks bis zum ganzen Datacenter für bedarfsgerechte Klimatisierung der IT. Dazu gehören kältemittelbasierte Kühlösungen mit 20 Kilowatt, Hybridlösungen (mit indirekter Freikühlung) mit 35 Kilowatt Kühlleistung sowie eine neue Generation an wassergekühlten IT-Kühlungslösungen.

SMARTE TALKS ÜBER SMARTE LÖSUNGEN

Ergänzend zu den Exponaten hielten Experten täglich im Forum auf dem Rittal-Stand kurze Vorträge über Smart Mobility, Smart Retail, Smart Finance. Darüber hinaus war Rittal Top-Referent beim Konferenzprogramm der CEBIT „dltalk“ mit Vorträgen zu Trendthemen wie „Open Compute Infrastructure – Open Hardware. Open Software. Open Future“ und „The Greenest Datacenter in Europe: Lefdal Mine Datacenter Norway“. Ein Highlight war die Keynote-Speech „Discover the Edge – Smart Solutions. Real Business“ von Andreas Keiger bei der Eröffnung des CEBIT Cloud & Data Center Summits. **VM**

www.rittal.de/cebit



DIGITALE TRANSFORMATION

»Mit unseren Edge-Lösungen unterstützen wir Unternehmen dabei, die für ihren Bedarf erforderliche IT-Infrastruktur schnell, einfach und wirtschaftlich zu realisieren. Dadurch können Unternehmen die Vorteile innovativer Lösungen im Bereich Edge-Datacenter nachhaltig nutzen.«

Andreas Keiger, Rittal

PRO.FILE

Das Backbone für Ihre
Produktdaten und Dokumente



Treffen Sie uns!

Wann:

18. Oktober 2018

Wo:

trisoft Graz/Seiersberg

Info und Anmeldung:

www.trisoft.at/plmtogo

- PDM/PLM und DMS^{tec} in einem System
- Bi-direktionale ERP-Kopplungen
- Multi-CAD
- Unterstützt Mechatronik
- Konfigurieren statt Customizing
- Schnittstellen für Add-ons



PRO.FILE Competence Center Österreich

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

DÄNISCHE ERP-LÖSUNG FÜR KMU

Der dänische Business-Software-Anbieter Uniconta kommt mit einer eigenen Niederlassung nach Österreich. Die Geschäftsführung übernimmt Stefan Gurszky, der in der IT-Branche als Autorität für Unternehmenslösungen gilt.

Eine Unternehmenslösung, im Fachjargon ERP, besteht im Kern aus Buchhaltung, meist auch Warenwirtschaft und Verkaufsunterstützung, und das bedeutet üblicherweise: kostspielige Anschaffung, langwierige Implementierung, Server und Backup-Systeme. Aber es geht auch einfacher: Uniconta nutzt neue Technologie und läuft komplett in der Cloud. Man braucht lediglich einen Internetanschluss, aber keine zusätzliche Hardware. Die Business-Software lässt sich mit Tablet oder Smartphone ebenso verwenden wie mit einem PC. Der Einstieg ist einfach und preiswert, die Tarife beginnen, je nach den benötigten Funktionen, bei 14 Euro pro Anwender (exkl. 20 % MwSt). „Uniconta füllt eine Lücke, eine solche Businesslösung gab es in Österreich bisher noch nicht“, erklärt Stefan Gurszky, Geschäftsführer der frisch gegründeten Uniconta Österreich GmbH. „Ich erwarte starke Nachfrage nach der App, vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen, denen die alten kaufmännischen Lösungen zu groß und zu kompliziert sind.“

NEUARTIGES KONZEPT FÜR KMU

»Ich erwarte starke Nachfrage nach der App, vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen, denen die alten kaufmännischen Lösungen zu groß und zu kompliziert sind.«

Stefan Gurszky, Geschäftsführer Uniconta Österreich GmbH

ERNEUTE IMPULSE AUS DEM NORDEN

Gurszky muss es wissen: Schon einmal, in den 90er-Jahren, krepelte er den heimischen Markt für Unternehmenslösungen um. Auch damals kamen die Impulse aus dem Norden, Gurszky brachte die dänische Business-Software Navision nach Österreich. Navision fusionierte bald darauf mit einem Mitbewerber, dem Unternehmen des Softwareentwicklers Erik Damgaard, ebenfalls aus Dänemark. 2002 übernahm Microsoft die gesamte Gruppe und machte sie zum Kern ihrer Business-Sparte. 2016 meldete sich Erik Damgaard am Markt zurück, rief Uniconta ins Leben und stellte eine kaufmännische Lösung auf Cloud-Basis vor. „Mit Stefan haben wir einen erfahrenen Experten an Bord, der den Bedarf der Unternehmen und der Implementierungspartner sehr gut kennt“, so Damgaard, Gründer und CEO von Uniconta ApS.

BUCHHALTUNG OHNE UMWEGE

Uniconta vertreibt die Lösung ausschließlich über lokale IT-Partner – kleine Systemhäuser und PC-Fachhändler. Sie beraten, implementieren, schulen und passen die Lösung, falls nötig, individuell an. Eine weitere Vertriebschiene stellen die sogenannten Univisoren dar: Steuerberater und



Mag. Stefan Gurszky (links), Geschäftsführer von Uniconta Österreich, und Erik Damgaard, Gründer und CEO von Uniconta ApS und Entwickler der neuen Softwarelösung

Buchhalter, die bei Bedarf direkten Zugang zum System ihres Kunden erhalten. Dadurch können sie ohne Umwege in der Buchhaltung ihres Kunden arbeiten oder helfend eingreifen. Um auch im Westen Österreichs vertreten zu sein, startet Uniconta gleich mit zwei Standorten, im Bezirk Zell am See und in Wien-Umgebung. Durch die Cloud-Lösung ist automatisch für Sicherheit, Datenschutz und Backup gesorgt. Die Software ist modular aufgebaut und spielt nahtlos mit Microsoft Office zusammen. Das Economy-Paket umfasst eine Buchhaltung und lässt sich schrittweise um Funktionen wie Auftragsverwaltung, Bestellwesen, CRM, Webshop-Anbindung, Logistik und Projektmanagement erweitern. Die Lösung ist mandantenfähig und eignet sich damit auch für selbstständige Buchhalter und Steuerberater.

VM

ASSECO SOLUTIONS AG

ERP-Systeme sind ein maßgeblicher Bestandteil der Transformation zur „Industrie 4.0“. Mit Lösungen wie dem „ERP-4.0“-System APplus, das der digitalisierten Industrie auf den Leib geschneidert wurde, eröffnet Asseco Solutions neue Möglichkeiten, die weit über den Produktivitätsgewinn hinausreichen.

Markterfolg im digitalen Zeitalter

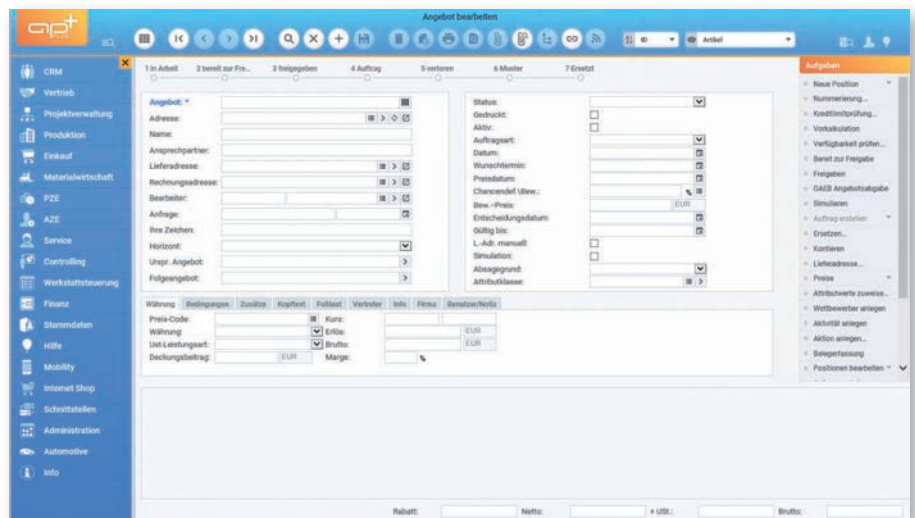
„Mehr Output, mehr Flexibilität – mit smarter Technik möchten viele Unternehmen in erster Linie ihre Konkurrenzfähigkeit im digitalen Zeitalter sichern“, so Christian Leopoldeder, Managing Director Austria der Asseco Solutions. „Bei genauerer Betrachtung geht das Potenzial der digitalen Technologie jedoch weit über reine Effizienzgewinne hinaus: Cloud-Analysen und digitale Services zum Beispiel können die Grundlage schaffen für die Transformation des eigenen Geschäftsmodells.“

„ERP 4.0“ für die digitale Zukunft

Als innovativer ERP-Spezialist unterstützt die Asseco Solutions ihre Kunden auf allen Stufen des Digitalisierungsprozesses. Bereits seit über 25 Jahren bietet das Unternehmen mit Hauptsitz in Karlsruhe und Niederlassungen in sieben Nationen modernste Technologien für den gehobenen Mittelstand.

Im Zentrum hierbei steht APplus, welches als echte „ERP-4.0“-Lösung bereits heute bis in den Kern auf die hohen Leistungsanforderungen digitaler Unternehmen zugeschnitten ist. APplus verbindet CRM, DMS, PLM, E-Business, Wissensorganisation, Risikomanagement und Workflow mit klassischem ERP und deckt so alle wesentlichen Stufen moderner Wertschöpfungsketten integriert ab.

Nicht zuletzt aufgrund ihrer Benutzerfreundlichkeit wurde die Lösung bereits mehrfach zum „ERP-System des Jahres“ gekürt und darüber hinaus im Rahmen der Trovarit-Stu-



Asseco Solutions eröffnet Anwendern u.a. mit APplus 6.4 neue Wettbewerbsvorteile.

die 2016 / 2017 zum zweiten Mal in Folge von ERP-Anwendern mit Bestnoten ausgezeichnet.

Verlässlicher Digitalisierungspartner

Im Zeitalter der allgegenwärtigen Digitalisierung agiert Asseco nicht nur als reiner Lösungslieferant, sondern begleitet Unternehmen auch als erfahrener Beratungspartner in die smarte Zukunft. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden unterstützen die Asseco-Experten bei der Entwicklung eines individuellen Digitalisierungskonzepts.

Im Zentrum dabei steht die Anbindung der Maschinen an die Cloud. Durch die Analyse der übertragenen Daten lässt sich das eigene Leistungsportfolio erweitern, beispielsweise durch vorausschauende Wartung

oder die Bereitstellung von smarten Informationsservices für Endkunden.

Mit seinen leistungsstarken Industrie-4.0-Lösungen ermöglicht Asseco seinen Kunden so nicht nur eine reine Digitalisierung der Geschäftsprozesse, sondern auch die Entwicklung neuer, zukunftsorientierter Geschäftsmodelle in Zeiten des digitalen Wandels – ein Ansatz, für den Asseco 2017 in der Kategorie „ERP als Treiber der Digitalisierung“ als „ERP-System des Jahres“ ausgezeichnet wurde.

ASSECO SOLUTIONS



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Asseco Solutions AG

D-76227 Karlsruhe

Amalienbadstraße 41, Bau 54

Tel.: +49/721/914 32-0, Fax-DW: -298

www.applus-erp.com

www.assecosolutions.com



Markus Haller, CEO der Asseco Solutions AG (links), das Asseco-Headquarter in Karlsruhe (rechts).



Innovative ERP-Lösungen helfen schon heute dabei, Produktionslinien zu automatisieren, Lieferketten zu rationalisieren und intelligente Daten bereitzustellen.

AB IN DIE CLOUD MIT DEM ERP

Im Mittelstand spielen ERP-Systeme oft eine wichtige Rolle, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Doch eine eigene ERP-Landschaft erfordert auch einiges an Aufwand. Nicht so, wenn das System aus der Wolke kommt.

Die Digitalisierung sorgt dafür, dass Unternehmen verstärkt auf IT-Lösungen setzen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Gerade im Mittelstand können Geschäftsprozesse auf Basis von IT deutlich effizienter gesteuert werden. Eine wichtige Rolle dabei spielt die Cloud. So setzt beispielsweise der Softwarekonzern Sage zunehmend auf Anwendungen, die ganz oder teilweise in der Cloud bereitgestellt werden, etwa Desktop-Software mit optionalen Cloud-Services.

Davon sollen vor allem Unternehmen, die ihre vorhandenen Anwendungen weiter voll ausschöpfen und gleichzeitig modernste Technik nutzen wollen, profitieren. Denn sie müssten

dazu keine eigene Infrastruktur aufsetzen, wie der Anbieter betont. Die integrierte HR- und Personalabrechnungslösung „Sage HR Suite Plus“ lasse sich so beispielsweise um Personalabrechnung als Service ergänzen. Und bei der kürzlich um ein optionales xRM-Modul erweiterten Lösung „Sage 100cloud“ könnten Kunden einen Webshop als Cloud-Service integrieren. „Business Cloud Finanzen“ soll wiederum mittelständischen Unternehmen helfen, Finanzen und Geschäftsprozesse zu verwalten, „Business Cloud Enterprise Management“ effiziente Prozesse in Finanzen, Einkauf, Verkauf, Kundenservice, Lager, Fertigung und Berichtswesen unterstützen und „Business Cloud People“ den gesamten Mitarbeiterlebenszyklus abdecken.



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.

Agile und flexible ERP-Lösungen unterstützen Unternehmen dabei, die digitale Transformation und ihre Herausforderungen zu meistern. Viele zieht es dabei in die Cloud.

GESCHÄFTSABLÄUFE EFFIZIENTER GESTALTEN

„Viele Entscheider kleiner und mittlerer Unternehmen wollen Geschäftsabläufe effizienter und flexibler gestalten“, erklärt Andreas Zipser, Vice President Sales Central Europe von Sage. Sie würden daher vertrauenswürdige Informationen und mittelstandsgerechte Lösungen suchen. Ziel von Sage sei es, den Verwaltungsaufwand für Unternehmen zu reduzieren. Mit dem Ziel, die Zukunft von Enterprise Resource Planning (ERP) für Fertigungsunternehmen, Großhändler und Handelsunternehmen zu transformieren, stellte indes Epicor Software, ein Anbieter branchenspezifischer Unternehmenssoftware für Wachstum, seine Produktpläne für die nächste Generation von User-Interface-Technologien sowie Design- und Industrie-Cloud-Plattformen vor. Dies ermögliche es Kunden und Partnern, mit Epicor-Lösungen von Cloud, Internet of Things (IoT), Mobilität, vorausschauenden Analysen und anderen innovativen Technologien zu profitieren.

NEUE TECHNOLOGIEN FÜR DIGITALE TRANSFORMATION

„Nach Ansicht von Analysten werden bis 2020 fast 80 Prozent der CTOs in führenden Unternehmen den Einsatz neuer Technologien fördern, um die digitale Transformation umzusetzen“, erläutert Himanshu Palsule, Chief Product and Technology Officer bei Epicor Software. „Unsere Produktstra-

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** 



ategie nutzt die Stärken der branchenspezifischen Plattformen von Epicor, unterstützt durch eine moderne Service-Struktur und ergänzt durch plattformübergreifende Anwendungen, die eine digitale Transformation fördern und die hohen Anforderungen an Automatisierung, Analytik und Anwenderfreundlichkeit erfüllen.“

Die Produktpläne würden auf dem Ziel basieren, ein weltweites branchenorientiertes ERP in der Cloud bereitzustellen. Dazu gehöre, kundenorientierte, branchenspezifische Best-in-Class-Cloud-Lösungen zu unterstützen, den weltweiten ERP-Einsatz auszubauen, internationalen Kunden einfach zu implementierende Lösungen für immer komplexere Compliance- und Gesetzesanforderungen zur Verfügung zu stellen, ein Ökosystem von Lösungen bereitzustellen, das branchenspezifisch erweitert werden kann, sowie ein attraktives und konsistentes Modell für Benutzeroberflächen. Und dies alles in einer globalen Microsoft-„Azure“-Public-Cloud-Infrastruktur.

Innovative ERP-Lösungen, kombiniert mit den Entwicklungen von Industrie 4.0, würden bereits heute helfen, Produktionslinien zu automatisieren, Lieferketten zu rationalisieren und die intelligenten Daten bereitzustellen, die Hersteller und Großhändler für schnelle Reaktionen auf veränderte Kundenanforderungen benötigen. Gartner nennt die Vernetzung von Menschen, Geräten, Inhalten und Diensten das intelligente digitale Netz. Dies werde laut Palsule durch digitale Modelle, Geschäftsplattformen sowie ein umfangreiches, intelligentes Angebot an Services zur Unterstützung des digitalen Geschäfts möglich. „Dieser Wandel in den Geschäftsmodellen verändert die Art und Weise, wie Menschen die Technologien beurteilen, die sie heute nutzen – reine Erfassungssysteme werden nun zu Systemen des Engagements, der Intelligenz und der Entscheidungen“, erklärt Palsule. „Heute stellen wir eine echte Plattform für Innovationen vor, die einheitliche Shared Services bietet, die alles unterstützen – über entsprechende Layer, Design und gemeinsame Cloud-Nutzung –, basierend auf umfassender Branchenerfahrung und wiederverwendbaren Services, auf denen unsere Partner und Kunden aufbauen können.“

HÜRDEN AUF DEM WEG ZUM DIGITALEN UNTERNEHMEN

Der Geschäftssoftware-Anbieter godesys wiederum informierte im Rahmen der IT-Messe Cebit darüber, „womit sich Unternehmer im Moment beschäftigen, um ehrlich und umfassend

zu beschreiben, welche Hürden auf dem Weg zum digitalen Unternehmen warten.“ Als vier zentrale Themenblöcke hat godesys hierbei Prozesseffizienz (BPM und Trends), mobiles Arbeiten, Omnichannel-Strukturen (Umsatzchancen durch Synergien, Customer Journeys und neue Kanäle) sowie Informationsmanagement (Profit aus Big Data ziehen) identifiziert. So liefere etwa die hauseigene Lösung „godesys ERP“ in diesem Zusammenhang „eine intuitive Benutzerführung für höchste Ergonomie-Ansprüche“, wie Godelef Kühl, Gründer und Vorstandsvorsitzender der godesys AG, betont. Hinzu komme ein modernes und attraktives Design – „als einziger Anbieter bietet godesys zudem eine ERP-Software mit integrierter Workflow-Prozessautomatisierung“. Die agile und flexible Software unterstütze Firmen, die digitale Transformation und ihre Herausforderungen zu meistern.

Das ERP diene Kühl zufolge im digitalen Wandel als „Single Point of Truth“, als zentraler Punkt der Datenpflege. Alle Geschäftsprozesse würden im ERP-Backend zusammengeführt und gemäß den zentral definierten Regeln abgearbeitet, Daten könnten zudem zusammengeführt und in einem System ausgewertet werden. „Alle in der Organisation, die auf Daten zugreifen – egal ob Mensch oder Applikation –, können sich so darauf verlassen, dass die erforderlichen Informationen korrekt, aktuell und verlässlich sind. Essenziell ist hierbei ein ERP, das flexibel und stets an neue Anforderungen anpassbar ist.“

KLARERE FORMEN FÜR EINFACHE ENTSCHEIDUNGEN

Mit der „Version 5.6 Release 4“ werde der Weg zur ganzheitlichen Gestaltung, Steuerung, Messung und Automatisierung digitaler Geschäftsprozesse konsequent ausgebaut. So vereinfache eine aufgeräumte Benutzeroberfläche das Arbeiten, etwa durch eine klarere Farbgebung und deutlichere Symbole. Das Release 4 soll noch in diesem Sommer erhältlich sein und werde Unternehmen dabei unterstützen, die digitale Transformation voranzutreiben. Zudem werde das neue Release die erste Version sein, welche die neue „Virtual Workspace“-Technologie unterstütze. Damit könne die ERP-Anwendung als Dual-Plattform-Lösung zur Verfügung gestellt werden. Anwender könnten frei entscheiden, ob die ERP-Installation als Windows-basierte App oder über einen beliebigen HTML5-Browser genutzt werde. Das ERP werde damit zur „Cross Browser, Cross Device Anwendung“, welche vom Desktop, mobil oder per Internet genutzt werden könne. Der Virtual Workspace liefere eine nahtlose, produktive Nutzererfahrung, ohne dass Browser-Plugins oder eine teure VDI-Lösung benötigt würden.

„Der digitale Wandel setzt eine immer schnellere, nahtlose Kommunikation zwischen Mitarbeitern, Partnern und Kunden voraus. Diesen Aspekt adressiert godesys ERP optimal“, unterstreicht Kühl. „Wir wollen Anwendern nicht nur die Werkzeuge an die Hand geben, mit denen sie aktuelle Herausforderungen meistern können. Es geht uns auch um entspannte und strategische Herangehensweisen, damit die Digitalisierung gelebt wird und ihr volles Potenzial entfalten kann.“ **TM**

www.sage.com, www.godesys.de, www.epicor.com

AXAVIA ÖSTERREICH

Das umfangreiche Leistungsspektrum von AXAVIAseries ermöglicht eine effiziente Arbeitsweise, unabhängig von der Größe und den Leistungen Ihres Unternehmens. Hohe Flexibilität in der Anpassung und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis machen AXAVIAseries zu einem starken Partner.

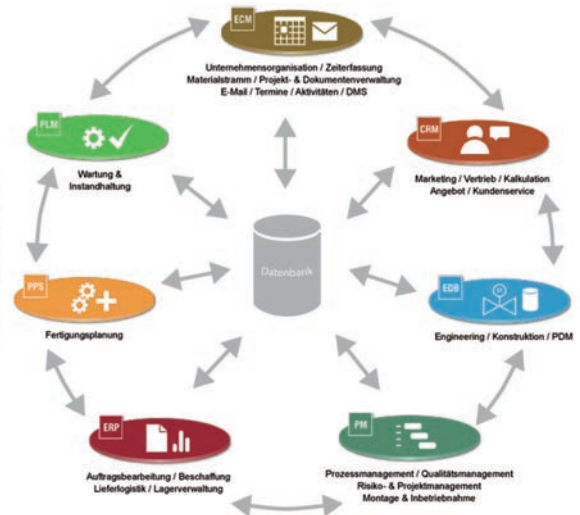
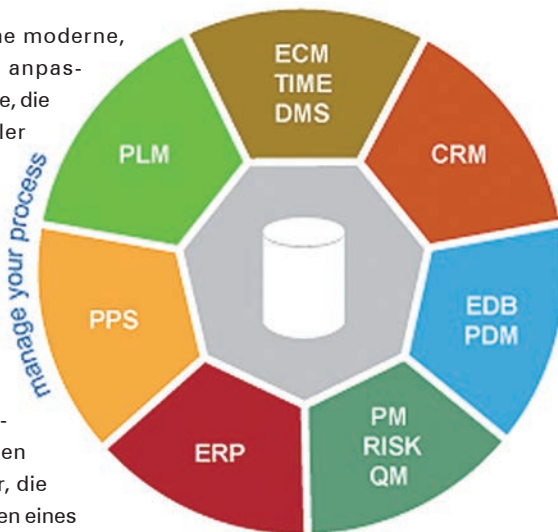
Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse

■ AXAVIAseries ist eine moderne, schnelle, intuitive und anpassungsfähige ERP-Software, die dank der Vernetzung aller Unternehmensbereiche mit einer einzigen Lösung Ihre Prozesse optimiert. AXAVIAseries verwaltet alle Daten und Informationen, sodass jeder Projektablauf durchgängig optimiert wird. Die Software ist ein Universalwerkzeug für jene internen wie externen Mitarbeiter, die an den Geschäftsprozessen eines Unternehmens beteiligt sind. Es unterstützt alle Bereiche eines Unternehmens, den Vertrieb genauso wie die Entwicklung, den Service und die Montage.

Integriert viele etablierte Systeme

Die Software ist aufgrund ihres objektorientierten Designs außerordentlich leistungsfähig. Das AXAVIAseries Web-Portal sichert die maximale Ausnutzung vorhandener Ressourcen. Der Einsatz modernster Technologien gewährleistet auch für die Zukunft maximale Investitionssicherheit.

Der strategische Ansatz, einerseits Marktstandards zu nutzen – wie beispielsweise Microsoft, Autodesk sowie SAP – und andererseits auf den webbasierten Technologien aufzubauen, macht AXAVIAseries zu einer Unternehmenslösung, die immer wieder neue Trends setzt.



Zahlreiche Module stehen zur Verfügung.

Zahlreiche Möglichkeiten

Durch den modularen Aufbau der Software entstehen mehrere Vorteile. Einerseits kann der Kunde jene Module und Funktionen gezielt wählen, die er zur Abdeckung seiner Prozesse benötigt. Andererseits besitzt er so die Freiheit, die Software Schritt für Schritt zu erweitern.

Neben Modulen zur Organisation und Zeiterfassung (ECM), zur Stärkung der Kundenbeziehungen (CRM), zum Dokumentenmanagement (DMS), für die Warenwirtschaft (ERP) oder für die Projektorganisation (PM) stehen auch branchenspezifische Anwendungen zur Verfügung.

Für technisch orientierte Unternehmen (Anlagenbau, Maschinenbau usw.) bietet AXAVIAseries spezielle Module wie die Engineeringdatenbank (EDB), die Fertigungsplanung (PPS) oder die Wartung und Instandhaltung (PLM) an. Zusätzliche Plug-ins wie der Viewer Oracle AutoVue, die Microsoft-Office-Anwendungen oder CAD-Software wie AutoCAD unterstützen Sie in Ihrem Arbeitsalltag.

Über AXAVIA Österreich

Die AXAVIA Software GmbH entwickelt und

verreibt seit ihrem Gründungsjahr 2002 mit AXAVIAseries eine innovative und außerordentlich vielseitige Unternehmenssoftware. Diese Lösung vereinfacht die Projektabwicklung und alle relevanten täglichen Arbeiten in Unternehmen erheblich. Sie vernetzt alle Bereiche und ermöglicht den Beteiligten – damit auch Lieferanten und Kunden – effektives und erfolgreiches Arbeiten.

Das Team von AXAVIA bündelt in der Arbeit für die Kunden seine gesammelten Kompetenzen und gestaltet Projektwelten, die auf jahrelangen Erfahrungen und dem Wissen um die Anforderungen der Märkte und Kunden basieren.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AXAVIA Österreich

4020 Linz, Hafenstraße 47–51

Tel.: +43/732/997 04 90

Fax: +43/732/99 70 49 79

office@axavia.com

www.axavia.com



Walter
Burgstaller,
Geschäftsführer
der AXAVIA
Software GmbH



DIGITALISIERUNG & LEGACY-WELTEN

Alte Systeme in die Zukunft zu befördern, ist oft nicht so einfach und schnell umsetzbar, wie erhofft. Gerade Mainframe-Landschaften gelten hier oft als harter Fall. Doch das muss nicht so sein.

Egal ob Analysten oder IT-Verantwortliche – beim Thema „Modernisierung überkommener Infrastrukturen und Anwendungen“ zeigen sich alle einig, dass kein Weg an der Digitalisierung vorbeiführt, um mehr digitale Innovationen zu finanzieren und zeitnah umzusetzen. Was sich so einfach sagt, ist in der Realität eine enorme Herausforderung. Denn Legacy ist mehr als nur Technologie, sondern bringt auch historisch gewachsene – und

häufig antiquierte – Beziehungsgeflechte zwischen Fachbereichen und IT mit sich. Angesichts dieser Komplexität, die weit über die Abteilungsgrenzen der IT hinausgeht, wissen viele Verantwortliche nicht, wo sie beim Thema „Legacy-Modernisierung“ eigentlich anfangen sollen. So betrachten laut einer Studie des Modernisierungsspezialisten TmaxSoft 44 Prozent aller CIO komplexe Legacy-Systeme als größtes Hindernis bei der digitalen Transformation. Hinzu würden immense Kosten



Für CIO ist es im Zuge der Digitalisierung enorm wichtig, die spezifischen Anforderungen des eigenen Unternehmens zu verstehen.

für die Aufrechterhaltung dieser Systeme kommen. Allein die Wartung, Aktualisierung und Erweiterung bestehender Soft- und Hardware verschlinge jährlich drei Viertel des gesamten IT-Budgets, erläutert Thomas Hellweg, seines Zeichens Vice President und Geschäftsführer DACH bei TmaxSoft.

„Was ist eigentlich unter dem Begriff Legacy einzuordnen? Je nach Branche und Unternehmen kann dies sehr unterschiedlich sein. Objektiv betrachtet versteht man darunter historisch gewachsene Systeme und Anwendungen, die mittlerweile Geschäftsprozesse und die Umsetzung von Innovationen behindern“, so Hellweg. Dies zeige sich beispielsweise daran, dass sich Informationen nicht schnell genug ermitteln, auswerten oder weitergeben lassen, Prozesse nicht mehr effizient ausführbar oder Systemanpassungen nur noch mit großem Aufwand umsetzbar seien.

KOSTEN VERSUS FLEXIBILITÄT

„Die Idee der Modernisierung kann Evolution oder Revolution sein – der Nutzen und der Geschäftswert für die Auswahl eines bestimmten Systems muss daher wohlüberlegt und gut belegt sein.“ Es sei zudem wichtig, das Top-Management für das Vorgehen zu gewinnen. Für die Argumentation biete sich dabei eine Kosten-Nutzen-Analyse an. „Dazu gehören auch die Berücksichtigung von Compliance-, Datenintegrations- und Sicherheitsfaktoren sowie die Klärung, ob und mit welchem Aufwand sich geplante Innovationen und notwendige Maßnahmen mit dem bisherigen System umsetzen lassen.“ Bei der Kalkulation sollte neben den tatsächlichen operativen Kosten auch berücksichtigt werden, welche Unkosten beziehungsweise welchen Schaden Altsysteme für die interne oder externe Reputation verursachen und inwieweit dies die Marktchancen einschränkt.

Eine Engineering-Lösung für alle Disziplinen

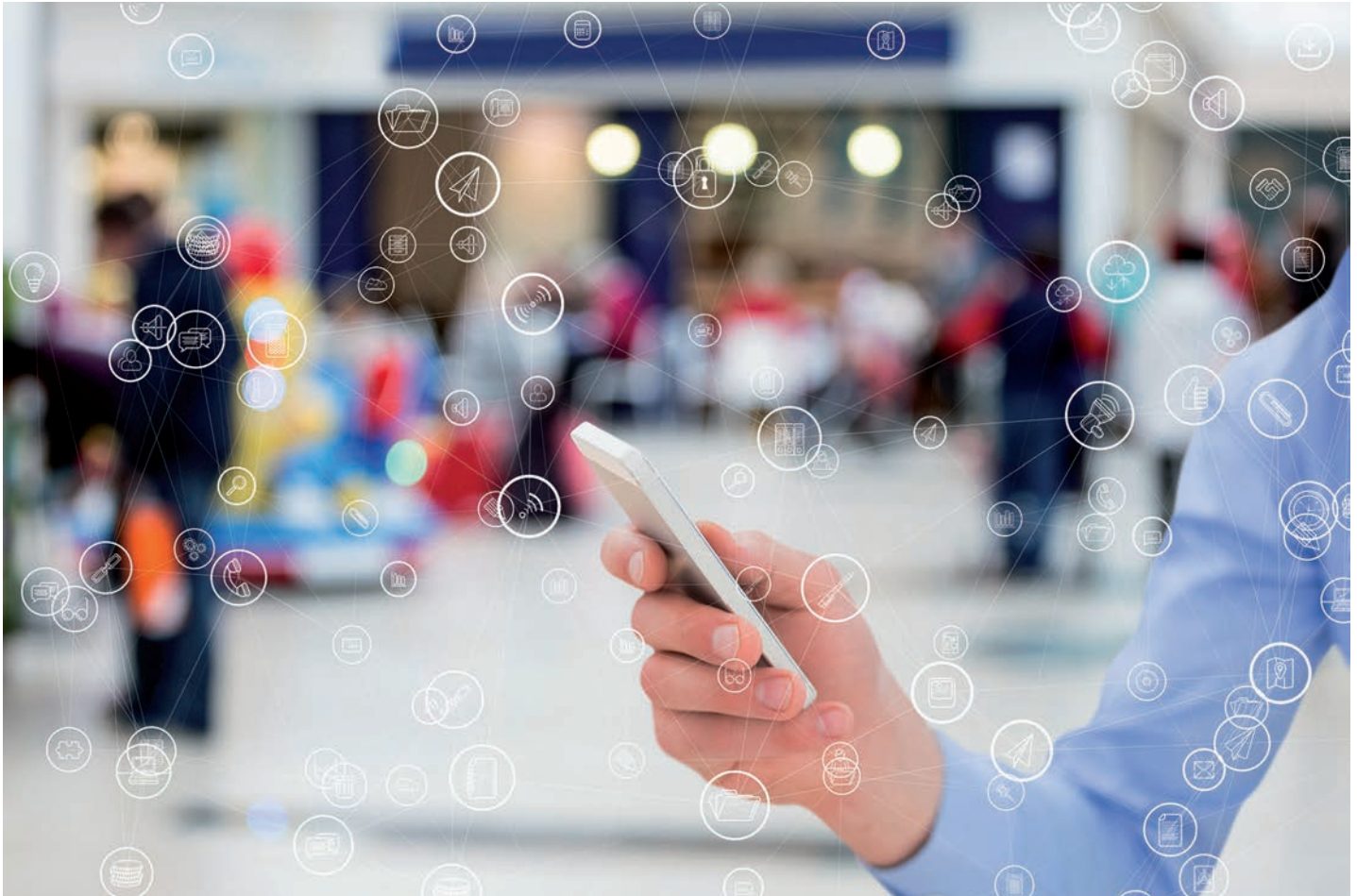
Industrie-4.0-gerechte Anlagenplanung



Engineering Base

free download: www.aucotec.at





Digitalisierung geht mit zahlreichen Herausforderungen für Organisationen und Unternehmen einher.

Das Ersetzen einiger Legacy-Systeme könne sich rasch amortisieren, bei anderen sei dies nicht der Fall. Da nicht alles gleichzeitig modernisiert werden könne, biete es sich an, in erster Linie diejenigen Anwendungen auszuwählen, bei dem ein ROI klar erkennbar ist. „So konnte etwa GE Capital, der Finanzdienstleister des General-Electric-Konzerns, durch die Verschlinkung seines zentralen Portfolio-Management-Systems und der Migration auf einen Software Defined Mainframe von TmaxSoft die Maintenance-Kosten nachhaltig um 66 Prozent senken.“

DAS EIGENE UNTERNEHMEN VERSTEHEN

Für CIO sei es daher von entscheidender Bedeutung, die spezifischen Anforderungen ihres Unternehmens zu verstehen, um zu ermitteln, „welche Technologien den größten Mehrwert schaffen und für die Modernisierungsstrategie unumgänglich sind“.

Auch wenn eine Auslagerung von Aufgaben von IT-Verantwortlichen zunächst oft kritisch betrachtet werde, lohne es zu ermitteln, bei welchen Systemen oder Anwendungen die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten sinnvoll wäre. „Die

Auslagerung von Storage ist ein gängiges Beispiel. Aber auch bei Kernsystemen nehmen solche Überlegungen zu.“ Sie würden häufig nur 20 Prozent der im Unternehmen zu betreuenden IT ausmachen, könnten aber über 70 Prozent der IT-Kosten verursachen. Zudem sei ihr reibungsloser Betrieb ein geschäftskritischer Faktor.

„Bisher war die Auslagerung dieser Systeme kaum möglich, da deren Daten nicht von der Anwendung beziehungsweise dem Host getrennt werden konnten. Hier lohnt es sich, neue Lösungsansätze zu prüfen! Denn heute können sogar vormals monolithische Lösungen wie Mainframe-basierte Anwendungen in eine offene Datenwelt überführt werden, was die Zusammenarbeit mit spezialisierten Managed-Services-Anbietern ermöglicht.“

NICHT NUR DIE TECHNOLOGIE ZÄHLT

Modernisierung bedeute mehr als „alte IT gegen neue“ auszutauschen. Es brauche auch eine entsprechend wandlungsfähige Organisationskultur. „Zahlreiche Transformationsprojekte sind bereits gescheitert, weil die Unternehmen es versäumt haben, neben der Technologie auch ihre Arbeitsmodelle, >>

AUCOTEC GMBH

Mit der neuesten Version Engineering Base 2018 (EB), die auf derACHEMA 2018 erstmals vorgestellt wurde, hat die Aucotec GmbH das Prozess-Engineering ihrer Plattform erheblich ausgebaut. Ein besonderer Schwerpunkt dabei ist das spezifikationsgetriebene Arbeiten, kombiniert mit einem Rohrklassenkatalog.

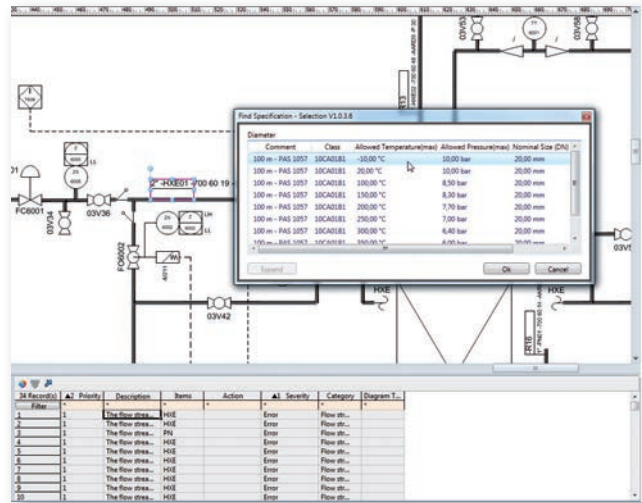
Sicher & schnell durch den Workflow

■ Rohrklassen geben vor, welche Leitungen welchen Materials welchen Medien und Druck-Temperatur-Verhältnissen standhalten müssen. Da sie sicherheitsrelevant sind, ist eine nachgewiesene Berechnung der Rohrklasse Pflicht. Doch das ist viel Aufwand, und stetig erfordern spezielle Anforderungen neue Klassen und erneute Berechnungen.

Daher hat sich Aucotec für eine Partnerschaft mit der Drafc Consulting GmbH entschieden. Ihre unter anderem auf EN 13480 und DIN 21057 (ehemals PAS 1057) basierenden, geprüften und ausführlich dokumentierten Rohrklassen lassen sich einfach über eine Standardschnittstelle in EB einlesen. „Die Daten von Drafc sind hervorragend vorbereitet. Ihr Digitalisierungsgrad und die Datenbank-Struktur passen optimal zu EB, sodass alle Informationen in unserer Plattform leicht nutzbar sind“, sagt Pouria Bigvand, leitender Produktmanager bei Aucotec. Geschäftsführer Achim Drafc ergänzt: „Das Importieren und Mappen unserer Daten zu EB funktioniert wirklich schnell und ohne Verluste. So haben EB-Nutzer stets die Gewähr, dass alles passt und korrekt berechnet ist. Aucotec ist ein sehr unkomplizierter, innovativer Partner!“

Geregelt: Werte weitergeben

Neben dem spezifikationsgetriebenen Workflow und der Klassen-Gewährleistung profitiert das neue Prozess-Engineering mit EB 2018 zusätzlich vom Regel-basierten (rule-based) Design. Hierbei lässt sich festlegen, welche Informationen von welchem Objekt bis wohin weitergegeben werden sollen. So



Rohrklassen schneller spezifizieren: Der Assistent „Find Specification“ durchsucht Kataloge nach passenden Elementen und weist die Auswahl der Leitung zu.

können Anwender Werte, z. B. den Durchmesser einer Pumpe über das Rohr, etwaige Flanschen, Reduzierer und Ähnliches „durchpropagieren“. Das funktioniert von Gerät zu Gerät, aber auch von und zu einer Funktion. Mit diesen Eckdaten, die automatisch allen in die Regel eingeschlossenen Objekten zugeordnet werden, wird das Spezifizieren zusätzlich beschleunigt.

Speziell: Schneller spezifizieren

Eine neue Funktion erlaubt die schnelle und sichere Auswahl der richtigen Rohrklasse über mehrere Filterebenen, die aufeinander aufbauen. Attribute und Vergleichsoperatoren der Filter, z. B. „maximaler Druck: größer gleich“, sind vorab völlig frei definierbar, ebenso wie die verschiedenen Ebenen. Mit einem Klick auf eine Leitung im R&I-Schema öffnet sich ein Assistent, dessen vorgefilterte Auswahl alle passenden Elemente aus

dem Katalog anzeigt. Ein weiterer Klick auf das ausgewählte Objekt weist diese Spezifikation sofort der Leitung zu. Über selbst konfigurierte Regeln lassen sich die Spezifikationsdaten automatisiert an andere Objekte weitergeben.

Mehr als komplett

Die neuen Funktionen in EB und die Verbindung zu Drafc Consulting harmonieren gut miteinander. „Mit dieser Komplettierung des Prozess-Engineerings kann sich EB mit den Großen im Wettbewerb messen lassen. Nimmt man die Bandbreite der kooperativen Plattform dazu, mit der sämtliche Kerndisziplinen des Anlagendesigns nonstop in nur einem universellen Datenmodell in nur einer Datenbank erarbeitet und verwaltet werden, dann ist EB absolut einzigartig“, betont Aucotec-Österreich-Geschäftsführer Heinz Rechberger.



„Mit dieser Komplettierung des Prozess-Engineerings kann sich EB mit den Großen im Wettbewerb messen lassen. Nimmt man die Bandbreite der Plattform dazu, dann ist die Lösung absolut einzigartig.“

**Heinz Rechberger, Geschäftsführer
Aucotec GmbH in Österreich**

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Aucotec GmbH

1210 Wien, Ignaz-Köck-Straße 10

Tel.: +43/1/270 85 77

sales.at@aucotec.com

www.aucotec.com



Unternehmen müssen heute verstehen, welche Technologien den größten Mehrwert schaffen.

» Geschäftsvorgänge oder Teamzusammensetzungen zu modernisieren. Stattdessen wurde versucht, veraltete Geschäftspraktiken in die neue Welt zu übertragen.“

Tatsächlich verstehe die Mehrheit der Entscheider unter digitaler Transformation primär immer noch eine Digitalisierung bestehender Geschäftsmodelle und analoger Prozesse, wie Studien zeigen würden. Der Aufbau neuer, digitaler Geschäftsmodelle gelte dagegen nur für eine Minderheit als zentraler Bestandteil des Wandels.

Es sei daher entscheidend, Management und Fachbereiche in den Change-Prozess einzubinden und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten, wie Geschäft und Systeme mit größtmöglicher Effizienz aufeinander abgestimmt werden können. Dieser Dialog könne auch zu einem besseren gegenseitigen Verständnis der Belange von IT und Business führen, „was in der Vergangenheit eher selten der Fall war“.

Alle Verantwortlichen im Unternehmen, allen voran das Top-Management, müssten erkennen, dass Modernisierung kein Projekt sei, sondern „ein fortlaufender Prozess, den die IT kontinuierlich einplanen“ müsse. Erfolgreiche Unternehmen würden regelmäßig Alternativen für ihre Systeme und Applikationen überprüfen, um möglichst zeitnah auf die permanenten Änderungen in der digitalen Geschäftswelt reagieren zu können und damit die eigene Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. „Ein wichtiges Indiz, ob IT-Anwendungen und Services noch ‚up to date‘ sind, liefert das Einholen regelmäßiger Feedbacks von externen und internen IT-Kunden.“ Zur Erstellung eines praxisnahen Modernisierungsplans müssten IT-Verantwortliche verstehen können, welche Vorgänge die Kunden durchführen wollen und wo sie scheitern.

MODERNISIERTE SYSTEME

Die Digitalisierung geht mit zahlreichen Herausforderungen für Organisationen und Unternehmen einher. Eine davon ist die Modernisierung von Mainframe-Systemen. Nicht selten haben Unternehmen und auch öffentliche Einrichtungen noch Programme in COBOL oder ähnlichen Sprachen auf ihrem Mainframe im Einsatz. Vielerorts würden daher die Kosten für Entwicklung, Wartung und Betrieb steigen, wie ein Sprecher des Beratungshauses ITGAIN betont. Es gebe jedoch Möglichkeiten, die bestehende Software trotz der widrigen Umstände wirtschaftlich weiter zu betreiben.

Neben einer Modernisierung von Mainframe-Systemen sei heute ein wesentlich höherer Grad der Integration in Enterprise-Architekturen erforderlich als in der Vergangenheit. Dies sei aber nur dann realisierbar, wenn die Funktionalitäten der Mainframe-Anwendungen als Service in den übrigen Systemen nutzbar seien. So könnte der Herausforderung beispielsweise über Webservices oder die Anbindung an einen Enterprise Service Bus begegnet werden. Würden im Rahmen der Mainframe-Modernisierung Applikationen identifiziert, die zu pflegeaufwendig oder veraltet seien, könnten Managed Services für deren Auslagerung konzipiert werden. Insgesamt sinke hierdurch der Wartungsaufwand und es würden Kapazitäten für das Kerngeschäft frei. Bestehende Mainframe-Anwendungen würden oft ein sehr wertvolles Asset des Unternehmens darstellen, weshalb es gelte, das fachliche Know-how zu erhalten. Daher sei es etwa wichtig, darauf zu achten, dass der Wechsel in solchen Schritten vollzogen wird, dass die betroffenen Mitarbeiter nicht abgehängt würden. TM

www.tmaxsoft.com, www.itgain-consulting.de

Reichhaltige ERP-Lösungen ohne überflüssigen Ballast.

Mit Funktionen, die sie wirklich benötigen – und keine Programmzeile mehr.



Software modernisieren?

Der richtige Zeitpunkt ist jetzt.

ERP-Software, die genau passt.

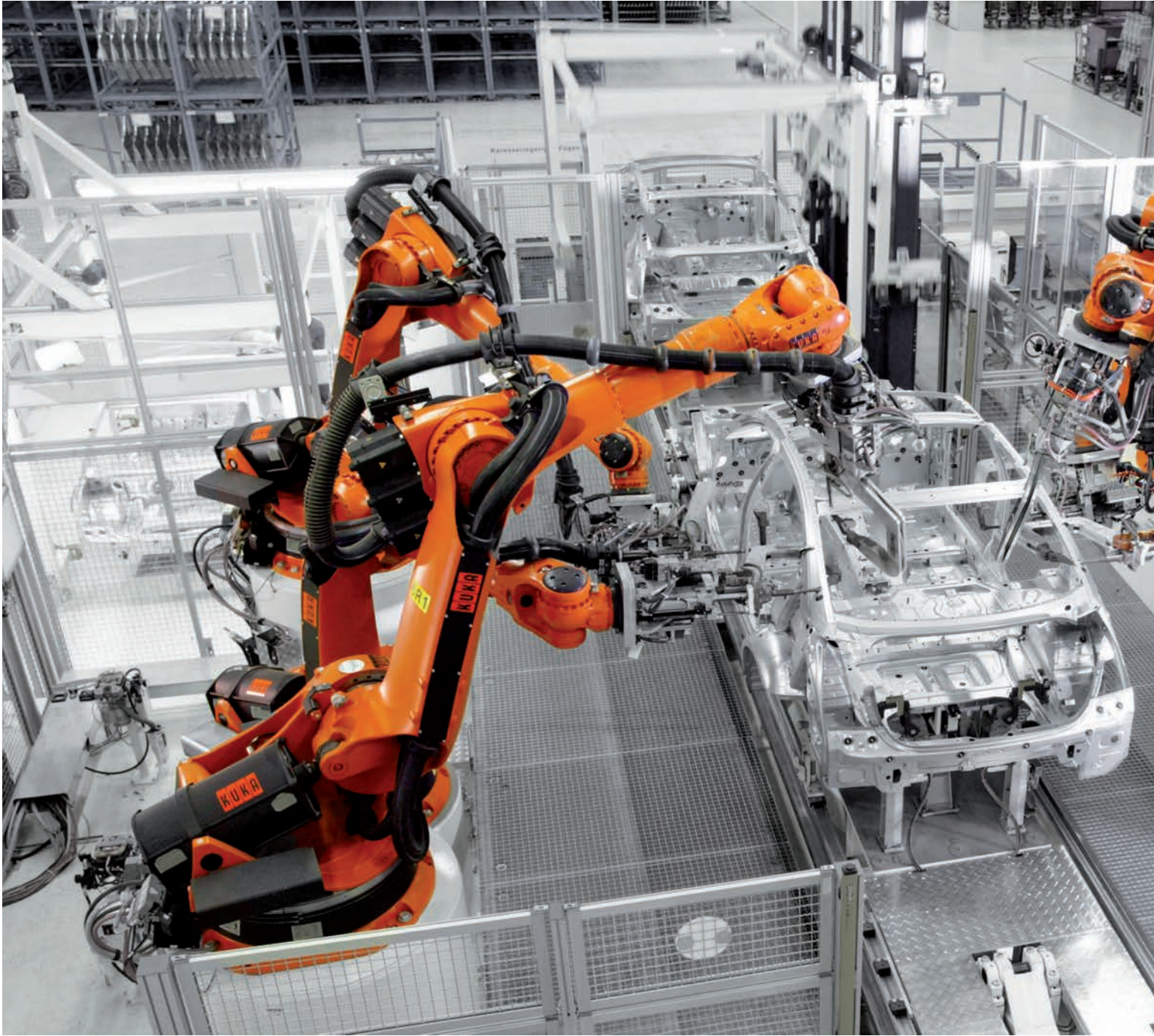
Standardsoftware kämpft mit langen Anpassungszeiten und hohem Implementierungsaufwand. Besonders in Zeiten von massivem Funktionsumfang und rasanten Entwicklungen ist der individuelle Ansatz eine interessante Alternative. Langwierige Auswahlverfahren und Entscheidungsprozesse fallen praktisch weg. WMR folgt dem Prinzip „Standardsoftware nach Maß“, denn jedes Unternehmen hat andere, ganz unterschiedliche Anforderungen und Eigenheiten. Auch spezielle Branchenlösungen helfen da nicht weiter.

Auf den ersten Blick scheinen Anforderungen an ERP-Systeme für viele Unternehmen gleich zu sein. Sie sind es jedoch nicht. Der Teufel steckt wie so oft im Detail. WMR setzt für Unternehmen genau die ERP-Lösung um, die sie brauchen – individuell und auf ihre speziellen Abläufe und Gegebenheiten abgestimmt. Der Kunde

arbeitet dann mit einer schlanken, maßgeschneiderten ERP-Lösung, die genau das kann und macht, was er tatsächlich braucht. WMR bedient sich dabei technischer Werkzeuge und Hilfsmittel, die Entwicklungsprozesse deutlich beschleunigen. So bleiben auch die Kosten überschaubar. WMR hat alle klassischen Busi-

nessanwendungen parat und verfolgt stets den ganzheitlichen Ansatz. Das Produktportfolio ist vielfältig und wird durch die Zusammenarbeit mit bewährten und kompetenten Partnern komplettiert: Microsoft Dynamics CRM, Business Intelligence (BI) mit QlikView oder der Output-Management-Lösung SpoolMaster®.

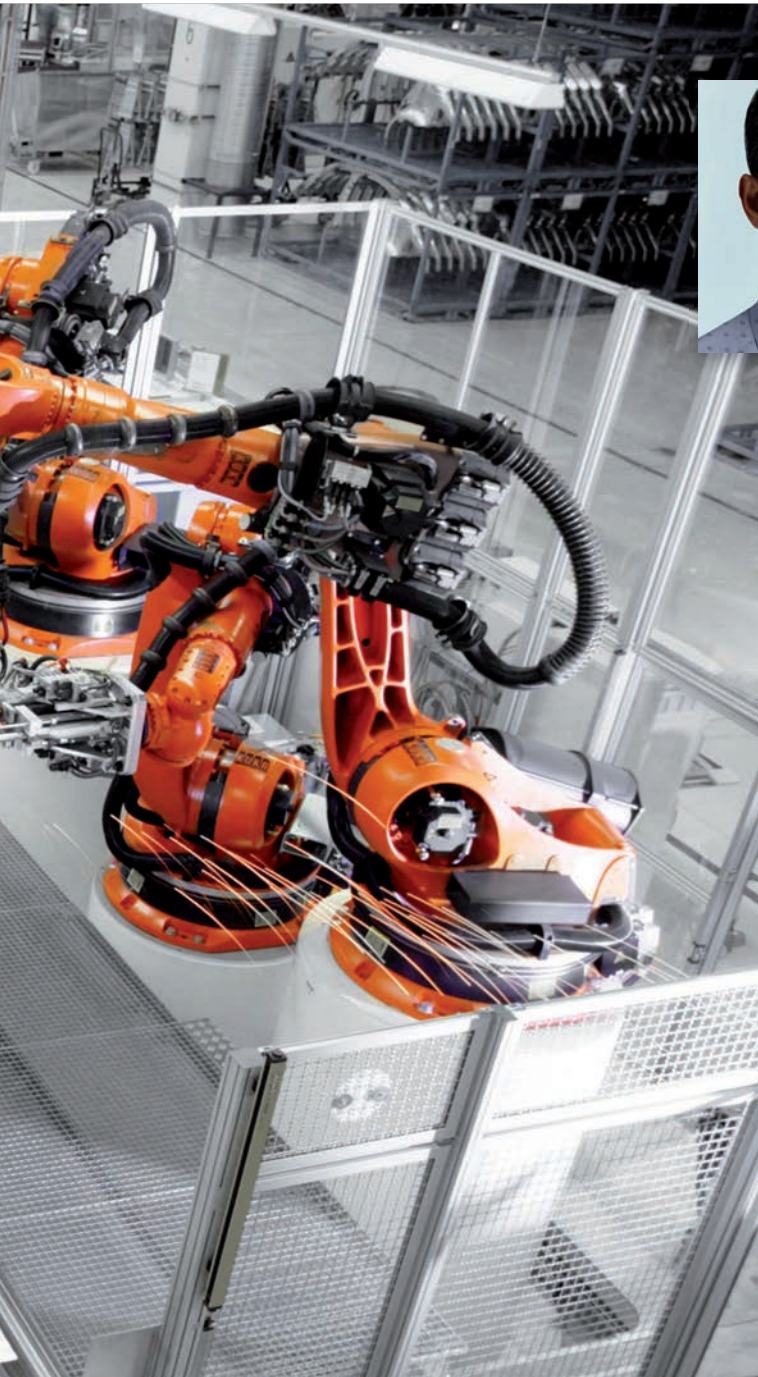
Befreien Sie sich von überflüssigem Ballast. **Besuchen Sie www.WMR.at.**



Monotone Tätigkeiten können künftig von KI-gesteuerten Maschinen übernommen werden.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

In den vergangenen Jahren – Stichwort Digitalisierung & Co – hat Technologie eine Vielzahl sinnvoller Möglichkeiten geschaffen, um die Steuerung von Geschäftsabläufen in Unternehmen zu optimieren. Im Rahmen dessen spielt künstliche Intelligenz eine wichtige Rolle.



AUF DEM RICHTIGEN WEG

»Künstliche Intelligenz wird mehr für die Menschheit tun als Feuer oder Strom.«

Google-CEO Sundar Pichai

Wachstum des Sektors und künftige Ausstiege sei die Höhe der Venture-Capital-Investitionen mit Venture-unterstützten Early-Stage-AI-Unternehmen (Q 1/2018: mehr als 1,9 Mrd. Dollar). Diese Investitionen hätten sich dabei laut dem Beratungshaus besonders auf Roboterautomatisierung, autonome Fahrzeuge und Predictive Analytics konzentriert.

Die drei wichtigsten KI-Subsektoren – maschinelle Datenanalyse, Verarbeitung natürlicher Sprache und Bildverarbeitung – hätten dabei in den letzten 24 Monaten beeindruckende Wachstumsraten erzielt. So sei maschinelle Datenanalyse die Kategorie, die mit der Hälfte aller Transaktionen (49 Prozent) die meisten Käufer anziehe. Maschinelle Datenanalyse umfasst Business- und Datenanalysen, Prognosemodelle, Big Data Machine Learning, Statistikerkennung und Vorhersagen. Der größte Deal im Bereich der maschinellen Datenanalyse im ersten Quartal 2018 sei die Übernahme von Flatiron Health durch Roche für 1,9 Mrd. Dollar. Der Wert dieses auf Onkologie fokussierten Unternehmens liege darin, unstrukturierte Daten zu erfassen und mit EMR (Electronic Medical Records – elektronische Gesundheitsakte) zu kombinieren, wie Heiko Garrelfs, Director bei Hampton Partners, erklärt.

ANALYSE UND OBJEKTERKENNUNG – KI IST NOCH VIEL MEHR

Der nächstgrößte Sektor für KI-Akquisitionen sei laut dem Beratungshaus die industrielle Bildverarbeitung mit 31 Prozent der Transaktionen in den letzten 24 Monaten. Video- und Bilderkennung sowie Bildanalyse würden aktuell in viele Bereiche expandieren, von der Werbung bis zur Robotik und von der physischen Sicherheit bis zur Gesundheitsanalyse. Ein aktiver Käufer in diesem Sektor sei laut Garrelfs der chinesische Technologiekonzern Baidu, der aktuell unter anderem das US-Start-up xPerception erwirbt. Die Objekterkennung und Tiefenwahrnehmungstechnologie des Start-ups soll Baidu beim Aufbau seiner autonomen Fahr- und Augmented-Reality-Bemühungen helfen.

„Die IT-Giganten verstehen die Bedeutung der künstlichen Intelligenz für die Datenanalyse, die durch große Datenmengen und günstige, leicht verfügbare und skalierbare Rechenleistung ermöglicht wird und die in Kombination ihr Geschäft grundlegend verändert. Das verspricht eine Zukunft, die durch anhaltend aggressive KI-Akquisitionen von Technologie-Gigan-

Einige der größten IT-Unternehmen der Welt – unter anderem Apple, Facebook, Google, Intel, Microsoft, Salesforce und Twitter – wollen in innovative Start-ups und Scale-ups rund um künstliche Intelligenz investieren, diese erwerben und absorbieren. Zu diesem Schluss kommt der Marktreport zu Artificial Intelligence von Hampton Partners, Mergers & Acquisitions (M&A). Insgesamt habe sich die Zahl der M&A-Transaktionen im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz (KI) gegenüber dem Vorjahr eindrucksvoll erhöht. Besonders ermutigend für das langfristige



Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft sind gefordert, Vertrauen in KI-Technologie bei Anwendern und Nutzern aufzubauen.



ten untermauert wird. Eine Richtung, die kürzlich von Google CEO Sundar Pichai deutlich gemacht wurde, der Google jetzt als ‚AI first‘-Unternehmen bezeichnet und behauptet, dass KI mehr für die Menschheit tun wird als Feuer oder Strom. Das bedeutet, dass KI neue Möglichkeiten in allen Sektoren schafft und die nächste Stufe des globalen Wachstums vorantreibt.“

KI FÜR AUSSAGEKRÄFTIGE DASHBOARDS

Ein Segment, welches von künstlicher Intelligenz massiv profitieren wird, ist das Marketing. So kündigte Datorama unlängst die Verfügbarkeit seiner neuen Data-Canvas-Lösung an, welche die Marketing-Intelligence-Plattform des Unternehmens mit einer Reihe neuer Funktionen zur Datenvisualisierung ergänzen soll. Die Lösung nutze die Vorteile künstlicher Intelligenz, so dass Marketingabteilungen noch einfacher aussagekräftige Dashboards für datenbasierte Analysen und Berichte erstellen könnten. Bereits zuvor hat das Unternehmen auf künstliche Intelligenz gesetzt, um Marketer in den Bereichen Datenintegration, Datenharmonisierung und automatisierte Erkenntnisse zu unterstützen.

Ein durchschnittliches Unternehmen verwende heute im Marketingbereich ganze 91 Cloud-Services und mehr denn je seien Marketer dafür verantwortlich, Erkenntnisse und Schlussfolgerungen aus den riesigen Datenmengen zu gewinnen, die ihnen im Rahmen ihrer MarTech-Lösungen zur Verfügung stehen würden, erklärt Leah Pope, ihres Zeichens CMO bei Datorama. „Aus diesem Grund ist es zwingend erforderlich, alle Daten in einer zentralen Plattform zusammenzuführen und zu vereinheitlichen, so dass je nach Aufgabenstellung sofort spezifische Visualisierungen erstellt werden können.“ Mit Data Canvas könnten „innerhalb von Minuten“ über einfache Drag-and-drop-Aktionen und den direkten Zugriff auf eine Vielzahl an Marketing-Datenquellen hervorragende Vi-

sualisierungen erstellt werden. Die datenbasierte Beantwortung von Fragestellungen aus dem Management ebenso wie die Erstellung grafischer Analysen und visuell unterstützter Berichte werde dadurch „denkbar einfach“.

„Marketingabteilungen müssen auf dem Weg zu einer vollständig datengetriebenen Organisation verschiedenste komplexe Herausforderungen bewältigen. Das Datorama-Team sucht immer neue Wege, um KI so einzusetzen, dass Marketingexperten mehr Kontrolle über ihre Daten erhalten und auch darüber, wie sich diese Informationen bewerten lassen. Mit Datorama Data Canvas verfügen Marketer jetzt über eine Dashboard-Lösung, die die nötige Schnelligkeit und einfache Anwendung mitbringt, um in Unternehmen und Agenturen auf breiter Ebene eingesetzt zu werden und, und das ist vielleicht der wichtigste Punkt, um das datenbasierte Storytelling innerhalb der gesamten Marketingorganisation zu fördern.“

VIELSCHICHTIGE DATENSTRÖME

Aber auch in anderen Bereichen wird künstliche Intelligenz immer wichtiger. So werden etwa die Vernetzung und die Datenströme im Zuge des Digitalen Wandels zunehmend vielschichtiger. Dadurch seien selbst einfache Systeme für Menschen oftmals nur schwer zu überblicken, betont Andreas Vierling, Geschäftsführer des Clusters IT Mitteldeutschland. Da, „wo der Verstand an Grenzen stößt“, könnten Maschinen viel weiter gehen. Denn sie könnten hochkomplexe, riesige Datenmengen in Sekundenschnelle verarbeiten. Je besser die Technologien würden, desto eigenständiger würden sie >>

prodata

Neulerchenfelder Straße 12
1160 Wien

Telefon: +43 (0)1 4065994
Fax: +43 (0)1 4065994-28
E-Mail: office@prodata-rz.com
Web: www.prodata-rz.com

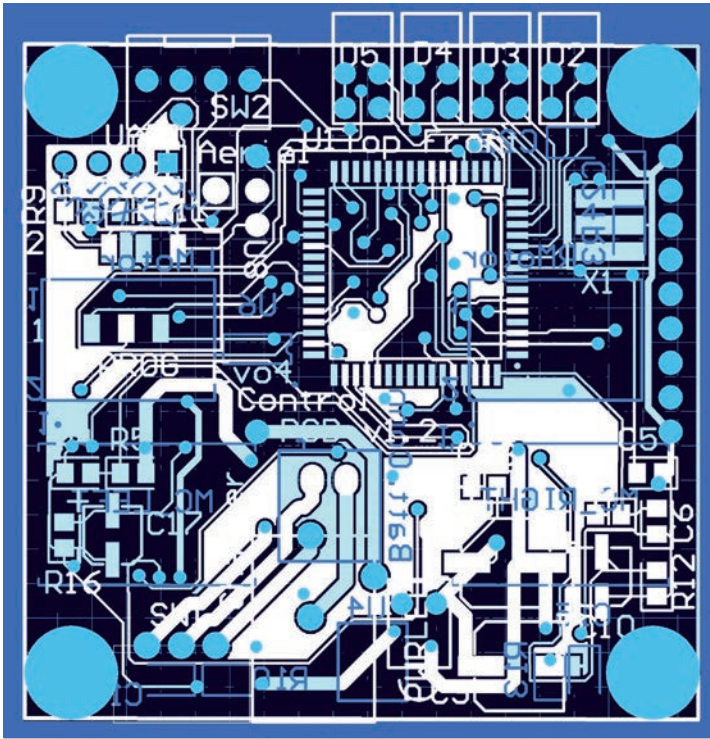


Mehr

KONTROLLE

im Zoll und Außenhandel
für die D-A-CH-Region
als SAP[®]- oder Cloud-Lösung.

Einfach und unkompliziert



» auch ihre Aufgaben erfüllen und sich dabei sogar selbstlernend verbessern. „Künstliche Intelligenz bietet Anwendungsmöglichkeiten in allen erdenklichen Arbeits- und Lebensbereichen. Diese Technologien werden umfangreich in unseren Alltag Einzug halten und Prozesse grundlegend verändern. Gesellschaft und Wirtschaft werden davon auf sehr vielfältige Weise profitieren. Monotone Tätigkeiten können zum Beispiel künftig Maschinen übernehmen, Auswertungen und Analysen viel umfangreicher erstellt und genutzt werden. Aber es sind noch deutlich umfassendere, zurzeit kaum vorstellbare Anwendungen möglich“, betont Vierling.

„Künstliche Intelligenz ist die nächste Digitalisierungsphase nach Industrie 4.0. Potenziale bietet KI insbesondere in wissensintensiven Aufgaben, beispielsweise bei der Optimierung von Produktionsprozessen“, ergänzt Professor Christoph Igel, Wissenschaftlicher Direktor am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz und Sprecher des DFKI Berlin. „Aktuell stehen dabei vor allem Lernende Systeme, die auf KI-Methoden, insbesondere dem Maschinellen Lernen, basieren, im Mittelpunkt. Es handelt sich um Technologien, die Aufgaben auf Datenbasis selbständig, ohne spezifische Programmierung, erledigen.“

Der Nutzen von KI sei in der Wirtschaft jedoch noch nicht in allen Bereichen angekommen. Nur elf Prozent der Unternehmen würden laut einer Studie des BITKOM planen, in nächster Zeit in entsprechende Technologien zu investieren. Die Ursache sieht Vierling vor allem in der zurzeit noch fehlenden Information zu den Möglichkeiten und den zum Teil unklaren Rahmenbedingungen des Einsatzes. Deshalb sei es wichtig, in Sachen Künstliche Intelligenz Aufklärungsarbeit zu leisten und dabei den tatsächlichen Stand der Technik verständlich

darzustellen. „Nicht selten trifft man auf einen gewissen Argwohn, wenn es um lernende und intelligente Maschinen geht. Wo bleibt der Mensch, wenn die Maschine übernimmt, lautet häufig die Frage“, betont Vierling. „Ich denke, dass diese Sorge unbegründet ist und die Maschine die menschliche Arbeit ergänzen und vereinfachen und den Alltag bereichern wird. Doch es braucht Transparenz und Rahmenbedingungen, um diese Vorzüge bekannt zu machen.“

WENIG AKZEPTANZ IN DER GESELLSCHAFT

Das betreffe insbesondere rechtliche Aspekte und die gesellschaftliche Akzeptanz von KI-basierten Entscheidungen. Langfristig spiele auch das Thema Verantwortung eine zentrale Rolle: „Wer haftet, wenn Maschinen eigenständig agieren? Wie können Entscheidungen auf Basis von Algorithmen überprüft werden?“

Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft seien hier gefordert, einen entsprechenden Rahmen abzustecken und damit Vertrauen in KI-Technologie bei Anwendern und Nutzern aufzubauen. Nur auf einer solchen Grundlage könne die Akzeptanz entstehen, um den Weg von Künstlicher Intelligenz ins tägliche Leben zu ebnen, unterstreicht Vierling.

INDIVIDUELLE STEUERUNG

Mit dem Lösungskonzept „i³-Mechatronics“ verknüpft indes YASKAWA klassische Mechatronik, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie digitale Lösungen wie Künstliche Intelligenz, Big Data und das Internet der Dinge. „i³“ stehe dabei für integriert – intelligent – innovativ. Relevante Prozess und Systemdaten würden in einer skalierbaren Datenbank in Echtzeit gesammelt und analysiert, dabei lerne das System über künstliche Intelligenz und leite Optimierungen ein. Die Visualisierung erfolge dabei „direkt und verständlich“ in der Softwareplattform „YASKAWA Cockpit“. Gleichzeitig lasse sich der aktuelle Status jeder Maschine in Echtzeit abbilden und mit anderen Datenquellen in Beziehung setzen, zum Beispiel für koordinierte Predictive Maintenance. Die Daten könnten ebenso problemlos und unter höchsten Sicherheitsstandards an bereits vorhandene ERP-, MES-, Big-Data- oder AI-Umgebungen weitergegeben werden, um auf dieser Grundlage fundierte Entscheidungen zu ermöglichen. Die technische Basis für zukunftsweisende Automatisierungslösungen sollen leistungsfähige Robotermodelle wie der kollaborative Roboter „Motoman HC10“ oder die Neuentwicklung „MotoMINI“ bilden. Letzterer wurde als kompakter Sechs-Achs-Roboter speziell für Handling und Montage kleiner Werkstücke entwickelt. Er verringere den Umfang von Fertigungsanlagen und steigere gleichzeitig die Produktivität. Der Roboter biete eine Traglast von 500 g und eine Reichweite von 350 mm. Mit seiner hohen Wiederholgenauigkeit von 0,03 mm sei er bestens für Anwendungen mit Kleinteilen geeignet. TM

www.hamletonpartners.com

www.datorama.com, www.it-mitteldeutschland.de

www.yaskawa.eu.com, www.proalpha.com

PRAKOM SOFTWARE GMBH

Kaum ein Programm muss sich so häufig an neue Anforderungen anpassen wie eine Warenwirtschaftslösung. VenDoc aus dem Hause PraKom bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden selbst modifiziert werden.

Warenwirtschaft im ständigen Wandel

■ Viele Softwarelösungen bleiben lange unverändert, bis nach Jahren eine neue Version auf den Markt kommt. Durch diese großen Versionssprünge entstehen zwangsläufig Probleme: Der Umstieg ist risikoreich und oftmals kostenpflichtig, nicht selten sind sogar Anwenderschulungen notwendig. VenDoc geht bewusst einen anderen Weg. Die ständige Weiterentwicklung erfolgt in kleinen Schritten, so werden diese Negativeffekte vermieden und eine schnelle Reaktion auf neue Anforderungen ermöglicht – ohne monatelanges Warten oder zusätzliche Kosten.

DSGVO-Unterstützung

Kaum eine gesetzliche Änderung wurde in den letzten Monaten so intensiv diskutiert wie die DSGVO. Mit VenDoc ist die Auskunft und Anonymisierung von Kontaktdaten denkbar einfach. „Die neuen DSGVO-Funktionen stellen wir unseren Kunden im Zuge des Wartungsvertrages kostenlos zur Verfügung. Wir haben wie auch damals bei der RKS-Verordnung auf ein kostenpflichtiges Modul verzichtet“, erklärt Martin Praxmarer, GF von PraKom.



Das mächtige BI-Dashboard-Werkzeug erhalten die Anwender im Zuge der Wartung kostenlos.

Funktional flexibel

VenDoc ist modular aufgebaut und anpassbar. So erlaubt es die Software, Ihre Geschäftsabläufe abzuwickeln – von der Angebotsphase über die Umsetzung bis hin zur Rechnungslegung, Zeiterfassung und Controlling –, ohne zusätzlichen Ballast oder teure, brachliegende Funktionen. Zugleich ist das System jederzeit erweiterbar und kann für ein Maximum an Individualisierung vom Kunden selbst modifiziert werden. VenDoc ist damit frei skalierbar und wird von EPU's und Kleinbetrieben ebenso eingesetzt wie von Konzernen mit mehreren hundert Arbeitsplätzen.

Unterstützung inklusive

Diese Flexibilität spiegelt sich im Vertriebsmodell wieder: Businesslösungen werden preislich auf Unternehmensgröße und Funktionsumfang abgestimmt. „Kunden langfristig zu begleiten, steht für uns im Vordergrund“, erklärt Hannes Koidl, Geschäftsführer von PraKom. „Junge

Unternehmen brauchen leistbare Werkzeuge, um sich zu entwickeln. Diese bieten wir ihnen gerne und wissen, dass unsere Lösungen mit ihnen wachsen.“

Teil dieser Philosophie ist neben Schulungen auch direkter Support: „Anstelle eines Callcenter-Support-Dienstes bieten wir eine direkte Hotline zu unseren Spezialisten“, so Koidl. „Damit garantieren wir, dass unsere Kunden genau die Unterstützung erhalten, die sie benötigen – von Mensch zu Mensch.“



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PraKom Software GmbH

6250 Kundl

Achenfeldweg 8

Tel.: +43/5338/207 40

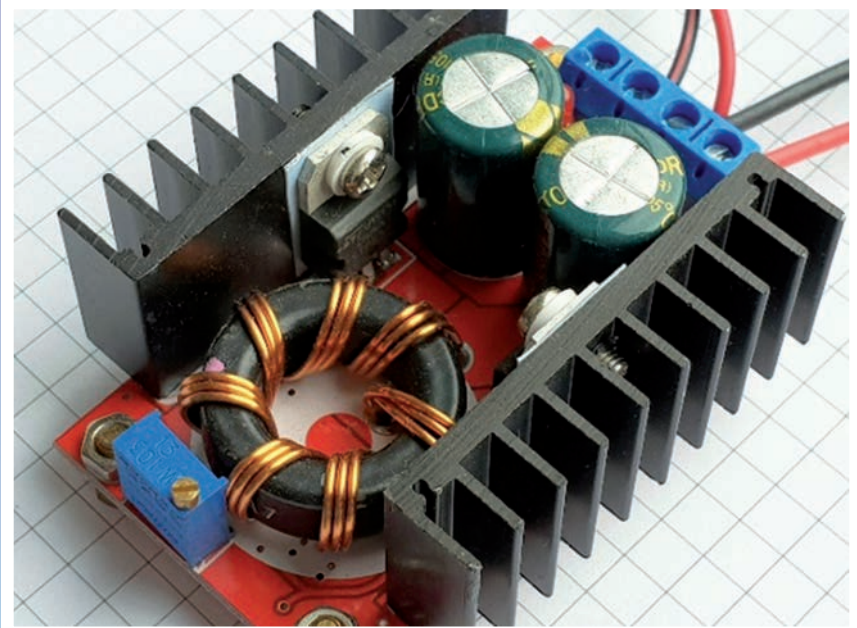
www.praKom.net



ENERGIE EFFIZIENT SPEICHERN

Die Energiespeicherbranche boomt. In den letzten Jahren ist der Umsatz kontinuierlich gestiegen und ein Ende ist aktuell nicht in Sicht. Wenig Wunder, durch den zunehmenden Anteil der erneuerbaren Energien an der Energieversorgung wird der Bedarf an Energiespeichern immer größer.





Soll Gleichstrom oder nicht Netzfrequenz-konforme Wechselspannung eingespeist werden, werden sogenannte Wandler benötigt.

Welche Speichertechnologie ist für welchen Einsatz geeignet? Ist die jeweilige Technologie bereits ausgereift? Welche Speicherform ist für welche Energie geeignet? Die Zahl der Fragen, die sich im Zusammenhang mit dem Thema Energiespeicher ergeben, ist groß. Umso wichtiger sei es, sich über die verschiedenen Funktionsprinzipien und Eigenschaften ausreichend zu informieren, wie Experten betonen.

Denn: E-Mobility und Industrie 4.0 seien nur die prominentesten Namen für eine Entwicklung, die längst Fahrt aufgenommen habe. In zunehmend mehr Bereichen des Lebens werden mechanische Prozesse elektrifiziert. Denn trotz der Problematik, dass sich elektrische Energie nur schwer (und derzeit noch teuer) speichern lässt, sind die Vorteile überwältigend. Strom lässt sich sehr fein regeln, lässt sich über weite Distanzen verlustarm transportieren, kann von pA bis kA zur Verfügung gestellt werden und ist nahezu überall verfügbar.

Die im Nachbarland Deutschland verbrauchte Primärenergie beispielsweise teilt sich zu etwa gleichen Anteilen auf in den industriellen Energiebedarf, die privaten Haushalte und den Verkehr. Eine Situation ähnlich der in Österreich. Dabei verbraucht die Industrie die Energie überwiegend für die Prozesswärme. In Haushalten hingegen wird der größte Teil der Energie für Raumwärme aufgewandt sowie zunehmend zur Kühlung. Und im Verkehr werden nahezu 100 Prozent des Energieverbrauchs für den Antrieb der Fahrzeuge eingesetzt.



Forscher des Fraunhofer ISE haben auf der Nordseeinsel Borkum einen hybriden Energiespeicher aufgebaut, der aus einer Lithium-Ionen-Batterie und einem Superkondensator für kurzzeitige Leistungsanforderungen besteht.

FAKTOR: KLIMAZIEL ERDERWÄRMUNG BEGRENZEN

Primärenergie (Wärme, Elektrizität) wird heute noch nahezu ausschließlich aus Kohle, Erdöl und Erdgas gewonnen. Auch die gesamte Basislast-Versorgung an elektrischen Strom wird entweder durch Kohle und Erdöl erzeugt oder in Kernkraftwerken. Um die Erderwärmung zu begrenzen wird vor allem der Anteil der elektrisch verwendeten Primärenergie zunehmend durch regenerative Quellen ersetzt werden müssen. Dass dies heute schon möglich ist, zeigen vor allem Hunderttausende von Haushalten, die bereits über Solaranlagen und elektrische Energiespeicher verfügen. So können zum Beispiel mithilfe von elektrisch betriebenen Wärmepumpen sehr effizient die Energieträger Erdöl und Erdgas zur Wärmeerzeugung substituiert werden. Fast allen Quellen erneuerbarer Energie eigen ist der Umstand, dass der produzierte elektrische Strom zunächst gleichgerichtet wird, um ihn dann frequenzmäßig (50 Hz) ans Netz angepasst einspeisen zu können. Dem gegenüber steht eine immer größere Anzahl gleichstrombetriebener Energieabnehmer.

Soll Gleichstrom oder nicht Netzfrequenz-konforme Wechselspannung eingespeist werden, werden sogenannte Wandler (Umrichter, Wechselrichter, Schaltnetzteile, Spannungsumrichter) benötigt. Diese Wandler wandeln DC in AC und passen dabei auch Spannungsniveaus an. Besonders bidirektionalen Wandlern kommt eine bedeutende Rolle bei der Speicherung und Rückspeisung von elektrischer Energie aus Batterien (DC/AC- und AC/DC-Wandler) zu.

IMMER MEHR WANDLER WERDEN BENÖTIGT

Die Anzahl von solchen elektronischen Spannungswandlern wird in den nächsten Jahren sprunghaft zunehmen. Vor allem, wenn sich die Idee durchsetzen sollte, dass neben den traditionellen Hochspannungsverteilnetzen ein MVDC- oder LVDC-Stromnetz eingesetzt wird. Mit Wirkungsgraden bis zu 99 Prozent seien gerade die DC/DC-Wandler enorm effizient, sodass Verluste beim Umsetzen vom Mittelspannungs-Verteilnetz auf das lokale Niederspannungs-Gleichstromnetz minimiert werden können, wie Experten betonen. Größere Industrieanlagen, kommunale Einrichtungen wie Krankenhäuser, ganze Rechenzentren oder Wohnblocks mit Solaranlagen-Technik (Stichwort Gebäudeautomation) könnten so direkt mit einer Gleichspannungsschiene von beispielsweise 380 VDC versorgt werden.

Forscher des Fraunhofer Instituts für Solare Energiesysteme ISE haben indes gemeinsam mit Partnern auf der Nordseeinsel Borkum einen hybriden Energiespeicher aufgebaut, der aus einer Lithium-Ionen-Batterie und einem Superkondensator für kurzzeitige Leistungsanforderungen besteht. Der hybride Speicher wird mittels eines neuartigen modularen Wechselrichters an das Mittelspannungsnetz angekopelt.

Im Rahmen des EU-Projekts „NETfficient“ wird das Stromverteilnetz mit einem hohen Anteil an erneuerbaren Energien und diversen Speichertechnologien ausgestattet. Die im Projekt entwickelten Lösungen für Energieautonomie werden unter realen Bedingungen getestet, um sie später



auf andere Regionen übertragen zu können. Die räumlich verteilten Speicher und Erzeuger werden in ein Smart Grid eingebunden und von einem intelligenten Energie- und Netzmanagementsystem gesteuert.

TESTSYSTEM FÜR ENERGIEAUTONOMIE

40 Heimspeicher, fünf Gewerbespeicher, ein thermischer Speicher sowie ein hybrider Energiespeicher sind in das Mittelspannungsnetz integriert. „Neben der 500-kWh-Lithium-Ionen-Batterie ist eine der wichtigsten Komponenten im System der am Fraunhofer ISE entwickelte Batteriewechselrichter. Dieser hat eine Gesamtleistung von einem Megawatt und besteht aus hochkompakten und besonders dynamischen Untereinheiten mit einer Leistung von je 125 kW. Dadurch lassen sich alle beliebigen Systemgrößen bis in den Multi-Megawatt-Bereich realisieren“, erklärt Olivier Stalter, Leiter des Geschäftsbereichs Leistungselektronik, Netze und intelligente Systeme am Fraunhofer ISE. Zusätzlich zur Lithium-Ionen-Batterie werde über eine weitere Leistungselektronik ein Superkondensator als Kurzzeitspeicher eingebunden. Dieser federe Leistungsspitzen ab und verlängere damit die Lebensdauer der Batterie.

„Der vom Fraunhofer ISE entwickelte Wechselrichter kann durch eine deutlich erhöhte Schaltfrequenz schneller auf Schwankungen im Stromnetz reagieren als kommerziell erhältliche Geräte und eignet sich daher als sehr schnelle Primärreserve, für die Reduzierung von Spitzenlasten sowie für Eigenverbrauchslösungen im Industriemaßstab. Der

Megawatt-Wechselrichter wurde in einem 19-Zoll-Rack mit einer Höhe von 200 cm realisiert und ist damit um den Faktor zwei bis vier kleiner als aktuell verfügbare Vergleichsgeräte“, ergänzt Stefan Schönberger, Teamleiter am Fraunhofer ISE. Möglich geworden sei dies durch den Einsatz modernster Siliciumkarbid-Halbleiter sowie durch einen optimierten Aufbau von Leiterkarten, Filterelementen und verschiedenen Kühlmethoden. Um die extrem schnellen Schaltgeschwindigkeiten realisieren zu können und die daraus entstehenden Überspannungen an den Halbleitern klein zu halten, wurde eine speziell dafür optimierte Dickkupferleiterkarte mit ausschließlicher Verwendung von Folienkondensatoren geschaffen. Für die optimale Kühlung sorgt hauptsächlich ein Flüssigkeitskühler. Um die Drosseln sowohl kompakt als auch verlustarm zu realisieren, wurde ein hochwertiges Pulverkernmaterial in Tablettenbauform verwendet. TM

www.cmc.de

www.maynoothuniversity.ie

www.ub.edu

www.topsoe.com

www.ise.fraunhofer.de

INFO-BOX

Gedruckte Solarzellen im Nanoformat

Ausgedruckte und gleichzeitig haardünne Solarzellen sollen künftig Geräte mit Strom versorgen und dadurch sauberere Energie und eine abfallfreie Zukunft ermöglichen. Bei der Nanotechnologie liegt der Fokus dabei etwa auf Materialien im atomaren Größenmaßstab.

Martin Curley, Professor an der Maynooth University in Irland, beispielsweise sieht den Bereich von Energieerzeugung, Energieverwendung und Energieverbrauch vor einem technologischen Durchbruch. Und Alejandro Pérez-Rodríguez von der Universität de Barcelona sieht Photovoltaik (PV) als Nanotechnologie. „In allen PV-Technologien ist Nanotechnologie zu finden. Wenn wir Geräte mit mehr Funktionalität, weniger Gewicht und größerer Flexibilität haben wollen, müssen wir Nanotechnologie immer mehr in die Photovoltaik integrieren“, betont Pérez-Rodríguez. Gedruckte Solarzellen sind rund zehn Mal dünner als ein menschliches Haar. Dadurch sinken die Kosten für Solarzellen enorm, denn jede Oberfläche könnte mit photovoltaischen Zellen ausgestattet werden – zum Beispiel Wände, Leitplanken oder das Gehäuse eines Smartphones. Der Chemiekonzern Halldor Topsøe arbeitet indes an der Entwicklung einer umweltschonenden Brennstoffzelle mit Nanotechnologie. Purer Wasserstoff wird Pflanzenstoffen entzogen, während die dabei entstehenden CO₂-Emissionen für den Antrieb des Produktionskreislaufes wiederverwendet werden. Dieser Prozess könnte den Engpass bei Biotreibstoffen beenden.

THREAT LIFECYCLE MANAGEMENT

Cyberattacken werden immer gezielter und können bereichsübergreifende Schäden verursachen. Darüber hinaus erfordert die sich ständig ändernde Bedrohungslandschaft eine laufende Prüfung der Sicherheitsmaßnahmen.

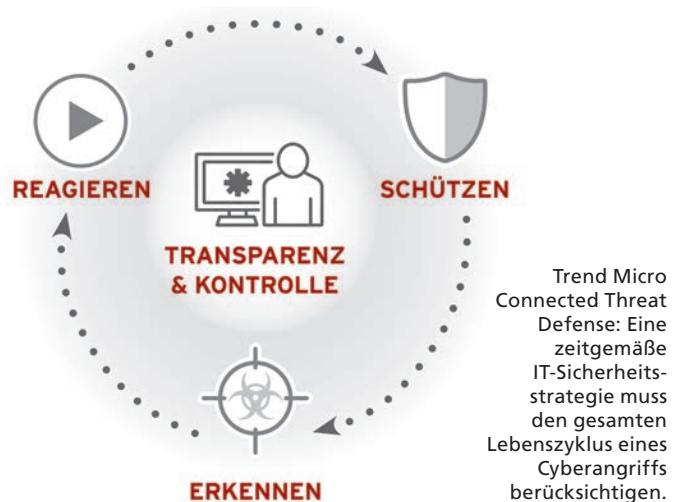
Vielen Unternehmen macht dabei die Komplexität ihrer Sicherheitslösungen zu schaffen. In den meisten Fällen sind die unterschiedlichen Ebenen oder Lösungen nicht miteinander kompatibel. Daher werden Bedrohungen, die sich in einem Netzwerk ausgebreitet haben, möglicherweise nicht erkannt. Auf diese Herausforderung müssen Unternehmen mit einer umfassenden IT-Sicherheitsstrategie reagieren, die den gesamten Lebenszyklus eines Cyberangriffs berücksichtigt.

CONNECTED THREAT DEFENSE

Ein solches Threat Lifecycle Management, wie es Trend Micro mit Connected Threat Defense anbietet, umfasst drei Phasen, die durch zentrale Managementfunktionen umfassend gesteuert werden. In der Schutzphase werden Netzwerke, Endpunkte und Cloud-Umgebungen proaktiv durch unterschiedliche Technologien geschützt. Keine einzelne Technik kann vor allen Bedrohungsarten schützen; erst eine Kombination aus diesen bietet bestmögliche Sicherheit. Die Lösungen von Trend Micro beinhalten beispielsweise Sicherheitstechnologien wie Malware-Schutz, Verhaltensüberwachung, Intrusion Prevention, Whitelists, Applikationskontrolle, Verschlüsselung und Schutz vor Datenverlust.

Dennoch können auch die fortschrittlichsten Technologien nicht jede Malware oder jeden Angriff abwehren. Daher kommen in der Erkennungsphase Verfahren zum Einsatz, die komplexe Malware, zielgerichtete Angriffe, bösartiges Verhalten und Kommunikation identifizieren können, welche den Standardabwehrmaßnahmen verborgen bleiben.

Nach der Erkennung bzw. Abwehr einer Bedrohung muss die IT-Sicherheit in der Lage sein, schnell zu reagieren. Die Reaktionsphase liefert der Sicherheitslösung Echtzeitsignaturen



und Sicherheitsupdates, um zukünftige Angriffe bereits in den anderen Phasen zu verhindern, die Ursache zu identifizieren und deren Beseitigung zu beschleunigen. Werden diese Objekte dann das nächste Mal entdeckt, können sie automatisch gesperrt werden.

VON EINZELLÖSUNGEN HIN ZUR UMFASSENDEN IT-SICHERHEITSSTRATEGIE

Wie beschrieben, ist es wichtig, Techniken einzusetzen, die den gesamten Lebenszyklus einer Bedrohung abdecken. Gleichzeitig müssen diese Techniken in einer einzelnen Lösung mit zentraler Verwaltung und Berichterstellung integriert und koordiniert sein, in der alle Komponenten Hand in Hand arbeiten. Erst durch diese Integration können die verschiedenen Sicherheitsebenen Informationen austauschen und dem Nutzer einen konsolidierten Überblick über die Aktivitäten in seinem Netzwerk liefern. Dies vereinfacht sowohl die Untersuchung von Angriffen als auch die tagtäglichen Verwaltungsaufgaben. IT-Verantwortliche sollten zudem die Bedrohungslandschaft regelmäßig neu bewerten und ihre Sicherheitskontrollen an die neuesten Taktiken, Techniken und Verfahren der Angreifer anpassen. Das Modell des Threat Lifecycle Management wurde entwickelt, da das traditionelle Sicherheitsmodell angesichts der heutigen Angriffe und Bedrohungen ausgedient hat. Erst dieser neue Ansatz ermöglicht Unternehmen, sich umfassend zu schützen.

blog.trendmicro.at, marketing_alps@trendmicro.com



Daniel Schmutz, Regional Marketing Manager Österreich & Schweiz bei Trend Micro



XGen™

Mehr als Next-Gen:

DIE NEUE KLASSE DER ENDPUNKTSICHERHEIT

Kombiniert die führenden Technologien aus jeder Generation

- **Maschinelles Lernen**
- **Verhaltensanalysen**
- **Exploit-Schutz**
- **Applikationskontrolle**



blog.trendmicro.at

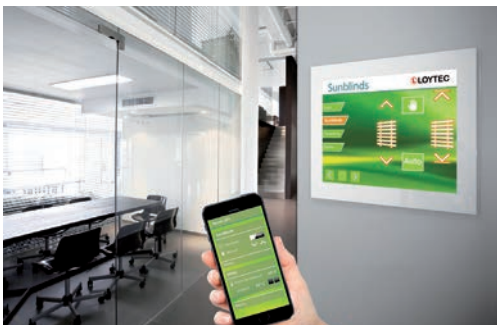
DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Die Raumautomation als Teildisziplin der Gebäudeautomation spielt die entscheidende Rolle, wenn es darum geht, ein Gebäude möglichst energieeffizient bei gleichzeitig größtmöglichem Nutzerkomfort zu betreiben.

Richtig geplant und ausgeführt kann sie außerdem ein Höchstmaß an Flexibilität ins Gebäude bringen, sodass schnell und effizient auf Raumänderungen wie zum Beispiel im Rahmen von Nutzerwechseln reagiert werden kann. Durch sämtliche zuvor genannten Faktoren kann die Raumautomation auch bei einer angestrebten Nachhaltigkeitszertifizierung (DGNB, LEED, BREEAM usw.) einen wertvollen Beitrag leisten, indem die bewerteten ökologischen, funktionalen und wirtschaftlichen Kriterien deutlich aufwertet werden. Darüber hinaus muss ein zeitgemäßes Raumautomationssystem auch auf Ebene der kommunikativen Integrationsmöglichkeiten auf eine Vielzahl von Protokollen vorbereitet sein.

INTUITIVE RAUMBEDIENUNG

Im heutigen mobilen Zeitalter ist Raumbedienung via Smartphone, PC und Tablet gefragt denn je. Die komplette Bedienung eines Raums über mobile Endgeräte ist vor allem dort empfehlenswert, wo sinnvolle Montageorte für herkömmliche Raumbediengeräte schwer zu finden sind, wie zum Beispiel in Großraumbüros.



Intuitive Jalousiesteuerung mit Smartphone und L-VIS Touch Panel

ANFORDERUNGEN AN DIE RAUMAUTOMATION

■ **Energieeffizienz: Kosten reduzieren, Umwelt schonen**
Energieeffizienz ist das Gebot der Stunde. Eine optimale Raumautomation sorgt für Energieeffizienz wie kein anderes Automationssystem im Gebäude. So sorgt sie für immer optimal konditionierte Umgebungsbedingungen entsprechend der Nutzung und garantiert damit maximalen Komfort bei gleichzeitiger Minimierung des Energieaufwands. Mit dem L-ROC System von LOYTEC werden enorme Einsparungen des Pri-

märenergiebedarfs erreicht, und dies wirkt sich wiederum positiv auf die entsprechenden Kriterien nach DGNB, LEED oder BREEAM aus.

■ Nutzerkomfort

Aufgabe der Raumautomation ist es, zu jedem Zeitpunkt automatisch den Raum optimal zu konditionieren. Ob Komforttemperatur von 22°C, ideale Beleuchtungsverhältnisse, automatischer Blendschutz oder die perfekte Luftqualität – alles geschieht vollautomatisch. Gleichzeitig darf aber natürlich die Möglichkeit des Nutzers nicht fehlen, Einstellungen individuell anzupassen. Damit Kunden sich auf das Wesentliche konzentrieren können, bietet LOYTEC zahlreiche Möglichkeiten, wie der Nutzer selbst jederzeit Anpassungen am Raumklima vornehmen kann. Entweder per LSTAT Raumbediengerät, LVIS Touch Panel oder auf jedem beliebigen Endgerät wie Smartphone oder Tablet. Letztere Variante sorgt wegen des außergewöhnlich hohen Bedienkomforts bei der Nachhaltigkeitszertifizierung für hohe Punktezahlen. Darüber hinaus lassen sich natürlich auch Fremdgeräte integrieren, da das LROC System Schnittstellen zu allen relevanten Protokollen bietet – BACnet, KNX, LON, DALI, SMI, Modbus, EnOcean, um nur einige zu nennen.

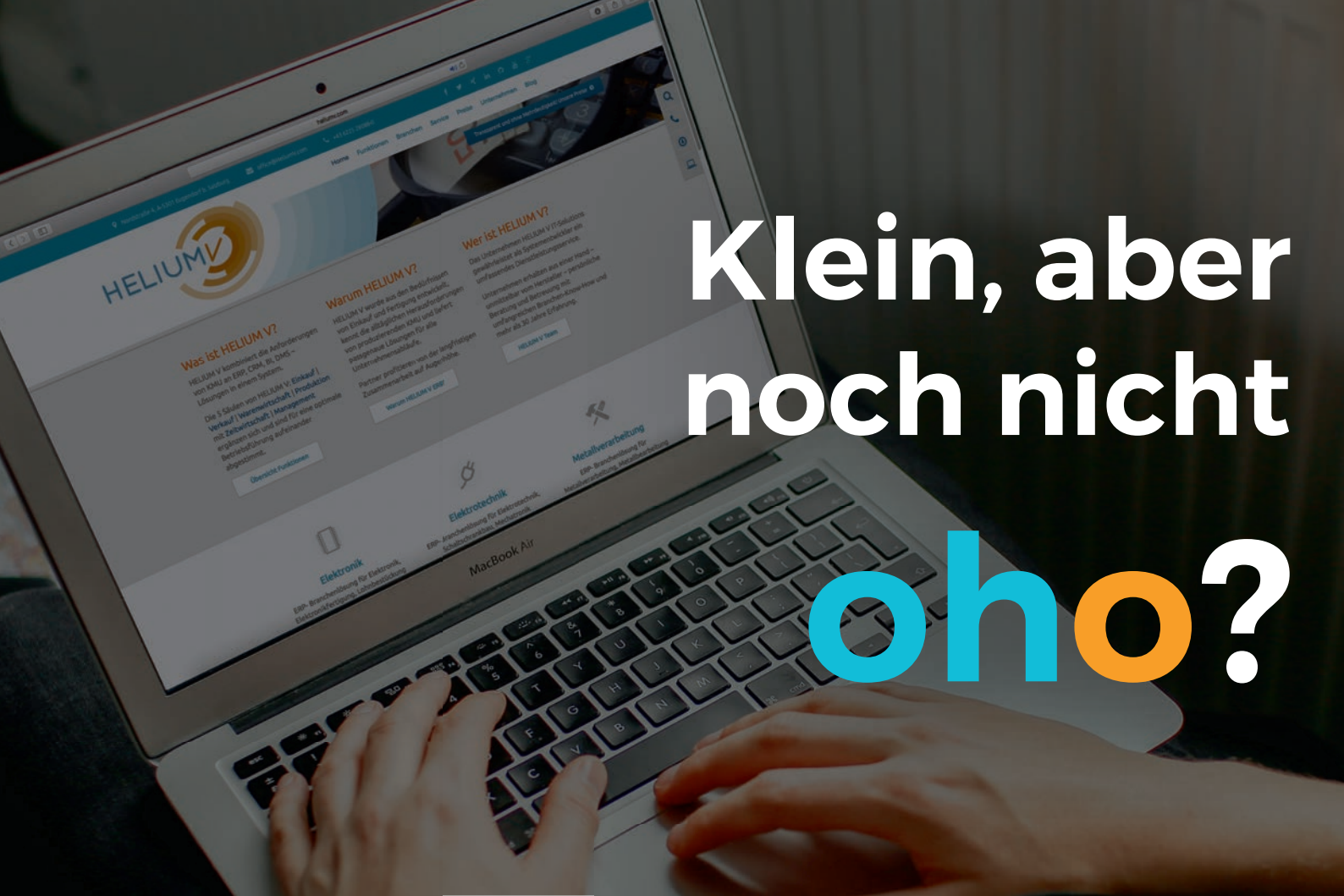
■ Flexibilität

Vor allem in Büro- und Verwaltungsgebäuden spielt das Thema Flexibilität schon in der frühesten Planungsphase eine große Rolle. Oftmals werden große Bürohäuser gebaut, bei denen bis zur Fertigstellung noch nicht alle Etagen vermietet sind. Um möglichst flexibel die Bedürfnisse potenzieller Mieter erfüllen zu können, steht der Wunsch nach einer freien Raumaufteilung im Vordergrund.

ANPASSUNG AN SICH ÄNDERENDE BEDÜRFNISSE

Das LROC System von LOYTEC wird diesem Wunsch gerecht und ermöglicht es, flexible Raumlösungen mit geringem Arbeitsaufwand zu erstellen und bedarfsorientiert zu verändern. Die gesamte Gebäudeapplikation läuft zwar verteilt auf verschiedenen Controllern, die Kommunikation wird jedoch zentral und hardwareunabhängig verwaltet. So wird das Ändern und Neuaufteilen von Büroflächen zum Kinderspiel und kann mühelos vom Bauherrn oder Betreiber selbst durchgeführt werden. ■

www.loytec.com



Klein, aber noch nicht oho?

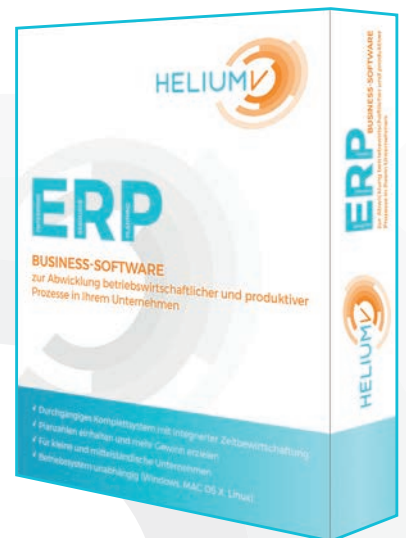
Steuern Sie Ihr Unternehmen mit **HELIUM V**, der ERP-Software für Klein- und Mittelbetriebe.

Mit **HELIUM V** können Sie all Ihre Unternehmensprozesse in Einkauf, Verkauf, Warenwirtschaft, Produktion und Management in einem verzahnten System steuern.

Unsere produktionsorientierte Software hilft Ihnen, sich von herkömmlichen Verwaltungsmethoden und fehleranfälligen Insellösungen zu verabschieden.

Mit mehr als 20 Jahren Branchenerfahrung liefern wir nicht nur unsere Software, sondern eine Partnerschaft, mit der sich Erfolgsgeschichten schreiben lassen.

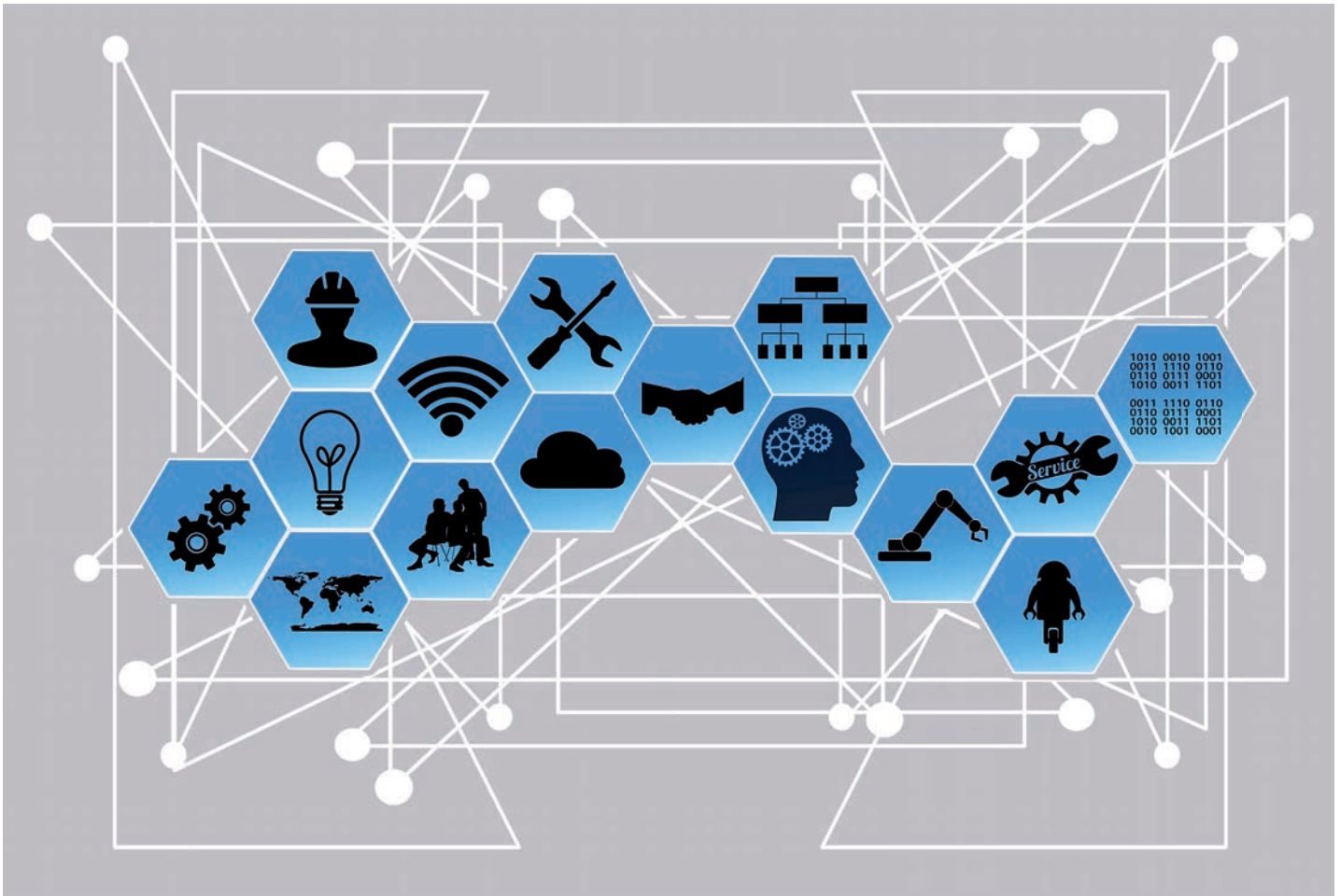
HELIUM V - zusammen zum Unternehmenserfolg.



Kompatibel mit Windows, Mac und Linux.

Mehr Informationen über unsere Leistungen und Testsysteme finden Sie unter:

www.heliumv.com



Mit fortschreitender Digitalisierung, Big Data und Industrie 4.0 wächst der Bedarf an einer übersichtlichen Darstellung der gesammelten Daten.

ENTSCHEIDENDE SCHRITTE VORAUS

Klassische Visualisierungen sind heute oft nicht besonders dynamisch. Dabei kann die fehlende Dynamik mittlerweile entscheidende Nachteile im Wettlauf um die Kunden bieten – im Unterschied zu modernen Lösungen.

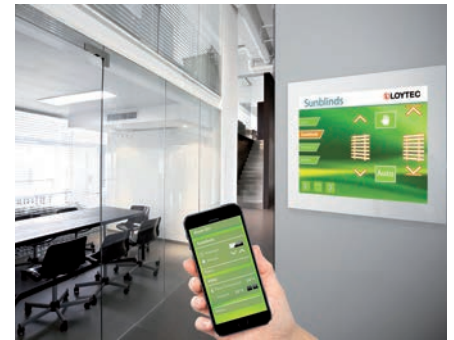
Vielen mittelständischen Unternehmen fehlt das Personal, um Digitalisierungskonzepte zu entwickeln und umzusetzen. Laut einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey bewertet jedes zweite mittelständische Unternehmen den eigenen Digitalisierungsgrad als hoch. Doch für viele Firmenchefs ist Digitalisierung ein reines IT-Thema, die strategischen Chancen des Trends – neue Geschäftsfelder oder die stärkere Fokussierung auf den Kundennutzen durch digitale Zusatzleistungen – bleiben weitgehend unbeachtet.

Diese Vorgehensweise ist allerdings riskant, denn die Art und Weise, wie Menschen heute konsumieren, kommunizieren und interagieren ändert sich rasant. Dabei rücke laut Uwe Bergmann, Vorstandsvorsitzender der COSMO-CONSULT-Gruppe, die „Generation C“ – „C“ wie connected – erst nach und nach in den Zielgruppenfokus. Gemeint seien damit junge Menschen, die ab Mitte der Neunzigerjahre geboren und mit dem schnellen Internet aufgewachsen seien. Die auf End-to-End-Lösungen spezialisierte COSMO-CONSULT-Gruppe begleite daher Mittelständler auf >>

LOYTEC ELECTRONICS GMBH

1999 gegründet, gehört die LOYTEC electronics GmbH heute zu den führenden europäischen Anbietern von intelligenten Netzwerkinfrastrukturprodukten und Automationslösungen für die Gebäudeautomation.

Smarte Vernetzung von Gebäuden



■ Dabei setzt das Unternehmen ausschließlich auf offene und standardisierte Kommunikationsprotokolle. 1999 wurde es aus einem Spin-off der TU Wien gegründet, heute zählt es 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 bestmögliche 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, Informationsdar-

stellung 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 „Erfolgsgeschichte 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 AC-REX 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 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 auch in Französisch, Chinesisch, Japanisch und Russisch regelmäßig statt. „Voll motiviert sind wir gerade von der diesjährigen Fachmesse Light and Building aus Frankfurt am Main zurückgekehrt. Unsere Lösungen im Bereich der Raumautomation und der Lichtsteuertechnik setzen neue Maßstäbe und werden von unseren Kunden mit Freude angenommen“, erklärt der Geschäftsführer.

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



Werden BI und Process Mining kombiniert, lässt sich vom einzigartigen Synergieeffekt der beiden Ansätze profitieren.

» dem Weg in die Digitalisierung. Mit dem „Digital Maturity Check“ veröffentlichte das Unternehmen unlängst einen Digitalisierungsscheck, mit dem Unternehmen ihren aktuellen Digitalisierungsgrad analysieren und mit der Branche vergleichen können. Das Ergebnis sei dann gleichzeitig Ausgangspunkt für eine umfassende Digitalisierungsberatung. Digitalisierung sei „keine Software, die sich in überschaubarer Zeit“ einführen lasse. Sie betreffe nicht nur die IT, sondern auch Strategie, Kultur und die gesamte Unternehmensorganisation. Es gehe dabei „um Zielgruppen, Märkte und eine nachhaltige Differenzierung vom Wettbewerb“. Derart tiefgreifende Veränderungen könnten „gewöhnlich nur mit einer überzeugenden Strategie und einer konkreten Roadmap“ umgesetzt werden. Vielen mittelständischen Betrieben fehle es aber am nötigen Personal, um Branchenwissen mit Digitalisierungs-Know-how und Change-Management zu verknüpfen.

BENCHMARK HILFT, DEN STATUS QUO ZU BESTIMMEN

Genau an dieser Stelle kämen die Experten der COSMOCONSULT-Gruppe ins Spiel. Gemeinsam mit einem Berater werde zunächst ein umfassender Fragenkatalog zur Digitalisierung abgearbeitet. Die Fragen betreffen dabei neben technischen Aspekten auch Prozesse und Kommunikation. Das Ergebnis könne anschließend mit dem Niveau ähnlich strukturierter Unternehmen der Branche verglichen werden. „Der Benchmark mit dem Wettbewerb ist wichtig, denn im direkten Vergleich erkennen Unternehmen oft leichter, wo

sie in Sachen Digitalisierung stehen“, unterstreicht Bergmann. In Phase zwei würden die Ergebnisse des Digital Maturity Checks analysiert, Lücken beschrieben, Ziele festgelegt und eine digitale Vision für die künftige Unternehmensausrichtung entwickelt. Im letzten Abschnitt würden die Berater gemeinsam mit dem Unternehmen einen individuellen Fahrplan für den Weg in die Digitalisierung erarbeiten. Dabei würden gemeinsam Prioritäten festgelegt und Lösungswege gesucht, um die Ziele technisch und organisatorisch umzusetzen. „Es geht nicht darum, über Nacht das komplette Unternehmen zu modernisieren. Viel wichtiger ist es, kleine Projekte zu realisieren, die von der Digitalisierung besonders profitieren oder eine hohe strategische Bedeutung haben. Solche ‚Quick Wins‘ tragen dazu bei, das Change-Management in den Köpfen der Mitarbeiter zu verankern.“

Am Ende verändere die Digitalisierung auch die IT-Landschaft. Die ERP-Software stehe zwar weiter im Fokus, doch unter anderen Vorzeichen. Gefragt seien „künftig offene Technologien, die sich flexibel um mobile Apps oder Lösungen für Projektmanagement, Collaboration, Data Analytics oder das Internet of Things (IoT)“ ergänzen ließen. „Wir verfügen über eine umfassende digitale Beratungskompetenz und bringen mehr als 20 Jahre ERP-Erfahrung in unsere Projekte ein. Gleichzeitig haben wir unser Portfolio zuletzt kontinuierlich ausgebaut. Damit sind wir heute in der Lage, unseren Kunden alle erforderlichen Tools für die Digitalisierung aus einer Hand zu liefern.“ »

10 Jahre Leidenschaft für Technik

10
Jahre
Conrad
Business
Supplies

Konfettcomposing: Designed by starline / Freepik

Seit nun bereits 10 Jahren ist Conrad Electronic mit seinen zahlreichen Serviceleistungen der professionelle Partner für Geschäftskunden in ganz Österreich.



Immer für Sie da - Ihr persönlicher Technik-Experte

Der persönliche Kundenkontakt wird bei Conrad großgeschrieben – denn bei uns sind Sie mehr als nur eine Kundennummer.

- ✔ **Professionelle Betreuung – vor Ort bei Ihnen:**
Falls Sie ein spezielles Angebot oder ein persönliches Gespräch wünschen, besuchen unsere Key Account Manager Sie auch gerne direkt bei Ihnen vor Ort.
- ✔ **Beste Beratung – in Ihrem Megastore:**
Überzeugen Sie sich jetzt von unserer Geschäftskunden-Betreuung in einem unserer österreichweit sechs Megastores – unsere Technik-Experten freuen sich auf Sie!

Die Kontaktdaten Ihrer persönlichen Ansprechpartner finden Sie online unter www.business.conrad.at/team



Heute bestellt - morgen geliefert*

Schneller denn je: Mit dem **Bestelleingang bis 16 Uhr** sind Sie jetzt noch flexibler!
Jetzt noch günstiger: Ab sofort beträgt die Grenze für versandkostenfreie Lieferungen nur noch € 57.50 exkl. MwSt. - Sie sparen € 4.96 exkl. MwSt.!

www.business.conrad.at/lieferung

*Nur bei Bestellungen von Montag bis Freitag. Warenverfügbarkeit wird vorausgesetzt. Gilt ausschließlich für Standardpakete.



Das Conrad Sortiment - alles aus einer Hand

Conrad ist mit einem Sortiment von **über 750.000 Produkten** ein professioneller Partner für alle Geschäftskunden in Österreich. Profitieren auch Sie jetzt von der **Bündelung Ihrer Einkaufsressourcen!**

www.business.conrad.at

Jetzt neu - unser B2B Katalog 2018 mit 2.400 Seiten neuester Technik

Decken Sie Ihren gesamten Bedarf an Technik und Elektronik mithilfe unseres umfassenden Nachschlagewerks.

Überzeugen Sie sich von unserer Produktvielfalt:
www.business.conrad.at/kataloge

**Auch im Megastore
erhältlich!**



Best.-Nr. 900029
Katalogcode: AT66
Schutzgebühr: € 5.83 exkl. MwSt.



Digitalisierung bis auf die Shopfloor-Ebene ist für viele Betriebe das neue Motto.

» ÜBERSICHTLICHE DATENDARSTELLUNG

Mit der fortschreitenden Digitalisierung, Big Data und Industrie 4.0 wächst allerdings auch der Bedarf an einer übersichtlichen, flexiblen Darstellung der Daten, die tagtäglich die Server von Unternehmen fluten. Gleichzeitig steigen aber auch die Menge und die Komplexität dieser Daten und damit die Notwendigkeit, mehr als nur quantitative Daten zu sammeln und mit klassischen Kennzahlenmodellen auszuwerten. Wer fit für die digitale Transformation sein will, müsse qualitative und prozessorientierte Schlüsse aus großen Datenmengen und digitalen Fußspuren ziehen, um Schwachstellen in Geschäftsprozessen zu lokalisieren und optimieren zu können, erklärt Ralf Feulner, Geschäftsführer des Beratungshauses Mehrwerk AG. Gefragt sei also eine intelligente, softwarebasierte Fusion zwischen Business Intelligence (BI) und Process Mining.

BI bezeichnet eine Form der Geschäftsanalytik und ist ein schon seit den 90ern kursierendes IT-Word aus Kreisen der Wirtschaftsinformatik. Aufgrund der digitalen Transformation sind Unternehmen heutzutage mit einem Wust an Daten konfrontiert, die aus allen Quellen wie SAP, anderen ERP-Systemen, MS Excel etc. in ihre Serverstrukturen einfließen. Durch die Sammlung, Auswertung und Darstellung dieser Daten mittels BI können konkrete Aussagen über die Performance des eigenen Unternehmens getroffen werden.

Darüber hinaus können durch die systematische Analyse von Big Data Zusammenhänge der Daten auf der Meta-Ebene erarbeitet werden und Key-Performance-Indikatoren (KPIs) durch Visualisierung greifbar gemacht werden. Der Mehrwert liegt darin, durch die Erkenntnisse aus der Datenanalyse Geschäftsabläufe, Kunden- und Lieferantenbeziehungen zu verbessern, aber auch Business-Strategien besser vorausplanen und beispielsweise Vorhersagen über Probleme und aufkommende Trends treffen zu können.

DIGITALE SPUREN EFFIZIENT ANALYSIEREN

Unter dem Begriff „Process Mining“ wird wiederum die automatisierte Analyse von Geschäftsprozessen auf Basis digitaler Spuren in IT-Systemen verstanden. Werden diese Spuren ausgewertet und alle relevanten Kennzahlen einbezogen, kann das in den Daten enthaltene implizite Prozesswissen visualisiert und somit greifbar und transportierbar gemacht werden. In klassischen BI-Anwendungen bleibt dieses Wissen verborgen. Der entscheidende Unterschied zwischen Process Mining und BI besteht dementsprechend darin, nicht nur die Ausgangs- und Enddaten von Geschäftsprozessen anhand von KPIs visualisieren zu können, sondern Prozesse in der Gesamtheit all ihrer einzelnen Prozessschritte darzustellen und somit tiefer durchleuchten zu können. »

KUMAVISION GMBH

Ob Piste, Allmountain, Freeride oder Skitouren: Die österreichische Traditionsmarke Kästle bietet seit über 90 Jahren Ski für jedes Terrain. Bei der ERP-Software bewegt sich Kästle hingegen auf vertrautem Terrain: Dem Standard von Dynamics NAV, der von KUMAVISION gezielt erweitert wird.

Kästle Ski fährt auf Dynamics NAV ab



Immer erfolgreich unterwegs: Kästle setzt auf die ERP-Software und das Know-how von KUMAVISION.

■ 2015 entschloss sich Kästle, das Unternehmen wieder zurück nach Hohenems in Vorarlberg zu verlagern, wo 1924 die Erfolgsgeschichte des österreichischen Skiherstellers seinen Anfang nahm.

Das Motto „Back to the roots“ trifft bei Kästle nicht nur auf den Standort, sondern auch auf den Umgang mit der ERP-Software zu. Kästle hatte eine Dynamics-NAV-Installation mit zahlreichen individuellen Anpassungen im Einsatz, wodurch der Umgang mit der ERP-Lösung mitunter erschwert wurde. „Wir haben uns daher dazu entschieden, unsere Prozesse soweit wie möglich an der ERP-Software auszurichten und individuelle Erweiterungen nur dort vorzunehmen, wo sie uns wirklich weiterbringen“, erklärt Phillip Schöch, ERP-Projektleiter bei Kästle. Gemeinsam mit KUMAVISION wurde die ERP-Software wieder schrittweise vereinfacht.

Gezielte Vertriebsunterstützung

Kästle beliefert ausschließlich Händler. Der Skihersteller überzeugt dabei nicht nur durch wegweisende Technologie, sondern auch durch einen exzellenten Kundenservice. Die Basis dafür: Der Customer-Service hat über das ERP-System alle Kunden-, Auftrags- und Produktdaten jederzeit im Blick. Ebenso haben die Vertriebsmitarbeiter jederzeit Zugriff auf aktuelle Lagerbestände und geplante

Produktionsmengen. Auch Reklamationen werden direkt im ERP erfasst, um Kundenanfragen schnell bearbeiten zu können.

Scanner im Einsatz

Ein zentrales Projekt war die Einführung von Scannern im Lager: „Wir wollten damit einerseits den Umsatz im Lager erhöhen und andererseits die Fehlerquote weiter senken“, so Schöch. KUMAVISION realisierte eine Schnittstelle, die die mobilen Scanner direkt mit dem ERP-System verbindet. Die Scanner sind mit einem Touchscreen ausgestattet, auf dem die Kommissionierungsaufträge übersichtlich angezeigt werden. Der Lagermitarbeiter wählt einen Auftrag aus und arbeitet die Positionen nacheinander ab. Dabei werden jeweils alle Lagerplätze und entnommenen Artikel gescannt, sodass Verwechslungen ausgeschlossen werden. „Die Scannerlösung wurde von KUMAVISION sehr einfach und verständlich umgesetzt. Nach einer kurzen Schulung waren die Mitarbeiter mit den neuen Abläufen sofort vertraut“, kommentiert Schöch.

Aktuelle Kennzahlen

Nicht nur im Bereich Finance und Controlling, sondern auch im Vertrieb nutzt Kästle die Datenbasis des ERP-Systems für aktuelle Auswertungen. Allerdings beanspruchten diese in der Vergangenheit auf dem SQL-

Server viel Zeit und Rechenlast. „KUMAVISION hat uns auch im Bereich Business Intelligence ausführlich beraten: einerseits, wie wir die Auswertungen optimieren und beschleunigen können, andererseits, wie wir welche Kennzahlen aus dem ERP miteinander in Bezug setzen, um strategische wie operative Entscheidungen auf belastbarer Grundlage zu treffen“, sagt Schöch.

Erfolgreiche Partnerschaft

Die Strategie, möglichst nah am Standard zu arbeiten und Erweiterungen nur gezielt einzusetzen, geht für Kästle auf. Der Skihersteller hat seine Prozesse gleichermaßen verschlankt wie beschleunigt. „Wir sind jetzt in der Lage, das Potenzial von Dynamics NAV besser abzurufen. Dazu trägt auch die ausgezeichnete Betreuung durch unseren Partner KUMAVISION bei“, resümiert Schöch.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

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

Fax: +43/5577/890 62-101

lustenau@kumavision.com

www.kumavision.at



» Somit kann also ein Soll- mit einem Ist-Prozess verglichen und bis zum Kern rückverfolgt werden, um Schwachstellen und Ausreißer herauszukristallisieren. Prozesse lassen sich dadurch dann nicht nur optimieren, sondern auch harmonisieren. Das erspart Zeit, Ressourcen und vor allem Kosten. Die goldene Symbiose aus BI und Process Mining auf Basis von „Qlik“ ermögliche es Feulner zufolge, beide Technologien miteinander zu kombinieren, um eine „Symbiose“ zu erhalten und vom einzigartigen Synergieeffekt beider Ansätze zu profitieren.

Automatisierung und Digitalisierung sind auch die bestimmenden Faktoren für eine zukunftsorientierte Fertigung. Dies gilt besonders, wenn Planungs-, Engineering- und Inbetriebnahme-Prozesse durchgängig softwarebasiert durch virtuelle Modelle von Maschinen und Anlagen unterstützt werden. Der Automatisierungsspezialist Heitec entwickelte hierfür den digitalen Zwilling als Pendant zur realen Anlage. Heitec kann für die Digitalisierung von Maschinen und Anlagen auf eine beachtliche Anzahl von

objektorientierten Technologieobjekten als Bibliothek zurückgreifen.

Mit den entsprechenden virtuellen Modellen könnten Fehler in Planung, Konstruktion und Software frühzeitig erkannt, die Projektdurchlaufzeiten um etwa 20 Prozent gesenkt und die Inbetriebnahmezeiten vor Ort um bis zu 80 Prozent verkürzt werden. Aufbauend auf dem Konzept der virtuellen Anlagenplanung mit HeiVM entwickle das Unternehmen für Kunden ein dynamisches Modell einer Anlage mit allen kommunikativen, sensorischen und verarbeitenden Eigenschaften. Dieses Abbild soll den Anlagenzustand in Echtzeit abbilden. Auf diese Weise werde es möglich, Automatisierungskonzepte sowohl in ihrer Funktionalität als auch in ihrem Zeitverhalten zu testen und Prozessabläufe zu optimieren, bevor die realen Anlagen und Maschinen gebaut würden.

MASCHINEN BEREITS VOR DEM AUFBAU AUF PROBLEME DURCHTESTEN

Aufgrund der unterschiedlichen Herausforderungen im Planungsprozess würden bei Heitec verschiedene Tools für das Engineering herangezogen, so unter anderem die Softwareumgebung „Vincent“ vom Fraunhofer Institut für Fabrikbetrieb und -automatisierung IFF. Zusammen mit den CAD-Daten des Anlagenlayouts werde hierbei automatisch ein virtuelles Funktionsmodell erstellt. Auf diese Weise könne die Automatisierung der Maschine vorab entwickelt, projiziert und in Betrieb genommen werden. Liegen die CAM-Daten von herzustellenden oder neuen Produkten vor, könnten die Maschinen und Anlagen virtuell vorbereitet, die Ablaufsteuerungen entsprechend angepasst und das Zusammenspiel aller Komponenten virtuell getestet werden, sodass der Maschinenbediener vor Ort innerhalb kürzester Zeit die Anlage auf neue Werkstücke umrüsten könne.

Die Digitalisierung könnte dann bis auf die Shopfloor-Ebene ausgeweitet werden. Heitec biete mit „HeiTPM“ eine Lösung, die beliebige Daten aus Steuerungen und Sensorik der Maschinen und Anlagen des Shopfloors performant und rückwirkungsfrei abrufen. Das Tool ergänze sie mit strukturierenden und beschreibenden Informationen zu selbstbeschreibenden Objekten und bereite sie für unterschiedliche Prozessbeteiligte individuell zur Analyse und Visualisierung auf. Da der aktuelle Bearbeitungszustand jederzeit direkt im ERP-System einsehbar sei, könnten Produktionsleiter Folgeprozesse und Umrüstzeiten präziser planen. Dies verkürze Bearbeitungszeit und -aufwand und das Handling werde einfacher. Mit den Echtzeitdaten aus der Fertigung würde wiederum die betriebswirtschaftliche Planung verlässlicher und der Materialfluss und die Ressourcenverteilung optimiert.

TM

www.heitec.de

www.cosmoconsult.com

www.mehrwerk-ag.de

LEONI SOFTWARE GMBH

Angefangen bei Einkauf und Lager über die Fertigung bis hin zum Vertrieb – die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und variabel einsetzbare Bestandteile aus.

Maximale Effizienz ohne Kompromisse

■ Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Markus Ritter als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert und sorgt seit vielen Jahren mit der ERP/PPS-Software use™ für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In Abstimmung mit individuellen Kundenbedürfnissen werden maßgeschneiderte Produkte entwickelt, die durch ihre schnellen Entwicklungszeiten sowie unmittelbare Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

Grenzenlose Möglichkeiten

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen.

Angefangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierter Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen.

Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung,

Der modulare Aufbau von use™ eröffnet eine Vielzahl an Kombinationen und Möglichkeiten.



die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten. Ein weiteres Spezialgebiet, die Klickabrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschreibungen, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.

Neue Version 2018: use 10.2

Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use 10.2.

Diese beinhaltet neben der neuen Reporting-Engine „FastReport“ zur flexiblen Auswertung und Analyse eine neue Rech-

teverwaltung für Listen, Auswertungen und SQL-Abfragen. Darüber hinaus wurde das Lösungsspektrum im Bereich Finanzbuchhaltung um zahlreiche Funktionen wie Zahlungsverkehr mit Freigabeprozess und HFU-Funktion, zusammenfassende Meldung mit direkter Übergabe an Finanz-Online, verbesserte UVA-Zahllast oder „Inlands-Reverse-Charge“ erweitert.

Auch im Ticketsystem zur Serviceabwicklung wurden sämtliche Funktionen überarbeitet und um die „Ticket History“ sowie „Mein Ticket“ speziell für Techniker erweitert.

Das Highlight der letzten Softwaregeneration, die use-APP, überzeugt mit neu überarbeiteten Funktionen (z. B. Erstellung von Terminen und Aufgaben als Träger für die Zeiterfassung) und verbesserter Usability ebenso wie das Modul „Vertragsverwaltung“, das seit dem letzten Update über neue Funktionen bei inkludiertem Material und Leistungen mit Gruppen verfügt.

USE Softwarelösungen

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

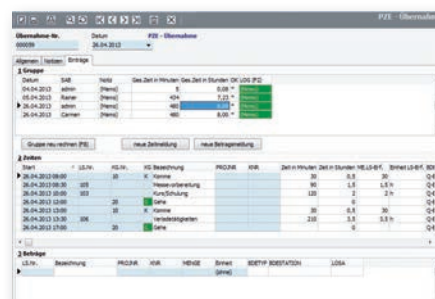
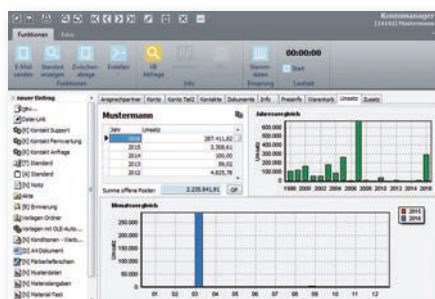
Leoni Software GmbH

6845 Hohenems, Schwefelbadstraße 2

Tel.: +43/5576/982 69

office@use-soft.com

www.use-soft.com





RÜCKGRAT FÜR PRODUKTDATEN

Ohne durchgängiges Management von Produktdaten und Dokumenten keine Digitalisierung! Wie der technische Mittelstand mit einem durchgängigen Product Data Backbone die Voraussetzung für Digitalisierung schafft, erklärt DI Herbert Schlacher, trisoft-Geschäftsführer, in diesem Fachkommentar.

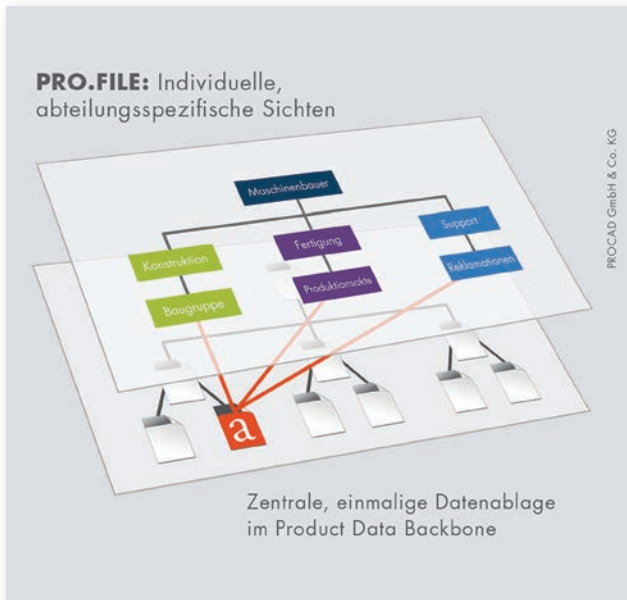
Von der Entwicklung bis zum Service einer Anlage oder Maschine entstehen viele Produktdaten und Dokumente, die bislang meist getrennt und unstrukturiert verwaltet werden. Dies erschwert die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit in technischen Unternehmen erheblich. Die Lösung ist eine PLM-Software inklusive DMS-Funktionalität als Product Data Backbone und damit durchgängige Plattform für alle produktrelevanten Dokumente und Produktdaten. Nur mit dem Beziehungswissen aus diesen Informationen kann ein Unternehmen die Digitalisierung in der Produktentstehung und im Produktmanagement vorantreiben. Wer Digitalisierung ernst nimmt, muss also erst mal diese Hausaufgaben erledigen.

QUAL DER WAHL

Geht es um PDM/PLM-Software und darum, wie man Digitalisierung im Anlagenbau und Maschinenbau realisiert, sehen sich Unternehmen im Mittelstand heute einer breiten Palette

an Softwareprodukten gegenüber. Die Spannweite reicht von einfachen Verwaltungs-Tools der CAD-Anbieter bis zu großen PLM-Suiten. Viele Produkte aber passen nicht 100-prozentig auf die typischen Anforderungen im Mittelstand. Sie verfügen entweder über zu wenig Funktionstiefe oder sind vollkommen überladen und damit entsprechend teuer.

PLM-Einführung heißt gerade bei den großen Suiten regelmäßig: umfangreiche Implementierung und aufwendige Softwareanpassung – typische Sollbruchstellen eines erfolgreichen Projektes. Was für einen Konzern normal sein mag, ist für einen Mittelständler u. U. nicht zu bewältigen und lässt das Projekt häufig scheitern. Als Resultat wird oft nur ein kleiner Teil der zur Verfügung stehenden Funktionen genutzt und Anpassungen werden aus Kostengründen nicht durchgeführt. Denn 80 Prozent des Budgets gehen für die Softwareimplementierung verloren und nur 20 Prozent stehen für die Realisierung des eigentlichen Projektziels und der Wirkung bereit. Dabei sollte es genau umgekehrt sein



DMStec mit PRO.FILE, eine neue Kategorie von Dokumentenmanagement-Systemen, ermöglicht individuelle, abteilungsspezifische Sichten auf eine gemeinsame Datenbasis.



Product- and Document Lifecycle Management: Von der CAD-Datenverwaltung bis zur durchgängigen PLM-Lösung.

MITTELSTANDSGERECHTE IMPLEMENTIERUNG DURCH KONFIGURATION

Die Firma PROCAD (Hauptsitz: Karlsruhe, Gründungsjahr: 1985, über 130 Beschäftigte) hat sich daher das Motto „PLM für den Mittelstand“ auf die Fahne geschrieben. PROCAD spricht in puncto Software und Dienstleistungen die gleiche Sprache wie mittelständische Unternehmen. Mit PRO.FILE bietet PROCAD eine PDM/PLM-Software, die Unternehmen im Mittelstand des Anlagenbaus und Maschinenbaus für die Digitalisierung seit vielen Jahren erfolgreich einsetzen. Das System ist ohne großen Aufwand implementierbar und zeigt seine Wirkung sofort. Um dies zu bewerkstelligen, folgt PROCAD einem speziellen Implementierungsansatz, bei dem die PLM-Software umfangreich konfiguriert werden kann, statt langwierige Anpassungsprogrammierung zu durchlaufen. So erhalten Mittelständler einen Funktionsumfang, in dessen Genuss man sonst nur bei den großen Anbietern nach einem umfangreichen Projekt kommt. Das System lässt sich iterativ ausbauen – von der kleinen Anwendung bis hin zu einer mächtigen Suite, mit der sich anspruchsvollste PDM/PLM-Prozesse bewältigen lassen. Aufwendige und kostspielige Softwareanpassungen durch Programmierung werden vermieden. Als wichtiger Vorteil dieser Vorgehensweise erweist sich, dass die Implementierung kalkulierbar wird, da sie einem Standard-Projektstrukturplan folgt. Der Implementierungsaufwand ist damit von Anfang an bekannt.

DOKUMENTENMANAGEMENT UND PRODUKTDATEN-MANAGEMENT IN EINEM

Die PDM/PLM-Lösung PRO.FILE bietet neben der Art ihrer Einführung einen weiteren wesentlichen Vorteil: Mit ihr lassen sich technische Produktdaten sowie kaufmännische Dokumente

gleichermaßen verwalten und miteinander verknüpfen. Sie geht über herkömmliche DMS-Lösungen hinaus, die in den komplexen Umgebungen des Maschinen- und Anlagenbaus an ihre Grenzen stoßen, und erlaubt die Verwaltung von Strukturen wie Anlagen, Maschinen oder Infrastruktur (DMStec) und darauf aufbauend die Unterstützung im Prozess- und Projektmanagement.

DAS PRODUCT DATA BACKBONE ALS GRUNDLAGE FÜR DIGITALISIERUNG

PRO.FILE verbindet PDM/PLM und DMStec zu einem einheitlichen Datenrückgrat (Product Data Backbone) und schafft damit die Grundlage für durchgängige End-to-End-Digitalisierung im Mittelstand. Diese wird erst dann möglich, wenn alle Informationen, die für die Produktentstehung und das Produktmanagement relevant sind, digital verfügbar sind und über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg an einer zentralen Stelle, dem Product Data Backbone, gebündelt werden.

FAZIT

Projektteams sollten bei ihrer Digitalisierungsstrategie und der Auswahl eines PDM/PLM-Systems die mittelständische Anbieterkategorie berücksichtigen und sich die Vorteile dieser Produkt- und Einführungsvariante zunutze machen. PRO.FILE ist seit langem in Österreich vertreten und kann über seinen Partner trisoft informationsmanagement gmbh bezogen werden. trisoft übernimmt als lokales Competence Center die kundenindividuelle Implementierung und Betreuung. Das Unternehmen verfügt über umfangreiches PRO.FILE-Know-how und hat bei zahlreichen namhaften Referenzen in Österreich bereits Digitalisierungsprozesse auf der Basis der PDM/PLM-Software realisiert.

www.trisoft.at

DIGITALER WANDEL.

Peter Parycek und Walter Seböck von der Donau-Universität Krems sprachen mit NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak über die 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 Managementbereich mit.

Was hat Sie zur inhaltlichen Zusammenarbeit mit NEW BUSINESS bewogen?

PARYCEK: Weil die Unternehmen unabhängig von ihrer Branche auf diesen Paradigmenwechsel aufmerk-



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

sam gemacht werden müssen. Die Partnerschaft mit NEW BUSINESS lag auf der Hand, da Ihr Magazin die Transformation bereits im Namen trägt.

Welche Rolle spielt die Informationssicherheit in der Digitalisierung?

SEBÖCK: Informationssicherheit wurde auf das Funktionieren der IT reduziert 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. Die Digitalisierung aller Bereiche beschleunigt diese Entwicklung und nun gilt es, Werte wie Transparenz, Offenheit und Kollaboration neu zu definieren und neue Geschäftsfelder und -modelle zu entwickeln und zu schützen.

Die Donau-Universität setzt auf einen Forschungs- und Weiterbildungsschwerpunkt zum Thema Sicherheit. Was kann man sich darunter vorstellen?



Walter Seböck, Zentrumsleiter
Infrastrukturelle Sicherheit

SEBÖCK: Wir stehen an der Schwelle zur Netzwerkgesellschaft, die die alten Modelle des Industriezeitalters ablöst und den Prinzipien Zusammenarbeit, Offenheit, Teilen und Interdependenz folgt. Bedingt durch das explosionsartige Anwachsen von Daten muss das Problem des Datenmissbrauchs und der ungewollten Transparenz noch gelöst werden. Wir brauchen aber nicht so weit zu gehen, um zu sehen, wie brandaktuell 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 Betriebsicherheit und von Security im Sinn von Angriffssicherheit. Alle sind aufgefordert, Visionen und Fragen zu formulieren, denn Security hat nur einen Fokus: den Menschen. ■

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 Ass.-Prof. Dr. Walter Seböck geleitet. Innovative Vermittlungsmethoden, akkreditierte wissenschaftliche Qualität bei maximaler Praxisnähe 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 & IT

Spezialisierungen:

- > IT Consulting
- > Strategie, Technologie und Management
- > Supply-Chain-Management
- > Information Security Management

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, +43 (0)2732 893-2307

www.donau-uni.ac.at/egov

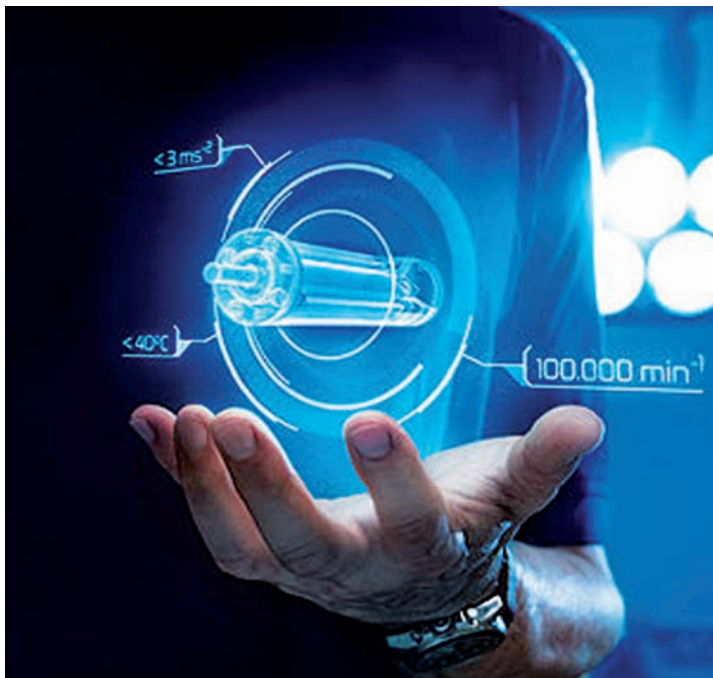


MIT PHYSIK ZUR HÖCHSTLEISTUNG

Die neue Motorserie BHx von FAULHABER verschiebt die Leistungsgrenze: Durch optimiertes Ausnutzen der Lorentzkraft holt sie mehr Drehmoment aus dem 16-Millimeter-Format als alle anderen in dieser Klasse.

Bei der BHx-Serie von FAULHABER handelt es sich um neue, spaltlose, bürstenlose Hochleistungsmotoren in Zweipoltechnik mit 16 Millimetern Durchmesser. Durch ihr robustes, kompaktes Design und ihre herausragenden Leistungsdaten eignen sich die Motoren dieser neuen Produktfamilie besonders für anspruchsvolle Anwendungen wie Dentalhandstücke, Medizinrobotik-

systeme und elektrische Greifer sowie Laborausrüstung, professionelle Handwerkzeuge oder Robotik. Um den vielfältigen Anforderungen der einzelnen Anwendungen bestmöglich gerecht zu werden, gibt es die BHx-Serie in zwei unterschiedlichen Motorausführungen, die beide eine Länge von 60 Millimetern aufweisen und jeweils für hohe Drehzahlen und hohe Drehmomente ausgelegt sind.



PERFEKT FÜR WIEDERKEHRENDEN BETRIEB

Die Serie 1660...BHS erreicht Drehzahlen von bis zu 100.000 Umdrehungen pro Minute (min^{-1}), liefert eine Leistung von außerordentlichen 96 Watt und erfüllt somit auch anspruchsvolle Anforderungen. Die Serie 1660...BHS ist die ideale Lösung für Geräte, die über einen langen Zeitraum laufen und bei denen die Gehäusetemperatur niedrig gehalten werden muss, was beispielsweise für Handwerkzeuge mit hohen Drehzahlen gilt. Darüber hinaus liefert die Serie 1660...BHT ein Dauerabtriebsdrehmoment von knapp 19 Millinewtonmeter (mNm) und beherrscht dabei auch variable Lasten. Mit nur $95 \text{ min}^{-1}/\text{mNm}$ trägt die extrem flache Drehzahl-Drehmoment-Kennlinie zur Minimierung von Drehzahlschwankungen bei und gewährleistet somit eine konstante Drehzahl und ein laufruhiges Betriebsverhalten. Für spezielle Anwendungen kann der Motor ein Impulsdrehmoment von mehr als 30 mNm erzeugen. So hohe Leistungen wurden bislang nur von wesentlich größeren Motoren erreicht. Diese Eigenschaften machen die Serie 1660...BHT zur perfekten Lösung für den wiederkehrenden intermittierenden Betrieb mit hoher Dynamik, aber auch für präzise Positionierungsaufgaben.

FEINSTEUERUNG UND LAUFRUHE

Mit ihrem langen Formfaktor und ihrem sehr vibrationsarmen und leisen Lauf sind die beiden Serien 1660...BHS und 1660...BHT besonders gut für geräuscharme Handwerkzeuge geeignet, die ihre Benutzer auch bei längerem Gebrauch nur wenig ermüden. Das niedrige Rotorträgheitsmoment ermöglicht eine Feinsteuerung des Motors durch die Antriebselektronik und sorgt für größte Laufruhe.

Die Motoren der BHx-Familie lassen sich mit hochauflösenden magnetischen Encodern, Planetengetrieben und Steuerungen aus dem FAULHABER-Portfolio vielfältig kombinieren. ■

www.faulhaber.com

50 JAHRE ANTRIEBSTECHNIK

2018 ist ein besonderes Jahr für Danfoss Drives: Vor 50 Jahren fertigte Danfoss die ersten Frequenzumrichter in Serie – ein Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens und für die Energieeffizienz der Antriebstechnik.

Bereits 1968 stellte Danfoss als erstes Unternehmen einen in Serie gefertigten Frequenzumrichter vor. Damit hielt die stufenlose und verlustarme Drehzahlregelung von Drehstromasynchronmotoren Einzug in die Antriebstechnik. Die ersten Geräte nutzten Thyristoren für die Wechselrichter und steuerten sie mit Puls-Amplituden-Modulation an. Ein Ölbad kühlte die Leistungselektronik, was die Geräte groß, schwer und unhandlich machte. Dafür war die Inbetriebnahme dank Hartverdrahtung extrem einfach: Drahtbrücken legten die Motordaten fest und nur fünf Potenziometer dienten zur Anpassung des Motors an die Anlage.

DEN ANFORDERUNGEN GERECHT WERDEN

Bereits ab Mitte/Ende der 80er-Jahre wurde die Sache digitaler: Stetig steigende Anforderungen aus der Industrie sorgten für eine immer schnellere Entwicklung bei den Frequenzumrichtern. Die Lösungen sollten flexibel, intelligent und kosteneffektiv sein. Ende der Achtzigerjahre erfüllten die ersten digitalen Umrichter dieser Anforderungen. Auslöser war die Verfügbarkeit erster Mikroprozessoren, die entsprechende Funktionen zu vertretbaren Kosten bereitstellen konnten. Danfoss präsentierte 1989 den VLT® 3000 als digitale Gerätereihe mit integrierten Rampenfunktionen, acht digitalen Steuereingängen und vor allem einer durchgängigen Bedienoberfläche für den gesamten Leistungsbereich von damals 0,75 bis 250 kW. In den 90ern kamen vor allem Kommunikationserweiterungen in Form der Buskommunikation hinzu, generell prägte diese Dekade eine starke Beschleunigung der Anwendungsmöglichkeiten durch die Mikroelektronik, die in die Geräte Einzug hielt. Seitdem wurden anwendungsspezifische Baureihen wie der AquaDrive, HVAC Drive und Refrigeration Drive dem Automation Drive an die Seite gestellt und der Leistungsbereich wuchs auf 1,4 Megawatt bei den VLT sowie 5,3 Megawatt bei den Niederspannungsumrichtern von VACON an. Hinzu kommen seit 2017 auch Mittelspannungsumrichter mit bis zu 6 MW.

DIE NÄCHSTEN 50 JAHRE WERDEN NOCH SPANNENDER

Als reiner Frequenzumrichterhersteller treibt Danfoss seit 50 Jahren die Entwicklung dieser Gerätegattung voran und zwar heute mehr denn je. Das reicht von der Integrated Moti-



Vom VLT 5 zum heutigen modernen Drive-Controller – ein weiter Weg, der mit Innovationen gepflastert war. Dank Frequenzumrichter spart die moderne Antriebstechnik pro Jahr viele Millionen kWh und somit CO₂ ein.

on Control, die in Positionier- und Synchronisierungsanwendungen eine Vielzahl an komplexen Servolösungen durch Standard-Frequenzumrichtertechnik ersetzt, bis hin zu intelligenten Funktionen wie der Automatischen Motoranpassung oder der Automatischen Energieoptimierung. All diese Funktionen setzen Standards am Markt.

Dazu kommen innovative Ansätze wie die hybride Antriebstechnik beispielsweise in Schiffen oder mobilen Arbeitsmaschinen. Hybridisierung ermöglicht die Optimierung der Leistung von Generatoren und Maschinen in Haupt- und Nebenanwendungen und schafft so sehr energieeffiziente Systeme. Gerade Technologien und Trends wie Hybridisierung und Industrie 4.0 versprechen auch künftig große Sprünge sowohl der Antriebstechnologie und -effizienz als auch der Wirtschaftlichkeit von Lösungen. „Die Möglichkeiten der Antriebstechnik sind noch lange nicht ausgeschöpft, sie hat weiterhin ein sehr großes Entwicklungspotenzial“, so Gerhard Mayer, Sales Director Danfoss Drives Österreich. „Auch wenn der Gleichstrommotor 140 Jahre alt ist und der Frequenzumrichter 50 – wir werden hier in den kommenden Jahren noch viel Neues sehen an intelligenten Funktionen durch Nutzung der Motor- und Anlagendaten und deren Einbindung in Industrie 4.0.“

drives.danfoss.at

ROHSTOFFQUELLEN DER ZUKUNFT

Die Montanuniversität Leoben startet ein interdisziplinäres Projekt zur Nutzbar-
machung einer bisher wenig beachteten Rohstoffquelle: industrielle Reststoffe wie
Stäube, Schlämme und Schlacken.



WERTVOLLE STOFFE

»Der Hintergrund der geringen Recyclingquote dieser in
großen Mengen anfallenden industriellen Reststoffe –
wie Stäube, Schlämme oder Schlacken – liegt oft auch
in den fehlenden Werkzeugen zur Bewertung dieser
Ressourcen.«

Priv.-Doz. Dr. Jürgen Antrekowitsch



Rückstände wie Stäube
und Schlacken sollen besser
genutzt werden. Jetzt fällt
der Startschuss für ein
neues COMET-Projekt.



Im Rahmen des neuen Projekts an der Montanuniversität Leoben sollen industrielle Nebenprodukte besser genutzt werden.

Unter der Leitung von Priv.-Doz. Dr. Jürgen Antrekowitsch, Lehrstuhl für Nichteisenmetallurgie, wird in Zusammenarbeit mit den Lehrstühlen für Aufbereitung und Veredlung sowie Geologie und Lagerstättenkunde ein Beurteilungssystem entwickelt, das in Zukunft eine einfachere Erfassung und Bewertung von bedeutenden sekundären Ressourcen ermöglicht. Die beteiligten Industriepartner – sechs österreichische Unternehmen sowie ein deutsch-spanischer Recyclingkonzern – tragen mit ihrer Expertise in den unterschiedlichen Fachgebieten wesentlich zum Gelingen des Vorhabens bei.

INDUSTRIELLE NEBENPRODUKTE ALS ROHSTOFFQUELLE DER ZUKUNFT

Rückstände aus industriellen, hier im Speziellen metallurgischen und aufbereitungstechnischen Prozessen werden als Nebenprodukte bezeichnet. Sie enthalten häufig eine Vielzahl an Metallverbindungen, werden allerdings bislang noch wenig genutzt und damit zumeist deponiert. Das COMET-Projekt (Competence Centres for Excellent Technologies) „COMMBY“ arbeitet an der Evaluierung der Nebenprodukte und der Entwicklung von Beurteilungsverfahren mit dem Ziel, interessierten Investoren und Unternehmen eine zuverlässige Bewertung von potenziellen sekundären Ressourcen anzubieten. Damit soll diese Rohstoffquelle transparent gemacht und der Wirtschaft der Weg zu verschiedenen in den Nebenprodukten enthaltenen Metallen geebnet werden. „Der Hintergrund der geringen Recyclingquote dieser in großen Mengen anfallenden industriellen Reststoffe – wie Stäube, Schlämme oder Schlacken – liegt oft auch in den fehlenden Werkzeugen zur Bewertung dieser Ressourcen“, erläutert Jürgen Antrekowitsch. Damit werden potenzielle Recyclingunternehmen bzw. Investoren abgehalten, diese sekundären Rohstoffe entsprechend zu nutzen.

BASIS FÜR PRAXISTAUGLICHES BEURTEILUNGSSCHEMA SCHAFFEN

Das Konsortium wird in mehreren Teilprojekten die Methodik – beginnend mit der geeigneten Charakterisierung über die Prozesstechnik bis hin zur grundlegenden wirtschaftlichen Evaluierung – erarbeiten und damit die Basis für ein praxistaugliches Beurteilungsschema schaffen. Damit soll neben primären Rohstoffen (Erzen) und dem bereits etablierten Recycling metallischer Schrotte (z. B. Elektronik, Alautos) eine dritte, mengenmäßig sehr bedeutende Rohstoffquelle genutzt werden, welche gerade in Europa großes Potenzial zeigt und entscheidend zu einem effizienten und umweltgerechten Rohstoffkreislauf beitragen kann.

MW

www.unileoben.ac.at

INFO-BOX

Die am Projekt beteiligten Unternehmen:

- CEMTEC Cement and Mining Technology GmbH: Spezialist für Nass- und Trockenmahltechnologien für viele Arten von Schüttgütern, Steine/Erden und Erze.
- RHI Magnesita GmbH: Weltmarktführer im Bereich von Feuerfestmaterialien mit weltweiten Standorten.
- ARP – Aufbereitung, Recycling, Prüftechnik GmbH: Private und unabhängige österreichische Forschungs- und Versuchsanstalt für Rohstofftechnologie, Verfahrens- und Umwelttechnik.
- Marienhütte GmbH: Österreichischer Betonstahlhersteller und hochgradig spezialisiertes Stahlwerk aus Graz.
- GKB-Bergbau GmbH: Bergbauunternehmen mit Sitz in Bärnbach/Steiermark.
- Ressourcen + Management GmbH: Auf die Beratung bezüglich Sammlung, Behandlung und Entsorgung von Abfällen spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Bernstein.
- BEFESA R&D S.L.U: Deutsch-spanischer Recyclingkonzern.

AUF B2B-SAFARI

Wollten Sie immer schon mal Mäuschen spielen und hinter die Kulissen anderer erfolgreicher B2B-Unternehmen blicken? Der DMVÖ gibt Ihnen jetzt die Möglichkeit dazu! Fünf NEW BUSINESS Leser sind außerdem gratis dabei.

Als unabhängige Interessensvertretung der Dialog-Marketing-Branche bietet der DMVÖ seinen Mitgliedern eine Wissensplattform, die zum Austausch mit Experten einlädt und relevante Serviceleistungen zur Verfügung stellt. Mit über 1.000 Mitgliedern zählt der DMVÖ zu den mitgliederstärksten Kommunikationsverbänden des Landes und vertritt die Interessen von Agenturen, Auftraggebern sowie Dienstleistungsunternehmen. Seit Herbst 2014 bietet der DMVÖ mit der B2B Expertgroup zudem eine spezielle Plattform für die Weiterentwicklung des B2B-Dialog-Marketings. Highlights in der bisherigen Arbeit waren die Installierung des B2B Marketing Kongresses in Wien, die

hinter die Kulissen von erfolgreichen B2B-Unternehmen ist Ihnen gewiss. Lernen Sie im Zuge der Safari das Management kennen, besichtigen Sie die Räumlichkeiten und die Produktion, erfahren Sie, wie die Unternehmen ticken, welche Abläufe und Prozesse in deren B2B-Dialog-Marketing wichtig sind, und nehmen Sie unzählige Anregungen und praxisrelevantes Wissen mit nach Hause!

BESUCH BEI HEROLD, RITTAL UND EVVA

Die Veranstaltung findet am 20. September 2018 statt. Der DMVÖ holt Sie um 8.30 Uhr direkt am Schwedenplatz mit einem kleinen Bus ab und sorgt für Ihr geistiges und leibliches Wohl während des Tages. Um ca. 18.00 Uhr werden Sie wieder zum Ausgangspunkt zurückgebracht. Ein ganzer Tag voller bleibender Eindrücke ist garantiert. Networking inklusive. **VM**

Folgende Unternehmen werden bei der 1. B2B Dialog Safari besucht:

- Herold.at, Guntramsdorfer Straße 105, 2340 Mödling, www.herold.at
- EVVA Sicherheitstechnologie GmbH, Wienerbergstraße 59–65, 1120 Wien, www.evva.com
- Rittal GmbH, Laxenburger Straße 246A, 1230 Wien, www.rittal.at

INFO-BOX

Das Programm

- Termin: Donnerstag, 20. September 2018
 - Start: 8.30 Uhr Wien-Schwedenplatz, Ende: ca. 18.00 Uhr
 - Teilnahme/Tag netto 75 Euro inkl. Busfahrt, Präsentationen, Führungen und Frühstück, Jause, Mittagessen und Getränke.
 - Für DMVÖ-Mitglieder kostenlos!
 - Besondere Aktion für New Business Leser: Die ersten 5 Anmeldungen mit dem Codewort „NEW BUSINESS“ sind ebenfalls gratis dabei!
 - Anmeldung unter Tel. 0676/911 43 22 oder unter office@dmvoe.at
 - ACHTUNG! RASCH ANMELDEN, es sind nur insgesamt 20 Plätze verfügbar.
- First come, first served!
- www.dmvoe.at



mehrfache Durchführung der B2B-Social-Media-Studie und eine Reihe von Marketing-Automation-Breakfast-Veranstaltungen. Unter der Leitung von Norbert Lustig, dialog one, sind Marketingverantwortliche aus Unternehmen wie Bisnode, Canon, Diversey, Emotion Rewards, EVVA, Herold, Mond, Rittal, VSG und Würth in der Expertgroup aktiv vertreten.

AUS DER PRAXIS, FÜR DIE PRAXIS

Für diesen Herbst hat sich die B2B Expertgroup ein besonderes Schmankerl einfallen lassen: die sogenannte B2B Dialog Safari. Die Idee dahinter: Learn from the best – ein Blick hinter die Kulissen – aus der Praxis, für die Praxis! Zebras und Löwen werden Sie dabei sicherlich nicht begegnen, aber ein Blick



SAFETY AN BORD

Je größer die Risiken, desto aufwendiger ist es, Mensch und Maschine zu schützen? Stimmt nicht! Bei Festo gibt es die passenden Komponenten, Systeme und das richtige Know-how. Damit bei Kat. 4 PL e nicht die Köpfe rauchen ...

Maschinensicherheit ist ein heißes Thema. Expertenbedürftige rechtliche Vorgaben, anspruchsvolle technische Sicherheitslösungen und immer komplexere Maschinen, bei denen Mensch und Technik auf engstem Raum zusammenarbeiten. Eine echte Herausforderung für Konstrukteure, Maschinenbauer, Inverkehrbringer, Betreiber und Instandhalter. Festo bietet Lösungen, die den Weg zur sicheren Maschine einfacher machen.

SICHERE VENTILTECHNIK

Pressen gehören zur Königsklasse in der Maschinensicherheit. Kategorie 4 Performance-Level e muss aber nicht gleich für



Oben: Thomas Müller und Thomas Weiß, zertifizierte Sicherheitsexperten beim Festo Technic and Application Center. Rechts: Der Steuerblock mit Sicherheitsfunktion VOFA sorgt für die zuverlässige, zweikanalige Ansteuerung von pneumatischen Antriebskomponenten.

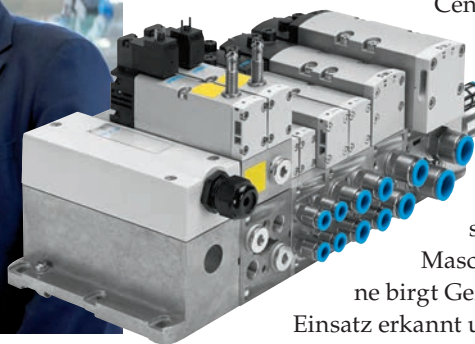
graue Haare sorgen – zumindest nicht bei der Pneumatik. Denn mit dem Steuerblock VOFA bietet Festo die optimale Lösung zur zweikanaligen Ansteuerung von pneumatischen Antriebskomponenten. So können beispielsweise doppelt wirkende Zylinder vor einem unerwarteten Anlauf (E 1037) geschützt werden oder das Reversieren Gefahr bringender Bewegungen kontrolliert werden. Und auch sicheres Entlüften ist im Handumdrehen möglich.

SAFETY KOMPAKT

VOVA erfüllt als Pressensicherheitsventil die Anforderungen nach EN 692 – Stellungüberwachung beider Ventile inklusive. Dabei zeigt sich der zweikanalige Steuerblock trotz anspruchsvoller Safety-Funktionen auf höchstem Niveau von seiner schlanken Seite, denn er baut besonders kompakt, braucht also nur wenig Platz im Schaltschrank oder auf der Maschine. Damit ist VOFA der ideale Partner für die Ventilseln VTSA/VTSA-F. Die passende Konfiguration wird nach einfacher Zusammenstellung im Ventilselkonfigurator einbaufertig, geprüft und mit Dokumentation geliefert.

SAFETY-CE-SERVICES

Maschinensicherheit verlangt nach einer ganzheitlichen Betrachtungsweise und nach Lösungen auf Basis unterschiedlichster Technologien, denn Risiken machen an Technologiegrenzen nicht halt. Aber wer blickt da noch durch? Die zertifizierten Sicherheitsexperten des Festo Technic and Application Centers: Thomas Müller und Thomas Weiß. Festo bietet technologie- und herstellerunabhängige Beratung für umfassende Maschinensicherheit. Die Experten helfen projektbegleitend bei der Auffindung, Bewertung und Beseitigung von Gefahren. Denn jede Maschine oder unvollständige Maschine birgt Gefahren, die schon lange vor ihrem Einsatz erkannt und gebannt werden müssen. **VM**



INFO-BOX

Die Safety-CE-Services im Überblick:

- Risikobeurteilung
- Sicherheitskonzept/Sicherheitsdesign
- Performance-Level-Berechnung
- Prüfung der Dokumentation
- Validierung
- Maschinenanalyse bestehender Maschinen
- Workshop

www.festo-services.at/safety



Das KNAPP-Vorstandsteam mit Gerald Hofer, Franz Mathi und Christian Grabner freuen sich über einen Rekord-Auftragseingang in der Höhe von 926 Millionen Euro.

ERFOLGGEKRÖNT

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte die KNAPP AG mit 3.800 Mitarbeitern einen Umsatz von 710 Mio. Euro. Damit zählt das steirische Unternehmen weltweit zu den Marktführern unter den Anbietern intralogistischer Komplettlösungen.

Es ist wohl das beste Wirtschaftsjahr in der über 65-jährigen Unternehmensgeschichte der Knapp AG. Mit einem deutlichen Plus konnte der Logistikriese nicht nur die Umsatzerlöse um über 12 Prozent – von 631,9 auf 709,6 Millionen Euro –, sondern auch das EBIT um knapp 30 Prozent – von 35 auf 45 Millionen Euro – steigern. Das Auftragsvolumen stieg zudem um 32 Prozent auf 926 Millionen Euro. Damit gelingt im abgeschlossenen Wirtschaftsjahr eine Steigerung aller relevanten Unternehmenskennzahlen. Das Vorstandsteam mit Gerald Hofer, Franz Mathi und Christian Grabner freut sich über den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg und führt das Umsatzplus auf die Innovationskraft des

Unternehmens zurück. „Wir freuen uns über die Erfolgsbilanz, die einmal mehr eine nachhaltige Steigerung sowohl bei Umsatz als auch Gewinn ausweist. Durch den Einsatz unserer Teams an den über 35 Standorten können wir einen Rekord-Auftragseingang in der Höhe von 926 Millionen Euro verzeichnen. Ein Erfolg, der unsere Marktposition unterstreicht und uns ermöglicht, das F&E-Budget von 38 auf über 40 Millionen Euro zu erhöhen und weitere richtungweisende Schritte in die Zukunft zu setzen“, so Gerald Hofer, CEO KNAPP AG. So stehen im Wirtschaftsjahr 2018/19 zusätzlich zu Investitionen in Neu- und Weiterentwicklungen Infrastrukturausbauten im Fokus. >>

ABB AG

ABB wurde von IONITY zu einem Haupttechnologiepartner und Zulieferer gewählt. Die Hochleistungs-Ladesysteme Terra HP von ABB ermöglichen die Inbetriebnahme der ersten IONITY-Servicestation an der Autobahn A2 in der Schweiz.

Europas Autobahn der Zukunft



■ IONITY hat seinen ersten Ladepark in Neuenkirch an der A2 in der Schweiz in Betrieb genommen. Das Unternehmen plant den Aufbau eines europäischen Schnellladenetzes für Elektroautos und will somit die Langstreckenvorteile von fossil betriebenen Fahrzeugen auch auf Elektroautos übertragen. Die Servicestation, ein Pilotprojekt in der Nähe von Luzern, ist mit sechs von ABBs fortschrittlichsten Hochleistungs-Ladesystemen Terra HP ausgestattet. Die 350-kW-Schnellladesäule Terra HP versorgt Elektrofahrzeuge in nur acht Minuten mit genügend Strom für eine Reichweite von 200 Kilometern. Bis 2020 will IONITY ein Netz mit rund 400 Schnellladern in 24 Ländern aufbauen.

IONITY ist ein Joint Venture der Automobilhersteller BMW Group, Daimler AG, Ford Motor Company und der Volkswagengruppe mit Audi und Porsche. ABB wurde von IONITY nach erfolgreichen Erstinstallationen als ein Haupttechnologiepartner und Zulieferer für Ladesysteme ausgewählt. Eine bedeutende erste Einführungsphase soll bereits 2018 stattfinden.

Weltweit führender Anbieter

ABB steht seit Beginn ihrer 130-jährigen Geschichte für bahnbrechende Innovationen im Bereich elektrischer Verkehrssysteme und hat sich zu einem der weltweit führenden

Anbieter von vernetzten Gleichstrom-Schnellladesystemen für Elektrofahrzeuge entwickelt. Weltweit sind heute etwa 7.000 Gleichstrom-Schnelllader von ABB in über 70 Ländern im Einsatz. Michael Hajesch, Geschäftsführer von IONITY, erklärte, er sei froh darüber, mit ABB einen starken internationalen Technologiepartner an der Seite zu haben, um die Elektromobilität in ganz Europa auf das nächste Level zu heben.

Frank Mühlön, bei ABB Geschäftsbereichsleiter Ladeinfrastruktur Elektrofahrzeuge, sagte: „Dies ist ein wahrer Meilenstein in Europa, und wir sind stolz darauf, als ausgewählter Technologiepartner unseren Beitrag leisten zu dürfen – vor allem vor dem Hintergrund, dass der erste Pilotstandort in der Schweiz, dem Hauptsitz von ABB, eröffnet wird. Wir haben bereits rund 7.000 Gleichstrom-Schnellladesysteme weltweit angeschlossen und freuen uns sehr, bei diesem Projekt mit IONITY zusammenzuarbeiten, um die leistungsstarke nachhaltige Elektromobilität in ganz Europa zu verbreiten.“

Weitere Ladestationen in Planung

IONITY ist eines der ambitionierten Ladeinfrastrukturnetzwerke, das sich in Europa und anderen Teilen der Welt etabliert. In den USA wurde ABB von Electrify America als Lieferant des Hochleistungs-Ladesystems Terra

HP ausgewählt. Das Unternehmen plant die Installation von Hunderten von Ladestationen innerhalb und außerhalb von 17 Ballungsgebieten und an zahlreichen landesweiten Autobahnen.

Die Terra-HP-Hochleistungs-Ladesysteme von ABB, die am IONITY-Ladepark in Neuenkirch zum Einsatz kommen, sind die ersten Systeme mit flüssigkeitsgekühlten Kabeln, die in Europa installiert werden. Technisch setzt das Unternehmen bei den Ladestationen in Neuenkirch auf das Combined Charging System (CCS), einen der wichtigsten Industriestandards. Die Ladesäulen Terra HP sind auch mit dem Gleichstrom-Schnelllade-Standardssystem CHAdeMO kompatibel.

Der Gesamtmarkt für elektrisch aufladbare Fahrzeuge ist in der Europäischen Union und der Europäischen Freihandelszone (EFTA) allein im Jahr 2017 um 38,7 Prozent gestiegen. Diese Entwicklung zeigt, dass erheblich in leistungsfähige Infrastruktur investiert werden muss, um der wachsenden Anzahl von Käufern von Elektroautos auch auf der Langstrecke gerecht zu werden.

Der erste Pilotstandort in der Schweiz wurde von Alpiq geplant und installiert. Alpiq ist ein führendes Energieunternehmen und der größte Energiedienstleister mit europäischer Ausrichtung.

www.abb.at



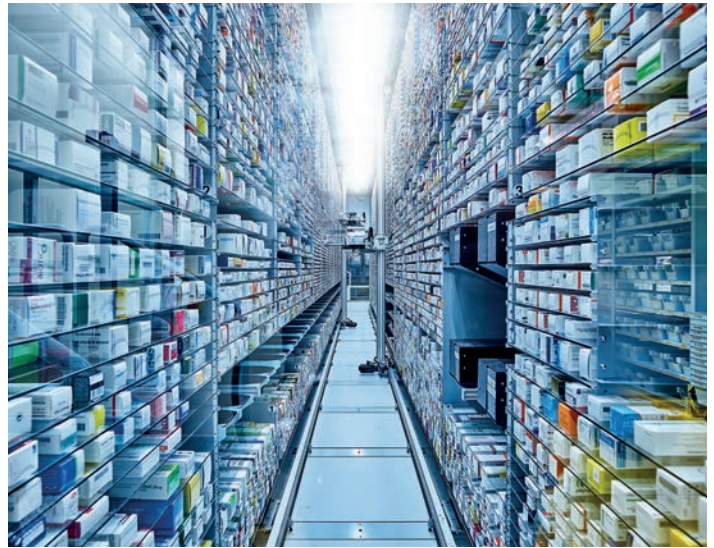
Innovative Neu- und Weiterentwicklungen wie das OSR Shuttle™ Evo sind die Basis für den Unternehmenserfolg.

» **MITARBEITERWACHSTUM UND INVESTITIONEN**

Mehr als 300 neue Mitarbeiter – davon 150 Mitarbeiter am Unternehmenssitz in Hart bei Graz – verstärken jährlich die KNAPP-Familie. Das Mitarbeiterwachstum wird weiter forciert. „Wir wollen die attraktiven Karriereperspektiven für Technik-Absolventen und Quereinsteiger in unserem Unternehmen aufzeigen. Dafür beschreiten wir auch neue Wege und gehen dorthin, wo High Potentials ihren Lebensmittelpunkt haben. So haben wir zum Beispiel ein Planungsbüro im Lakeside Park in Klagenfurt eröffnet“, erklärt KNAPP-COO Franz Mathi. Wirtschaftlicher Erfolg und überdurchschnittliches Mitarbeiterwachstum ermöglichen und verlangen das Nachziehen von Infrastrukturen. Regional und international wird KNAPP rund 55 Millionen Euro in Standortausbauten und IT-Infrastruktur investieren. „Neben dem Bau eines Innovationszentrums mit Showroom und rund 500 Büroarbeitsplätzen am Unternehmenssitz in Hart bei Graz werden auch die Standorte in Dobl und Leoben weiter ausgebaut. Das internationale Wachstum wird unter anderem durch ein neues US-Headquarter in Atlanta und Investitionen in Großbritannien wie auch in Deutschland oder Südamerika abgesichert“, so Mathi.

NEUE UNTERNEHMEN UNTER DEM KNAPP-DACH

Mit Beteiligungen oder kompletten Eingliederungen von Unternehmen in den Konzern erweitert KNAPP seine Kompetenzen in der Steuerungstechnologie und bündelt erfolgreich Know-how, Erfahrung und Synergien. So wurde mit Anfang dieses Jahres die Beteiligung an der KHT/Apostore-Gruppe auf 100 Prozent erweitert. Apostore entwickelt und produziert Kommissionierautomaten für Apotheken, Krankenhäuser und den Großhandel. Mit den Lösungen von Apostore vervollständigt KNAPP das Angebot für die Pharma-Supply-Chain bis in die Verkaufsräume von Apotheken. Auch die Messgeräte für die Verwiegung und Vermessung von Artikeln



Mit der Übernahme der KHT/Apostore-Gruppe erweitert KNAPP sein Portfolio bei Kommissionierautomaten.

aus dem Hause KHT ergänzen das Produktportfolio optimal. Seit Herbst 2017 ist auch die ISS-Automation mehrheitlich im Unternehmensverbund der KNAPP AG. Das westfälische Unternehmen aus Gronau entwickelt Steuerungs- und Softwarelösungen für das gesamte Spektrum der Warensortierung – insbesondere für Sortieranlagen der Kurier-Express-Paketdienstleister – und ergänzt damit die KNAPP-Kompetenzen im Bereich von Hochleistungssorter-Lösungen.

NACHHALTIGE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Markt- und Kundenanforderungen, die sich durch die Digitalisierung, den boomenden E-Commerce oder das Internet of Things dynamisch verändern, fordern von Automatisierung und Verwaltung der Lager- und Produktionsprozesse hohe Flexibilität, Skalierbarkeit und einen neuen Perfektionismus. KNAPP kann diesem technologischen Wandel mit einer Vielzahl von Innovationen begegnen und ist für die Zukunft gut aufgestellt. „Ein absolut wichtiger Faktor ist das Bekenntnis zu einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung durch die Eigentümer. Das ermöglicht uns, einen Großteil der Gewinne im Unternehmen zu investieren, unsere 35 internationalen Standorte weiter auszubauen, in Aus- und Weiterbildung für unsere Mitarbeiter zu investieren und natürlich Forschung und Entwicklung aktiv voranzutreiben. Als Summe dieser positiven Maßnahmen gelingt es uns, neue Innovationen mit echtem Mehrwert für unsere Kunden auf den Markt zu bringen, High-End-Technologie mit unserem spezifischen Branchenwissen zu verknüpfen und somit optimale Systemlösungen nach Maß zu designen“, resümiert KNAPP-CFO Christian Grabner. „Dieses Gesamtpaket an Leistungen macht uns auch zu einem sehr attraktiven Arbeitgeber: Wir haben das beste Team und sind in der Lage, weiterhin die besten Köpfe für KNAPP zu begeistern, um zu wachsen und uns als Unternehmen ständig weiterzuentwickeln“, so Grabner.

www.knapp.com

HL-TRADING GMBH

Stabile und reproduzierbare Durchflüsse sind die Basis eines erfolgreichen Produktionsprozesses. Gasdurchflüsse sind messbar und kontrollierbar mittels eines thermischen Massendurchflussreglers.

Der neue EL-FLOW Prestige PI

■ Immer wieder ist zu sehen, wie unterschiedliche äußere Faktoren die Messgenauigkeit und die Stabilität der Regelung durch die Massendurchflussregler beeinflussen können. Dabei sind die wichtigsten Einflussgrößen Temperaturschwankungen und Schwankungen im Leitungsdruck.

Diese Schwankungen können aufgrund eines stetig sinkenden Druckes in einer Gasversorgung (Druckgasflasche) oder aufgrund gegenseitiger Beeinflussung mehrerer Durchflussregler oder anderer Stellglieder in einem System entstehen. Um diese Einflüsse zu kompensieren, hat Bronkhorst den neuen EL-FLOW Prestige PI (PI = Pressure Insensitive) entwickelt.

Cross-Talk bei Massendurchflussreglern

Unter Crosstalk versteht man die gegenseitige Beeinflussung (Interferenz) von Instrumenten. Solche Interferenzen entstehen typischerweise, wenn z. B. mehrere Durchflussregler nahe beieinander in derselben Leitung positioniert oder auf derselben Schiene installiert sind. Der Leitungsdruck in so einem Set-up wird von den verschiedenen Komponenten wie Durchflussmessern und Durchflussreglern beeinflusst. Wird der Sollwert eines Massendurchflussreglers geändert, so ändert sich auch der Fließdruck, weil nun entweder mehr oder weniger Gas fließt. Da Durchflussmesser und -regler auf einen bestimmten Druck kalibriert sind, weicht der reale Durchfluss vom angezeigten ein wenig ab. Je nachdem, wie groß die Druckschwankung ausfällt, können auch die Abweichungen beliebig groß ausfallen.

Statische Druckkompensation

Darunter versteht man eine Kompensationsmethode für langsame Änderungen im Druck, z. B. dem langsam abfallenden Druck einer



Echtzeit-Druck- und Temperaturkompensation für optimale Durchflussregelung

Druckgasflasche. Der EL-FLOW Prestige PI kombiniert eine Druckmessung mit einem Konversionsalgorithmus on board direkt im Massendurchflussregler. Das ermöglicht eine Echtzeitberechnung der tatsächlichen Fluideigenschaften. Bei der thermischen Massendurchflussmessung bzw. -regelung werden Dichte, Viskosität, Wärmeleitung und Wärmekapazität zur Kalkulation des Massenstromes genutzt. Diese Eigenschaften verändern sich unter dem Einfluss von Druck und Temperatur. Die Berücksichtigung der tatsächlichen Temperaturen und Drücke führt zu einer noch akkurateren Messung des Durchflusses und einer stabileren Regelung.

Dynamische Druckkompensation

Darunter versteht man eine Kompensationsmethode für schnelle Änderungen im Druck. Diese Druckänderungen treten z. B. auf, wenn ein Durchflussregler mit höherem Durchfluss auf derselben Versorgungsleitung seinen Sollwert ändert. Dies erzeugt starke Fluktuationen im Fließdruck. Dieser unerwünschte Effekt, auch bekannt als Cross-Talk, kann einen Prozess immens stören. Sobald der im EL-FLOW Prestige PI integrierte Drucksensor diese schnellen Druckänderungen erkennt, wird die Ventilregelung entsprechend justiert und der Durchfluss stabilisiert.

Stabile Durchflussregelung mit integrierter Konversion

Der neue EL-FLOW Prestige PI kombiniert die bereits etablierte Temperaturkompensation mit einer neuartigen Druckkompensation. Darüber hinaus ermöglicht der integrierte Algorithmus, den gemessenen Durchfluss in ein anderes Fluid oder auf andere Prozessbedingungen umzurechnen, die in der integrierten Datenbank hinterlegt sind (Multi-Fluid-Multi-Range-Funktion mit bis zu 25 Gasen und daraus erzeugbaren Gemischen). Die tatsächlich gemessene Temperatur und der reale Druck werden in diesem Konversionsmodell genutzt, um die unter Prozessbedingungen auftretenden Schwankungen zu kompensieren. Dies führt zu einer noch verlässlicheren Konversion und Stabilität in der Regelung.

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



Die Geschäftsführer der Knorr-Bremse GmbH und der Dr. techn. Josef Zelisko GmbH, Jörg Branschädel (4. v.l.) und DI Manfred Reisner (2. v.r.), freuten sich über die Anerkennung beim Tag der offenen Tür.

50 + 100 JAHRE ERFINDERGEIST

Wenn Innovation auf Erfindergeist trifft, ist das schon mal einen gemeinsamen Tag der offenen Tür wert. So geschehen am 15. Juni, als die beiden in Mödling ansässigen Industriebetriebe Knorr-Bremse Österreich und Zelisko ihre Jubiläen feierten.

Als 1918 die Dr. techn. Josef Zelisko, Fabrik für Elektrotechnik und Maschinenbau GmbH vom Techniker Josef Zelisko gegründet wurde, konnte man noch nicht ahnen, dass man den 100. Geburtstag gemeinsam mit der 50 Jahre später gegründeten Knorr-Bremse GmbH begehen würde. Genau zu diesem Anlass fanden sich aber am 15. Juni in Mödling zahlreiche Ehrengäste aus Politik und Wirtschaft ebenso wie weitere rund 1.000 Besucher ein, um einen Blick in die Produktionsbereiche der Unternehmen zu werfen. Der Tag der offenen Tür begann am Vormittag mit einem großen Empfang für die Ehrengäste und die Belegschaft. Die Unternehmen wurden bei geführten Rundgängen vorgestellt. Geschäftspartner, technikaffine Besucher und Familienangehörige der Belegschaft erkundeten die Ausstellung historischer Erzeugnisse, angefangen von der Telefon-Sprechkapsel bis hin zur Holzbearbeitungsmaschine. Der Rundgang führte weiter

in die Schauräume mit den aktuellen Produkten von Knorr-Bremse für Schienen- und Nutzfahrzeuge und von Zelisko für Energieversorgung, Eisenbahnsicherungstechnik und öffentlichen Nahverkehr sowie in die Produktionsbereiche und das Prüffeld, wo die in Mödling entwickelten und hergestellten Produkte unter härtesten Bedingungen getestet werden.

50 JAHRE INNOVATION – DIE KNORR-BREMSE GMBH

Was 1968 mit nur drei Mitarbeitern als Vertriebsorganisation für Österreich begann, entwickelte sich zu einer beständigen Erfolgsgeschichte. Die Knorr-Bremse GmbH mit Sitz in Mödling ist innerhalb des Knorr-Bremse-Konzerns als Spezialist für technisch komplexe Produkte bekannt. Der Systemlieferant für Schienen- und Nutzfahrzeughersteller und Betreiber entwickelt und produziert für den Weltmarkt Bremsausrüstungen für sämtliche Arten von Schienenfahrzeugen, von der Stra- >>

AXFLOW GESMBH

Die AxFlow GesmbH aus Premstätten steht für qualitativ hochwertige Produkte weltweit führender Pumpenhersteller und Equipment zur Flüssigkeitsbehandlung sowie für kompetente Beratung durch Techniker und Ingenieure im Innen- und Außendienst.

AxFlow: fluidity.nonstop

■ AxFlow bedient eine Branche, in der Prozesse laufen und Systeme unterbrechungsfrei funktionieren müssen. Ausfallzeiten sind teuer und inakzeptabel. Das Unternehmen mit Firmensitz in Premstätten hat sich in den fast 30 Jahren seit seiner Gründung zu Europas führendem Anbieter von Pumpen und Pumpen-Know-how für die Prozessindustrie gemauert. „Wir beabsichtigen, diese Position auch weiterhin zu behalten, indem wir kontinuierlich daran arbeiten, unseren Kunden nur das Beste zu liefern“, erklärt Geschäftsführer Andreas Lippitsch.

Gegründet im Jahre 1989, war AxFlow stets darum bemüht, in erster Linie die Bedürfnisse der europäischen Prozessindustrie zu stillen. Heute repräsentiert das Unternehmen weltweit führende Hersteller, die Kunden schätzen es wegen seiner Kompetenz im Fluid-Handling-Bereich. Zudem liefert AxFlow schnell sowie verlässlich und bietet eine breite Palette an technischem Service an. „Unser Ziel ist es, die lokalen Bedürfnisse unserer Industrien zufriedenzustellen, während wir gleichzeitig ein europaweit agierendes Zentrallager inklusive Anlagenbau mit AxFlow Systems anbieten“, sagt der Geschäftsführer.

AxFlow Full Service – das Komplettpaket ...

Die AxFlow-Gruppe hat sich den Ausbau des Servicegedankens auf die Fahne geschrieben



Verdränger-, Kreiselpumpen, Ventile, Homogenisatoren, Wärmetauscher

– ausgedrückt in ihrem Claim „fluidity.nonstop“. Das bedeutet: AxFlow zeigt Präsenz von der Projektphase bis weit nach der Inbetriebnahme – und das europaweit.

Schon in der frühen Projektphase bietet das Unternehmen eine produktunabhängige Unterstützung bei der Auswahl der effizientesten und sinnvollsten technischen Förderlösung und Flüssigkeitsbehandlung durch erfahrene und praxisorientierte Techniker und Ingenieure an. Dazu gehört auch die Betrachtung von Sicherheitsaspekten, wie zum Beispiel „ATEX“ oder „TA Luft“ oder die Einbindung von Mess-, Steuer- und Regeltechnik.

„Wir beschränken uns nicht nur auf die reine Pumpenlösung, denn AxFlow bietet auch zweckmäßige Peripherie an, wie zum Beispiel Schläuche, Filter, Ventile. Auf

Wunsch konzipieren wir auch maßgeschneiderte Komplettlösungen als stationäre oder mobile Aggregate“, erklärt Andreas Lippitsch.

Alles „im Fluss“ ...

Mittels Service- und Wartungsverträgen kümmert sich das engagierte Team um den reibungslosen Betrieb der Pumpenaggregate seiner Kunden – proaktiv und vorausschauend.

Durch das Zentrallager „EDC“ mit 85 Prozent Teileverfügbarkeit innerhalb von 48 Stunden, ist AxFlow in Sachen Ersatzteilservice bestens aufgestellt. Auch bei Reparatur und Instandhaltung steht AxFlow seinen Kunden kompetent zur Seite. Ob vor Ort im Werk oder in den Servicestützpunkten – die zentrale Koordination und der kurzfristige Einsatz von Fachkräften zur bestmöglichen und kosteneffektivsten Instandsetzung der Pumpenaggregate gehört zum AxFlow-Service.



AxFlow Full Service

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AxFlow GesmbH

8141 Premstätten
Seering 2/2. OG
Tel.: +43/316/68 35 09-0
Fax: +43/316/68 34 92
office@axflow.at
www.axflow.at



» Eisenbahn bis hin zum Hochgeschwindigkeitszug, ebenso wie hochqualitative Sandungs- und Scheibenwischsysteme. Die Produkte aus Mödling sind auf allen Kontinenten im Einsatz: So wurden weltweit bereits rund 55.000 Magnetschienenbremsen ausgeliefert. Für rasches und sicheres Ein- und Aussteigen der Fahrgäste sorgen die zuverlässigen Einstiegssysteme der Division IFE, die am Standort Kematen/Ybbs entwickelt werden. Knorr-Bremse leistet mit langlebigen und energieeffizienten Produkten einen wesentlichen Beitrag zur Sicherheit und Umweltfreundlichkeit moderner öffentlicher Verkehrsmittel. So wurde in Mödling das geschwindigkeitsabhängige Sandungssystem entwickelt, um die Feinstaubbelastung in Städten zu reduzieren. Damit kann die Sandmenge genau dosiert werden, Anfahr- und Bremsvorgänge der Schienenfahrzeuge werden verbessert und gleichzeitig Bremswege verkürzt. Mit der Wirbelstrombremse setzt Knorr-Bremse Maßstäbe bei Hochgeschwindigkeitszügen. Diese arbeitet geräuschlos und verschleißfrei als Betriebsbremse und reduziert damit den Gesamtbremsverschleiß. Dafür wurden die Mödlinger sogar mit dem NÖ. Innovationspreis ausgezeichnet. Knorr-Bremse ist für Fahrzeughersteller und Betreiber ein erfahrener Partner, auf den sie sich verlassen können. Das Vertriebsgebiet für Erstausrüstung, Nachmarkt und Service umfasst mittlerweile Österreich und 14 Länder in Zentral- und Osteuropa. In Polen und Rumänien befinden sich eigene Niederlassungen.

**100 JAHRE ERFINDERGEIST –
DIE DR. TECHN. JOSEF ZELISKO GMBH**

Das Unternehmen mit Sitz in Mödling lebt seit 1918 den Erfindergeist des Gründers. Die Dr. techn. Josef Zelisko, Fabrik für Elektrotechnik und Maschinenbau GmbH etablierte sich mit

Telefonieprodukten als wichtiger Behördenzulieferer und stellte unter anderem auch Holzbearbeitungsmaschinen her. Das Produktportfolio wurde in den 1950er-Jahren um Strom- und Spannungswandler sowie Eisenbahnsicherungstechnik erweitert, 1987 wurde der erste Fahrscheindrucker in einen Postbus eingebaut. Die Dr. techn. Josef Zelisko GmbH ist seit 1988 ein 100-%-Tochterunternehmen der Knorr-Bremse GmbH. Im Bereich Energie werden höchst zuverlässige Strom- und Spannungswandler sowie Sensoren für Energieversorgung und -verteilung für den Weltmarkt entwickelt und produziert. Im Bereich Signalsysteme leistet Zelisko mit energiesparenden und wartungsarmen LED-Signalen sowie Eisenbahnkreuzungssicherungstechnik auf dem höchstmöglichen Sicherheitslevel einen wesentlichen Beitrag zu Umweltfreundlichkeit und Sicherheit im Schienenverkehr. Der Bereich Verkehrsmanagementsysteme beliefert Verkehrsverbünde und Busbetreiber im öffentlichen Personen-Nahverkehr unter anderem mit schnellen und zuverlässigen All-in-one-Fahrscheindrucker/Bordrechnern und Leitstellenlösungen.

Die Knorr-Bremse GmbH und die Dr. techn. Josef Zelisko GmbH stehen dank der vielfältigen Produktpalette sowohl im Schienen- und Nutzfahrzeugbereich als auch in der Energieversorgung, in der Signalisierung und im ÖPNV auf soliden Beinen. Die gut ausgebildete, motivierte Belegschaft meistert den technologischen Spagat zwischen gut eingeführter, bewährter Technologie und modernen mechatronischen Systemen bis hin zur Digitalisierung und agiert damit zum Vorteil der nationalen und internationalen Kunden. Insgesamt beschäftigt die Knorr-Bremse GmbH rund 2.000 Mitarbeiter, davon rund 1.000 in Niederösterreich an den beiden Standorten Mödling und Kematen/Ybbs.

VM

Fotos: Christian Husar, Knorr-Bremse

SCHWEITZER LADENBAU GMBH

Waldi's Kult Backstube & Café in Bad Schallerbach hat sich mithilfe von SCHWEITZER – die ladenmanufaktur neu erfunden. Aus „altbacken“ wurde „frisch gebacken“ – vor allem bei der Einrichtung!

Feuer und Flamme für das Handwerk



Das neue Interieur von Waldi's Kult Backstube & Café lädt zum Verweilen ein.

■ Eine neue Zeit erfordert neue Ideen, die die alten Werte nicht vergessen lassen. Dabei sind nachhaltige Materialien unsere Zukunft. Das betrifft nicht nur das gebackene Brot, sondern auch die Einrichtung, die dieses präsentiert. Denn: Ein Bäcker der heutigen Zeit ist nicht nur Handwerker, sondern auch Unternehmer. Er muss sich auch mit dem Umsatz rund um das Brot beschäftigen, um Umsatz zu machen. Alle, die sich mit der Materie auseinandersetzen, wissen, dass sich das Brot nicht nur in der Teigmaschine dreht, sondern dass sich eine neue Welt um das Brot dreht.

Frisch gebacken, statt „altbacken“

Wenn man in einem renommierten österreichischen Kurort eine Bäckerei betreibt, sollte man sich in der heutigen Generation Gedanken über das „altbackene“ Sortiment machen. Hier heißt es, kompetente Partner zu finden, die einen in der Erfüllung des eigenen Handwerks tatkräftig unterstützen. Selbstverständlich unter der Auflage, dass diese den Ansprüchen in Sachen Qualität, Nachhaltigkeit, Flexibilität und Individualität gerecht werden, ohne die Forderungen des modernen Konsumenten zu vernachlässigen. Die neue Generation der Bäckerei Waldbauer in Bad Schallerbach formuliert dies etwa folgendermaßen: „In der Backstube arbeiten Menschen mit Gefühl für hochwertige Lebensmittel. Jedes Brot, jedes Gebäck geht

durch Meisterhände. FRISCH GEBACKEN – statt aufgebacken – aus regionalen Rohstoffen nach traditionellen Handwerksrezepturen hergestellt. Es brennt: Das Feuer im Backofen! Tag für Tag entsteht so ein handwerkliches Backwarensortiment mit Geschmack und Genussvielfalt.“ Christian Waldbauer geht noch einen Schritt weiter. Er bietet seinen Kunden Rundum-Genuss. Aus Waldi's Kult Backstube und Café wird Waldi's Kult.

SCHWEITZER liefert Know-how und Inspiration

KULT braucht allerdings auch die richtige Verpackung, und wo sollte man für einen Laden mit Café eine bessere Verpackung finden als bei einem Ladenbauer mit entsprechender Erfahrung und langjährigem Know-how? Wie bei SCHWEITZER – die ladenmanufaktur.

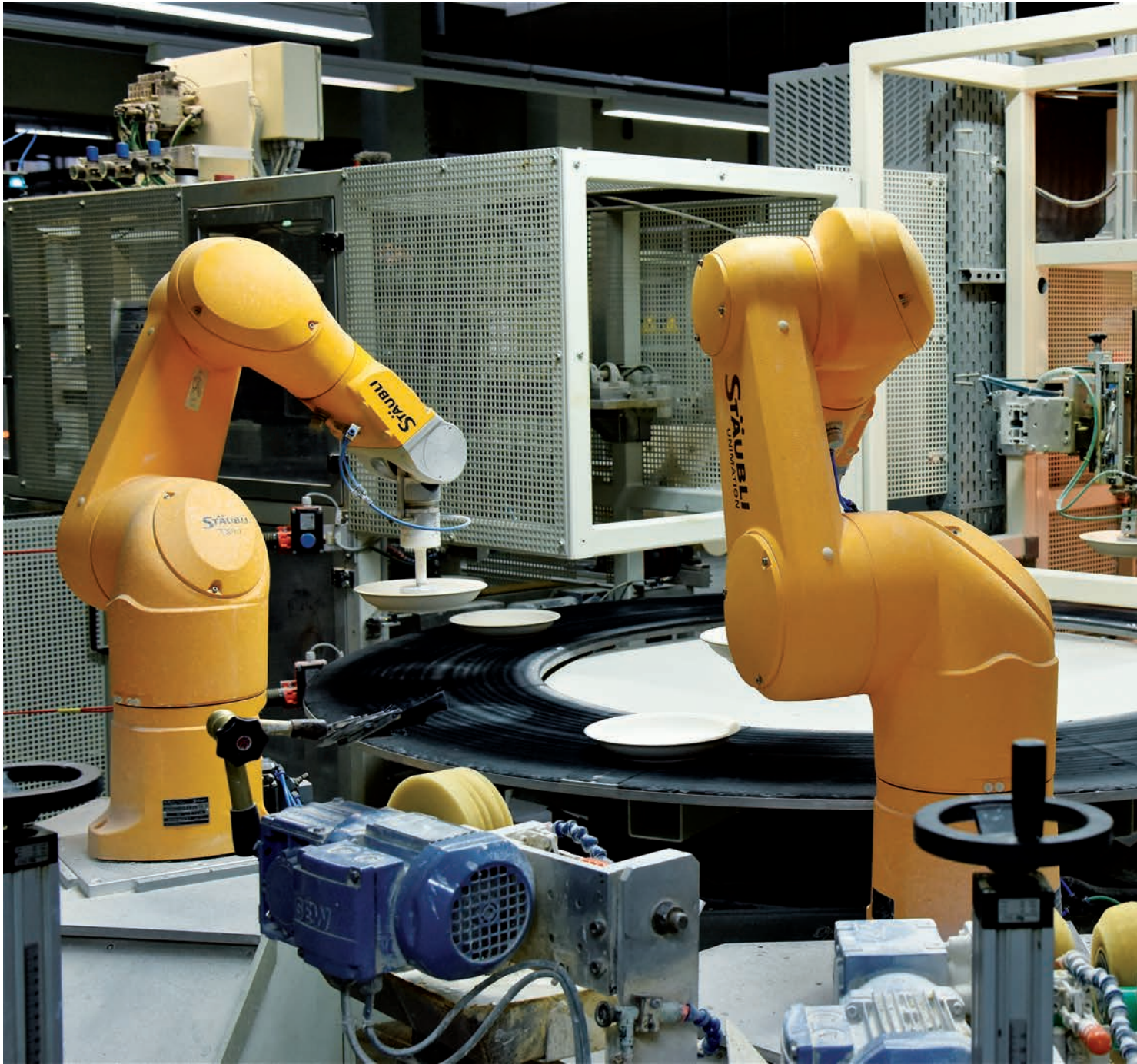
Wie zumeist bildet die Verkaufstheke den Mittelpunkt der Anziehung, da dort die Warenpräsentation mit der richtigen Ausleuchtung den ersten Blickfang bildet. Im Falle von Waldi's Kult Backstube & Café ist diese über sieben Meter lang und dem Sortiment entsprechend mit Kühl- und Trockenelementen ausgestattet. Das dahinterliegende Regalelement ist, wie es der Trend der Zeit will, mit den verschiedensten, warenbezogenen Elementen ausgestattet: Backofen, Brotregal mit flexiblen VarioPlus-Elementen, Unterbauten, Brottrögen und vielem mehr.



Am linken Ende befindet sich eines dieser Wunderdinge, die den Zusatzumsatz, gerade in einem Ort, in dem Touristen etwas großzügiger sind, steigern: die klassische Pralinette SLK, die an Pralinenpräsentation und -lagerung bis heute noch nicht übertroufen wurde. Ausgestattet mit feinsten Ware aus dem Hause Maitre Chocolatier Helmut Wenschitz.

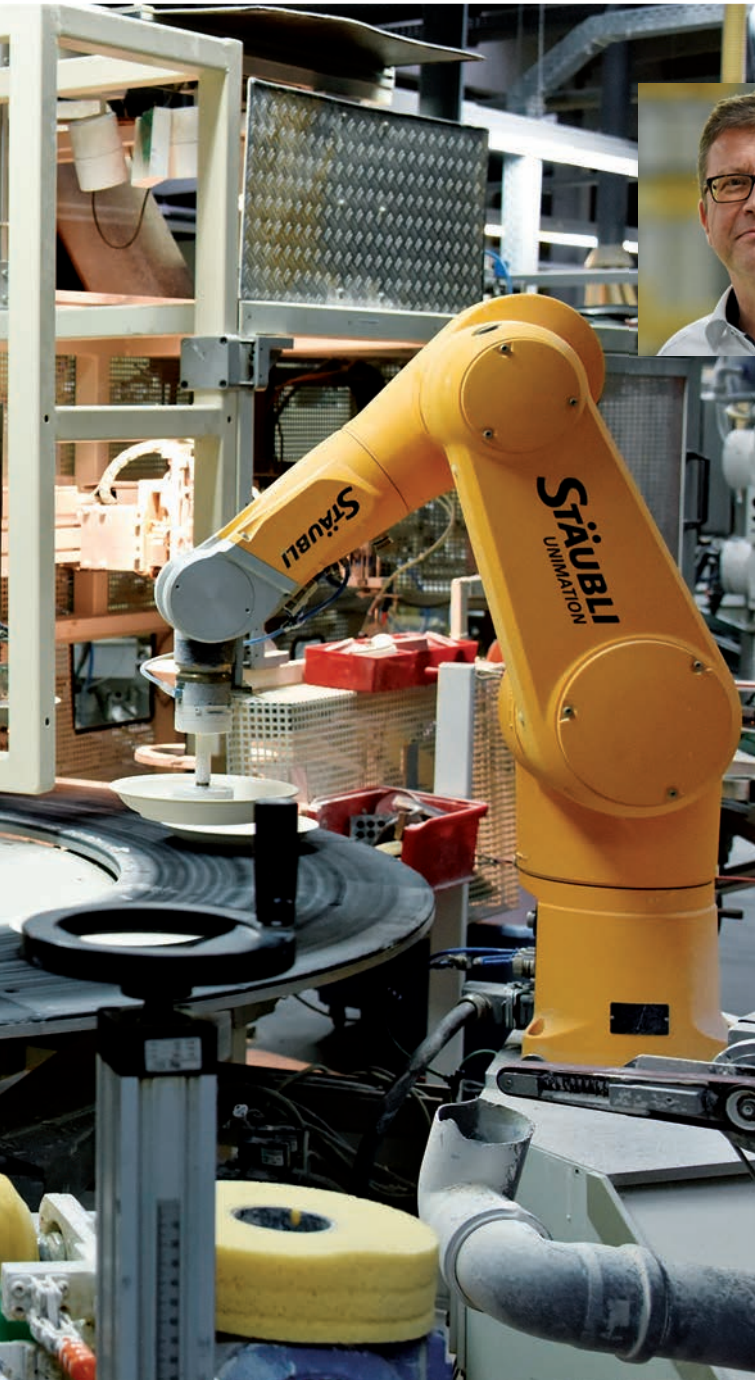
SCHWEITZER – die ladenmanufaktur bedankt sich bei Christian Waldbauer für sein Vertrauen und für die Möglichkeit, hier eine Wohlfühlloase mitgestalten zu dürfen, die ein Beispiel für viele andere in der Branche bieten kann. Der Mut, in eine bessere Zukunft zu schauen; die Erfahrung, aus seinem Produkt das Beste zu machen, und die richtigen Partner, die einen auf diesem Weg begleiten, sind ein gutes Rezept für Erfolg. Was immer man auch darunter verstehen mag.

www.schweitzer.at
www.waldis-kult.at



AUTOMATISIERTE MANUFAKTUR

Zugegeben – es steckt noch immer viel Handarbeit in der Porzellanherstellung. Aber: Roboter tragen heute beim renommierten Hersteller Rosenthal entscheidend zur Realisierung hochwertiger Produkte bei. Zudem gewährleisten automatisierte Produktionsanlagen die wirtschaftliche Fertigung am Standort Deutschland.



Die drei Roboter sorgen mit ihrer hohen Leistungsfähigkeit für kurze Taktzeiten. Limitierender Faktor ist jetzt die Ausbringleistung der Presse.



ÜBER DIE KOOPERATION MIT STÄUBLI

»Natürlich stehen in erster Linie Design und Qualität der Produkte für unseren weltweiten Erfolg. Aber ohne die typischen Tugenden Liefertreue, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit, Wirtschaftlichkeit und Flexibilität geht es auch bei uns nicht.«

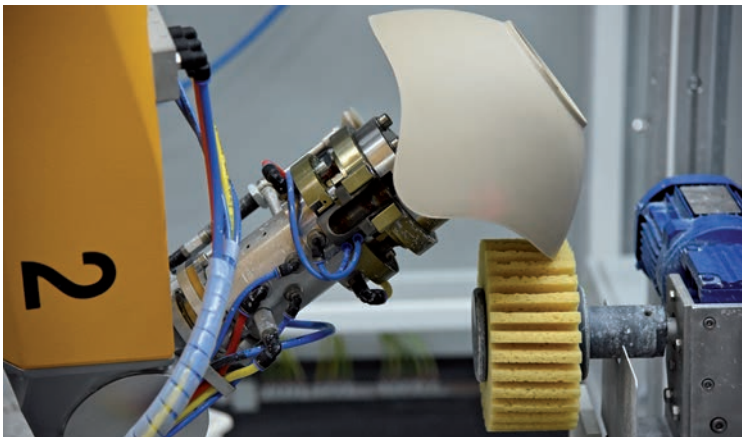
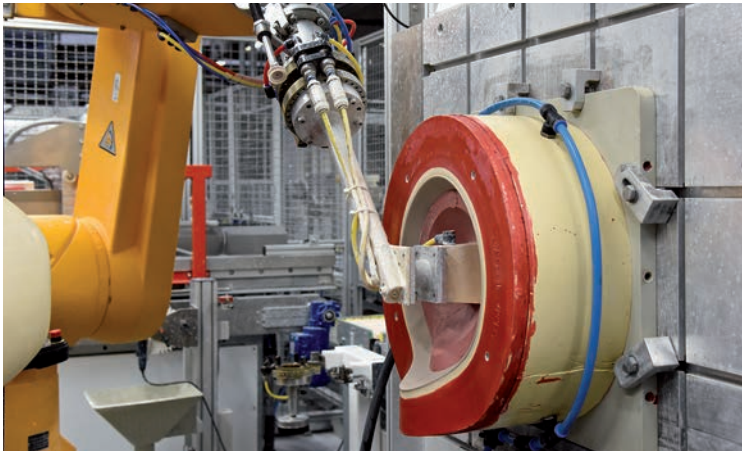
Gerhard Limmer, Rosenthal GmbH

Mit rund 800 Beschäftigten produziert das 1879 gegründete Unternehmen Rosenthal an den beiden Produktionsstandorten in Selb und Speichersdorf rund 13 Millionen Artikel jährlich, darunter Porzellan für den gedeckten Tisch und das gehobene Interieur, Geschenkartikel, Lampen, Vasen, Kunstobjekte und dergleichen mehr. Von der erlesenen Qualität der Produkte künden weit mehr als 500 Designpreise. Aber Qualität allein reicht in einem hart umkämpften Markt nicht aus, um dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben, wie Gerhard Limmer, Director Manufacturing & Purchasing bei der Rosenthal GmbH, betont: „Natürlich stehen in erster Linie Design und Qualität der Produkte für unseren weltweiten Erfolg. Aber ohne die typischen Tugenden Liefertreue, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit, Wirtschaftlichkeit und Flexibilität geht es auch bei uns nicht. Deshalb nutzen wir schon sehr lange die Möglichkeiten der Robotik und haben uns kürzlich zur Investition in neue, hocheffiziente Produktionsanlagen mit weitaus leistungsfähigeren Sechssachsern von Staubli entschlossen.“ Die neuen Roboter kommen bei den zwei völlig unterschiedlichen Produktionsverfahren Hochdruckgießen und Trockenpressen zum Einsatz.

VOLL AUTOMATISIERTE HANDHABUNG NACH DEM HOCHDRUCKGIESSEN

Bei diesem Gießverfahren zur Herstellung von eckigen und ovalen Platten wird der flüssige Porzellanschlicker in eine zweigeteilte, poröse Kunststoffform gepumpt und unter Druck gesetzt. Durch die offenen Porenkanäle kann das Wasser entweichen, während die Porzellanmasse in der Form zurückbleibt. Die Entnahme des Artikels aus der geöffneten Form sowie weitere Nachbearbeitungsschritte fallen heute in den Aufgabenbereich eines Roboters.

Bei den beiden neuen Hochdruckgussanlagen verfolgte man das Ziel, möglichst viele Arbeitsinhalte vom Roboter ausführen zu lassen. Die beste Voraussetzung dafür bot die Wahl eines möglichst vielseitig einsetzbaren Roboters mit großer Reichweite, hoher Tragkraft sowie der nötigen Präzision. Mit dem Staubli RX160 war der geeignete Sechssachser schnell gefunden.



Links oben: Der große Sechssachser RX160 bei der Entnahme eines Artikels aus der Kunststoffform nach dem Hochdruckgießen. Darunter: Mit höchster Präzision übernimmt der Stäubli-Roboter das Verschwammen der formvollendeten Rosenthal-Kollektion „Free Spirit“.

Das Arbeitsspektrum des RX160 umfasst die Entnahme des Bauteils aus dem Werkzeug, das Entfernen des Angusses, das Infrarottrocknen, das Verschwammen sowie die Rückführung des Artikels in den weiteren Produktionsprozess. Um das gesamte Arbeitsspektrum ausführen zu können, sind die zwei baugleichen Zellen mit einem automatischen Werkzeugwechselsystem ausgestattet, an dem sich der Roboter den gerade benötigten Greifer selbst abholen kann.

In den Druckgießzellen punkten die großen RX160 mit ihrer Reichweite von 1.710 Millimetern, die es ihnen erlaubt, alle Stationen problemlos anzufahren. „Zudem kommt es beim Einsatz an diesen Linien auf die Faktoren Präzision, Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit an. Auch in diesen Punkten erfüllen die Roboter unsere Erwartungen mit Bravour“, so Rosenthal-Automatisierungstechniker Manuel Weiß.

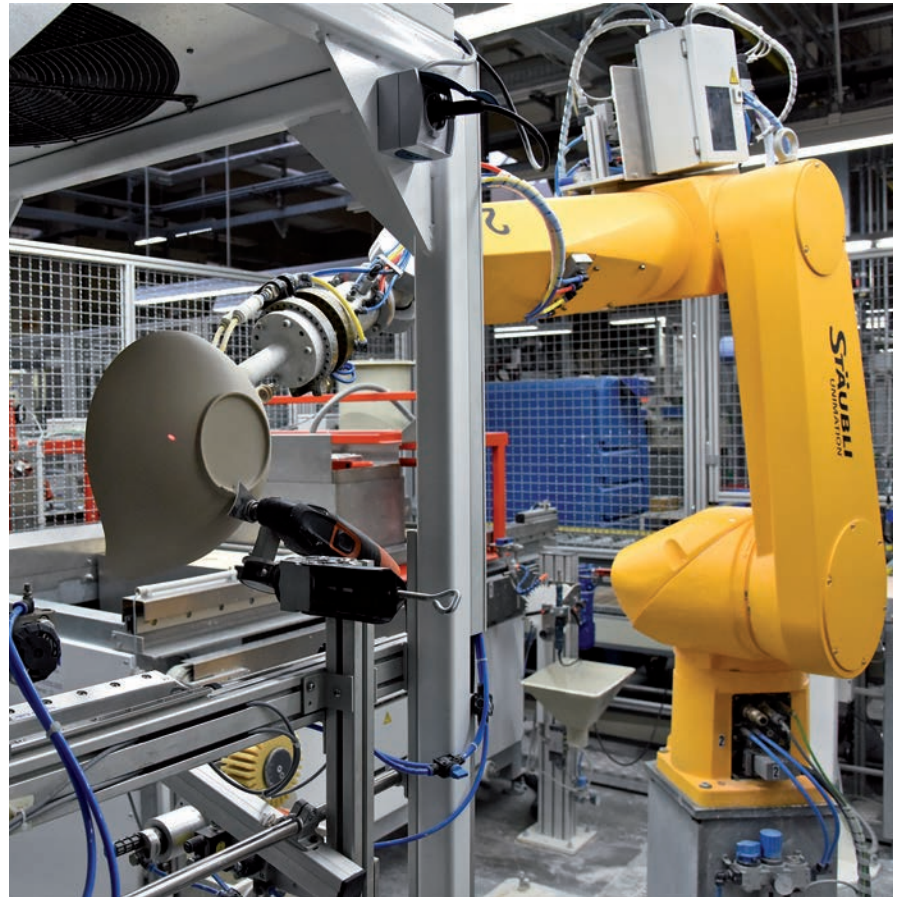
PRODUKTIVITÄT BEIM TROCKENPRESSEN GESTEIGERT

Eine weitere Rosenthal-Produktionslinie belegt, welches Potenzial die Automatisierung mit modernen Robotern beim isostatischen Trockenpressen bietet. Dieses Verfahren dient der Herstellung von Tellern. Zur Anwendung kommt ein Porzellangranulat, das in einem Werkzeug unter hohem Druck von circa 280 bar sehr gleichmäßig verdichtet wird. Das Pressen ist ein besonders rationelles Verfahren. Es bietet neben

einer Reihe von Vorteilen auch Qualitätsverbesserungen: Die Teller und Platten sind sehr homogen und gleichmäßig. In der Trockenpressanlage kommen drei baugleiche Stäubli-TX90-Sechssachser zum Einsatz. Für die Wahl dieser Modelle sprachen deren hohe Performance und Präzision, aber auch die geschlossene Bauform mit hoher Resistenz gegen Staub und Schleifpartikel. Alle drei Roboter übernehmen ein identisches Aufgabenspektrum.

Im ersten Schritt holt ein Roboter mit seinem Vakuumgreifer einen unbearbeiteten Teller von einem Rundtisch ab und fährt damit zu einer Schleifstation. Hier führt der TX90 den Teller präzise am Schleifband entlang, bis der Pressgrat komplett entfernt ist. Danach steht das zweifache Verschwammen der Außenkontur sowie des Bords auf dem Programm. Hierbei muss der Stäubli-Roboter den Teller mit exakt definierter Kraft an den rotierenden Schwämmen entlangbewegen. Dieser Prozess ist für das Erscheinungsbild des fertigen Porzellanprodukts von entscheidender Bedeutung, weshalb der hervorragenden Bahntreue der Roboter eine besondere Bedeutung zukommt. Nach diesem Arbeitsschritt schleust der Roboter den bearbeiteten Teller über den Rundtisch wieder in den weiteren Produktionsablauf ein, bei dem als Nächstes der erste Brand bei Temperaturen von maximal 950 Grad Celsius erfolgt. Anschließend steht das Glasieren des Artikels an, ehe dieser

Fotos: Stäubli/Rosenthal



Mitte: Präzise Staubli-Sechssachser TX90 sichern beim Trockenpressen perfekte Qualität der Teller durch sorgfältiges Verschwammen. Rechts: Dank seiner großen Reichweite kann der RX160 ein breites Aufgabenspektrum – darunter hier im Bild das Entgraten – ausführen.

abschließend den mehrstündigen Glattbrand bei maximal 1.400 Grad durchläuft.

ROBOTER SORGEN FÜR EIN HÖCHSTMASS AN FLEXIBILITÄT

„Derzeit sind auf der Trockenpresslinie rund 400 verschiedene Produktvarianten hinterlegt. Bei stark schwankenden Losgrößen können Produktwechsel mehrmals täglich anstehen. Hier macht sich die enorme Flexibilität der Roboter bezahlt, bei denen wir im ungünstigen Fall die Vakuumgreifer wechseln müssen. Viele Produktvarianten lassen sich aber mit ein und demselben Greifer handhaben“, betont Weiß. Beim Einlernen neuer Varianten hingegen profitiert man bei Rosenthal vom einfachen Teach der Roboter sowie von den Möglichkeiten der Offlineprogrammierung.

Insgesamt verlassen je nach Produktvariante zwischen 500 und 1.000 Teile die Trockenpresslinie pro Schicht. Der Einsatz moderner, leistungsfähiger Robotik hat bei Rosenthal die Gegebenheiten in der Produktion auf den Kopf gestellt. Waren in der Vergangenheit die Roboter der limitierende Faktor hinsichtlich des Outputs, sind es heute die Pressen. Das hat immense Auswirkungen auf die Produktivität, die dank State-of-the-Art-Automation um bis zu 20 Prozent gesteigert wurde. Doch die Steigerung der Wirtschaftlichkeit war nicht der einzige Aspekt

für die getätigten Investitionen, sagt Gerhard Limmer: „Mit den überlegenen Staubli-Robotern und ihrem exzellenten Bahnverhalten können wir heute deutlich anspruchsvollere Porzellanprodukte mit komplexeren Formen automatisiert bearbeiten. Eben diese Passion für Perfektion und die Realisierung immer neuer Qualitäts- und Designmaßstäbe werden auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung unseres Unternehmens sowie die Produktionsstandorte in Deutschland sichern.“ ■

INFO-BOX

Über Staubli

Staubli bietet innovative Mechatroniklösungen in den drei Kernbereichen Textil, Kupplungssysteme und Robotik. Mit über 4.500 Mitarbeitern erzielt das Unternehmen einen Jahresumsatz von 1,1 Milliarde Schweizer Franken. 1892 ursprünglich als kleiner Betrieb in Zürich/Horgen gegründet, ist Staubli heute ein internationaler Konzern mit Sitz in Pfäffikon, Schweiz. Auf allen Kontinenten präsent, unterhält Staubli zwölf industrielle Produktionsbetriebe. Die Präsenz in 28 Ländern mit Verkaufs- und Service-Tochtergesellschaften wird durch Vertretungen in 50 Ländern ergänzt.

www.staubli.com



Bei der Maschinenring-Veranstaltung diskutierten Alexander Schuster (Smart Digital Concepts), Franz Liebmann, Johann Bösendorfer (Maschinenring Österreich), Michael Esterl (BMDW), Josef Wumbauer (Maschinenring Steiermark), Zukunftsforscher Klaus Kofler und Marion Hütter (Maschinenring Steiermark) über die digitale Landwirtschaft.

LANDWIRTSCHAFT 4.0

RTK-Traktoren im Einsatz, Drohnen, nachhaltiger, sanfter Transport – der Maschinenring gab am 5. Juni 2018 Einblick in die digitale Revolution, welche die Landwirtschaft von Grund auf verändern wird.

Für Johann Bösendorfer, Bundesobmann des Maschinenring Österreich, hat Landwirtschaft 4.0 Potenzial, wie er bei der Maschinenring-Veranstaltung im Juni verriet: „Die Digitalisierung stellt aus unserer Sicht eine Chance dar, nicht nur für die Großbetriebe, sondern für alle Betriebe in Österreich: auch für die Klein- und Mittelbetriebe. Die Digitalisierung soll keine neue Strukturreform bringen, sondern allen nutzen.“ Er betonte, dass durch die gemeinsame Anschaffung von Maschinen die neue, teure

Technik auch für bäuerliche Familienbetriebe leistbar ist. Beim gemeinsamen Anschaffen und Einsetzen unterstützt der Maschinenring, ganz im Sinne einer modernen „Sharing Economy“. Der Maschinenring selbst kombiniert die digitale Welt mit Dienstleistungen, beispielsweise im Nährstoffmanagement: Mittels GIS (Geoinformationssystem) werden Beprobungen auf dem Feld oder im Wirtschaftsdüngerlager fixiert. Der Maschinenring zieht die Proben und schickt sie ins Labor. Anschließend werden die Daten in eine Onlinelösung eingespielt und flächenspezifisch aufbereitet. Aktuell befindet sich

ein zusätzliches Tool in der finalen Testphase, das dem landwirtschaftlichen Betrieb empfiehlt, wie er seinen Wirtschaftsdünger am besten einsetzt, um passend für die vorgesehene Feldfrucht zu düngen. Der tatsächlich notwendige Bedarf an Mineraldünger wird vom Nährstoffmanagementinstrument ebenfalls online berechnet.



SHARING ECONOMY IN DER LANDWIRTSCHAFT

»Durch die gemeinsame Anschaffung von Maschinen wird die neue, teure Technik auch für bäuerliche Familienbetriebe leistbar.«

Johann Bösendorfer,
Bundesobmann des Maschinenring Österreich



Links oben: Zukunftsforscher Klaus Kofler sieht in der Digitalisierung eine Chance, gleichzeitig wäre Aufklärung nötig. Rechts oben: Drohnen zeigten, wie sie in Zukunft die Landwirtschaft unterstützen – beispielsweise mit punktgenauer Ausbringung von Flüssigkeiten oder mit dem Erkennen von Schädlingsbefall, Trockenheit oder Unkrautbewuchs.

DIGITALISIERUNG IST FRAGE DER EINSTELLUNG

Auch die Sprecher – Michael Esterl, Generalsekretär und Kabinettschef im Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Zukunftsforscher Klaus Kofler sowie Elektromobilitätspionier Franz Liebmann – waren sich einig, dass die digitale Revolution Chancen eröffnet.

Ihr Fazit: Digitalisierung ist auch eine Frage der Einstellung, der Herangehensweise. So könnten Landwirte das Internet zu ihrem Vorteil nutzen und neue Kunden und Kundinnen in Online-Ab-Hof-Shops erschließen. Denn derzeit kaufen bereits zwei Drittel aller Österreicher online ein. Um alle Potenziale nutzen zu können, braucht es digitale Aufklärung, es braucht Wissen und Einblick, damit die Digitalisierung möglichst breit mitgetragen wird und ihr Potenzial genutzt werden kann.

DROHNER LIVE IN ACTION

Nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch zeigte Alexander Schuster, der Geschäftsführer von Smart Digital Concepts, wie Drohnen die Landwirtschaft unterstützen können. Neben seinem Vortrag führte er unbemannte Luftfahrzeuge vor, die etwa Schädlingsbefall, Unkraut oder Trockenheit feststellen können. Die Daten der Drohnen können beispielsweise Bewässerungsanlagen steuern, damit das Wasser nur dort ausgebracht wird, wo es benötigt wird. Damit lässt sich der Wasserverbrauch deutlich senken.

RTK-TRAKTOREN TESTEN

Vor Ort konnten Besucher Traktoren erforschen, die mittels RTK-Signal (Real Time Kinematic) spurgenaue fahren können. Dabei wird die eigene Position mithilfe von GPS-Signalen berechnet. Die RTK-Station hat eine fixe Position und sendet im

Sekundentakt an den Empfänger auf dem Traktor. Dadurch kann die Position des Traktors auf $\pm 2,5$ Zentimeter genau bestimmt werden. Das führt etwa beim Pflanzenschutzspritzen oder beim Säen zu einer sehr geringen Überlappung. Somit wird weniger Spritzmittel oder Saatgut benötigt, was die Kosten reduziert, die Energieeffizienz steigert und die Ressourcen schont.

ÜBER 170 BESUCHER

Mehr als 170 Personen holten sich am 5. Juni 2018 Einblick in die digitale Landwirtschaft. Als Veranstaltungsort wurde der Red Bull Ring in Spielberg gewählt, passend zu diesem Zukunftsthema, das ebenso rasante Veränderungen bringt wie die Formel 1. VM

INFO-BOX

Über die Veranstaltung

Die Veranstaltung ist Teil des Maschinenring Cluster, der größten landwirtschaftlichen Kooperationsinitiative Österreichs. Der Maschinenring Cluster zielt darauf ab, die überbetriebliche Kooperation zu fördern, gemeinsame Arbeitsabläufe aufzubauen und zu organisieren sowie die gemeinsame Nutzung von Anlagen und Ressourcen voranzutreiben. So unterstützt er die heimischen Bauern, aktuelle Herausforderungen zu bewältigen: stärkeren Kostendruck, neue Technologien – die jedoch oft teuer sind –, ökologische Anforderungen, optimalen Ressourceneinsatz und Qualitätsansprüche. Gefördert wird der Cluster mit Mitteln aus dem Förderprogramm Ländliche Entwicklung 2014–2020 von Bund, Ländern und der Europäischen Union.

www.maschinenring.at

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von einem entgegen allen Vorhersagen doch realisierbaren ferroelektrischen Material über einen tragbaren Prozesskalibrator bis hin zu superpräziser Druckmessung – die Produkt-Highlights im Juli/August.

Superkompakte Power-Module



Würth Elektronik eiSos erweiterte unlängst die Produktfamilie seiner „Mag13C-Powermodule“ um das kompakte „Mag13C VDRM (Variable Step Down Regulator Module) im LGA-16EP-Gehäuse“. Das Modul besitze einen Eingangsspannungsbereich von 4 bis 18 V für die Konvertierung von Spannungen aus dem 5-V-, 9-V- oder 12-V-Bus. Das sehr kompakte Bauteil biete eine Skalierbarkeit der Ströme und hohe Effizienz von bis zu 93 Prozent. Als voll integrierter DC/DC-Spannungswandler enthalte das Mag13C VDRM die Leistungsstufe, den Regler, die Induktivität sowie Eingangs- und Ausgangskapazität. Als externe Beschaltung seien lediglich zwei Widerstände notwendig, um die Ausgangsspannung festzulegen.

www.we-online.com

Echt vielseitig

Die Geräte der neuen „WaveSurfer Serie 3000z“ von Telemeter Electronic sollen laut dem Anbieter mit der fortschrittlichsten Benutzerschnittstelle (MAUI) und einem Touchscreen mit einer Bildschirmdiagonale von 10,1 Zoll überzeugen. Die Serie biete „echte Vielseitigkeit“ durch die Speichertiefe von 20 Mpts, einer modellabhängigen Bandbreite von 100 MHz bis zu einem GHz. Die Geräte haben dafür eine Abtastrate von vier GS/s, erweiterte mathematische Funktionen, eine größere WaveScan-Suche und eine Protokollanalyse für serielle Signale und Decodierung.

www.telemeter.info



Im Feld prüfen und kalibrieren

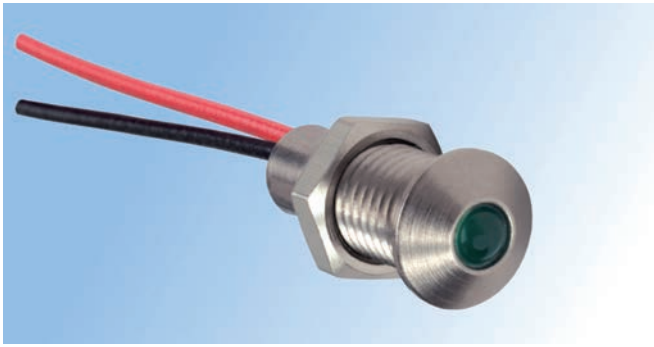
Mit dem tragbaren Prozesskalibrator „CPH7000“ lassen sich nun auch Höchstdruckmessmittel im Feld prüfen. Als erstes Handheld von WIKA erfasse das Multifunktionsgerät Messwerte bis 10.000 bar. Für solche Messaufgaben nutze der portable Kalibrator den WIKA-Höchst drucksensor „CPT7000“ als externe Referenz. Dessen bruchssichere Dünnschichtzelle sei nicht verschweißbar, sondern stecke fest in einem konischen Druckkanal und sei



daher auch unempfindlich gegenüber dynamischen Druckverläufen. Durch die Kombination mit diesem Sensor werde das generell breite Anwendungsspektrum des CPH7000 noch einmal erweitert, betont der Hersteller. Bei dem Kalibrator handle es sich um ein tragbares Multifunktionsgerät mit integriertem Elektromodul, einer Handpumpe zur Erzeugung von Prüfdrücken bis 25 bar und einem leistungsstarken Datenlogger. Zusätzlich zur Kalibrierung von Drucktransmittern und Manometern könnten mit demselben Gerät Prüfaufgaben für die Messgrößen Temperatur, Spannung und Strom erfüllt werden.

www.wika.com

Fotos: Würth Elektronik eiSos GmbH & Co. KG, TELEMETER ELECTRONIC GmbH, WIKA Alexander Wiegand SE & Co. KG



Leuchtsignale

Mit der von Microprecision neu vorgestellten „CDLB Serie“ von 3-mm-LED-Signalleuchten mit M6-Gewinde will es Microprecision Electronics Kunden ermöglichen, Gehäuse mit 3-mm-LED-Anzeigen nach eigenen Spezifikationen zu entwerfen, ohne dass größere LEDs aufgrund der Plattenstärke verwendet werden müssten. Die CDLB-Serie könne bei Plattenstärken bis zu acht Millimeter montiert werden – auch wenn sie mit der optionalen Unterlegscheibe für eine IP67-Dichtung verwendet würden. Bei den frontseitig montierbaren vernickelten Gehäusen ist dafür die LED hervorstehend eingebaut. Das vollständig vergossene Gehäuse biete mit zusätzlicher Dichtung front- und rückseitigen IP67-Schutz und eigne sich daher sehr gut für Außenanwendungen. Die LED-Signalleuchte sei laut dem Hersteller in verschiedenen Farben, auch zweifarbig und blinkend und auch in verschiedenen Intensitäten, einschließlich Tageslicht-lesbarer Leuchtstärke, erhältlich. Optionale interne Widerstände würden zudem den Betrieb bis zu 60 VDC ermöglichen.

www.microprecision.ch

Kostengünstige und flexible Sensoren

Der Schweizer Sensorspezialist Contrinex hat kürzlich eine Ergänzung seiner „Classics“-Familie induktiver Sensoren in der Baugröße M30 angekündigt. Es seien nun innerhalb der Baureihe Classics Basic Schaltabstände bis zu 25 mm möglich. Mit den neuen Sensoren würden Systemintegratoren und Automatisierer in der Anwendung über eine kostengünstige Lösung bei gleichzeitig erhöhter Flexibilität verfügen. Dank ihrer innovativen ASIC-Technologie würden Contrinex-Classics-



Sensoren ohne Mehrpreis eine IO-Link-Schnittstelle in Verbindung mit einem PNP-Schaltausgang nach Industriestandard bieten. Der Anschluss erfolge über ein hermetisch abgeschlossenes, dreiadriges, PVC-ummanteltes Kabel oder einen integrierten M12-Stecker. Der Anwender entscheide mit der Wahl seiner Steuerung, ob der Sensor im IO-Link-Modus oder klassisch

über den Schaltausgang betrieben werden soll. In beiden Fällen seien Sensor und Verkabelung identisch. Es müsse daher keine Materialliste angepasst oder gar eine zweite Lagerstelle für Sensoren mit und solche ohne IO-Link-Schnittstelle eingerichtet werden. Dadurch entstehe ein weiterer Zusatznutzen und eine erhebliche Kosteneinsparung, wie der Anbieter verspricht.

www.contrinex.com

Präzise Druckmessung

Die Elmos-Tochtergesellschaft SMI (Silicon Microstructures Inc.) präsentierte mit der „SM933X-Serie“ vor kurzem MEMS-Drucksensorsysteme für extremen Niederdruck. Der vollständig temperaturkompensierte und druckkalibrierte Sensor mit Druckbereichen von nur 125 Pa (0,50 inch/1,27 cm in H₂O) ermögliche eine präzise Druckmessung in Klimatisierungen sowie industriellen und medizinischen Anwendungen. Die Ausgangsgenauigkeit und Langzeitstabilität sei dabei laut dem Anbieter „weltweit branchenführend“. Dies werde durch die Kombination des MEMS-Drucktransducers mit einem Signalkonditionierungs-IC in einem Gehäuse erreicht. Das Sensorsystem sei in zwei Konfigurationen erhältlich. „SM9333“ mit einem Druckbereich von +/- 125 Pa (0,50 inch in H₂O) und „SM9336“ mit einem Druckbereich von +/- 250 Pa (1 inch/2,54 cm in H₂O). Der Gesamtgenauigkeitsfehler nach Aufbringung auf der Platine und System-Level-Autozero betrage weniger als ein Prozent FS über den gesamten kompensierten Temperaturbereich von -20 bis 85 °Celsius. Die 16-Bit-Auflösung biete die Möglichkeit, Signale bis zu 0,0038 Pa zu verarbeiten. Die lange Lebensdauer des Sensors werde durch das optimierte Aufwärmverhalten und die Langzeitstabilität unterstützt.

www.elmos.com



Schwere Lasten sicher transportieren

Die TORWEGGE GmbH & Co. KG hat seit Kurzem neue Schienen für Förderanlagen im Programm. In zwei wesentlichen Punkten sollen sich dabei die Mini-Schwerlast-Röllchenschienen von herkömmlichen Produkten dieser Art unterscheiden: Zum einen könne der Kunde entscheiden, ob bei der Montage mit Halteklammern oder Schrauben gearbeitet werde. Ein Verzicht auf Verschraubungen vereinfache die Instandhaltung der Förderstrecken. Zum anderen seien die Schienen optional auch mit Spurkranzröllchen erhältlich, die eine präzise Positionierung von Gütern ermöglichen sollen. Die Förderelemente bestünden laut dem Anbieter aus verzinkten Blechschienen, die mit brünierten Stahlröllchen bestückt seien. Mit der Weiterentwicklung



könnten die Schienen nun auch per Halteklammern an gängigen Montageprofilen angebracht werden und seien auf Wunsch mit Spurkranzröllchen erhältlich. „Dadurch lösen wir zwei Probleme, die wir bei unseren Kunden regelmäßig beobachten, und erleichtern damit den Alltag in der Intralogistik immens“, erklärt Uwe Eschment, CEO der TORWEGGE GmbH & Co. KG. www.torwegge.de

Keine Bildverzerrungen dank Faser

Ein Wissenschaftler-Team hat nun eine neue Möglichkeit gefunden, Bildinformationen nahezu ohne Verzerrung durch multimodale Fasern zu übertragen – selbst, wenn die Fasern verbogen werden. An dem Projekt waren unter anderem Experten des Leibniz-Instituts für Photonische Technologien Jena beteiligt. Um etwa einzelne Gehirnzellen in einem lebenden Organismus bei ihrer „Arbeit“ beobachten zu können, müssten die Sonden vor allem flexibel sein. Das sei eine Herausforderung, denn beim Verbiegen der Fasern verzerre das übertragene Bild auf unterschiedliche Weise. „Wir haben gezeigt, dass wir mittels Computerberechnungen den Einfluss des Biegens auf die Lichtleitung in der Faser vorhersagen und so die Bilder wiederherstellen können. Das ist ein aufwendiges Verfahren, bei dem wir die Deformation der Faser genau kennen müssen“, betont Forscher Tomás Cizmár. Einen neuen Ansatz hätten die Forscher über Fasern mit besonderem Brechungsindexprofil gefunden. So nutzen sie Gradientenindexfasern für die Bildübertragung. Im Unterschied zu herkömmlichen Fasern ändert sich dabei die Lichtbrechung über dem Faserquerschnitt nicht abrupt, sondern allmählich in Form einer Kurve, erklären die beteiligten Forscher. Das Team simulierte zunächst mit theoretischen Modellen die Lichtausbreitung in den Fasern. Die Ergebnisse ließen dabei erwarten, dass die Signalübertragung in den Fasern aufgrund des besonderen Brechungsindexprofils unempfindlich gegenüber Verbiegen und Bewegung sei. www.leibniz-ipht.de

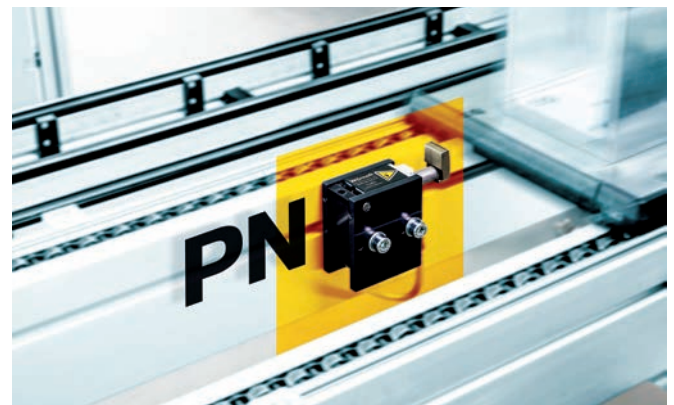
Nicht realisierbar – oder doch?

Wissenschaftler der Rutgers University haben vor Kurzem ein ferroelektrisches Material entwickelt, das theoretisch zwar vorhergesagt worden war, praktisch bislang aber als nicht realisierbar galt. Es handelt sich dabei um einen nahezu 2D-Film, der nur

wenige Atomlagen dick ist, ähnlich wie auch Graphen. Das neu entwickelte Material bestehe aus nebeneinander angeordneten Molekülen, die Barium, Titan, Strontium, Lantan und Sauerstoff enthalten würden. Dazu komme ein 2D-Elektronengas, also eine Halbleiterstruktur, in der sich Elektronen nur in zwei Dimensionen bewegen können. Der neue Werkstoff sei bei normaler Umgebungstemperatur ferroelektrisch. Der Grund dafür liege in der Eigenschaft einiger Kristalle, die natürlich vorkommen. Diese würden über ein elektrisches Dipolmoment verfügen, dessen Richtung sich in einem äußeren elektrischen Feld umkehrt. „Ferroelektrika sind eine wichtige Familie von technischen Werkstoffen“, betonte Forschungsleiter Jak Chakhalian gegenüber dem Branchendienst „Presstext“. Diese würden in Mobiltelefonen, Antennen, Datenspeichern, medizinischen Systemen, speziellen Motoren, extrem empfindlichen Sensoren und in der Elektroakustik genutzt. „Wir haben eine neue Klasse von Werkstoffen geschaffen, die ferromagnetische Eigenschaften haben.“ Während alle bis dato eingesetzten Ferroelektrika Isolatoren seien, also keinen elektrischen Strom leiten würden, sei der neue Werkstoff leitfähig. Das könnte zu komplett neuen Anwendungen führen. www.rutgers.edu

Stop-and-go am Förderband

Mit neu entwickelten Stoppern der hauseigenen „PN-Linie“ will der Automatisierungsspezialist Wörner das Portfolio an Komponenten für die Materialflusssteuerung konsequent ausbauen. Die Stopper würden Werkstückträger (etwa in Montageanlagen) an der gewünschten Position sanft anhalten und nach dem jeweiligen Arbeitsschritt zum Weitertransport freigeben. Das integrierte Dämpfungssystem decke einen großen Gewichtsbereich ab, das Dämpfungsvermögen wurde bei gleichem Bauraum um ca. zehn Prozent gesteigert. Die Dämpfungskraft könne dabei an der Geräteoberseite bequem und stufenlos eingestellt werden. Der Luftverbrauch sei zudem um rund zehn Prozent niedriger als bei vergleichbaren Produkten, was eine signifikante Energieeinsparung ermöglichen soll. Durch eine veränderte Krafteinleitung in das Gerät sei es zudem sehr robust gegen Restschläge. www.woerner-gmbh.com





**Bronkhorst und
hl-trading –
das Top-Team
für Prozess-
medienregler
in Österreich.**

EL-FLOW® Prestige Die neue Generation von Massendurchflussregler für höchste Ansprüche

- > bisher unerreichte Linearität durch statische und dynamische Druckkompensation
- > On-Board Datenbank mit Kalibrierungen für 27 Gase plus frei erstellbare Mischungen aus bis zu 5 Gasen
- > weiterentwickelte Signalverarbeitung
- > frei programmierbarer Funktionsausgang (Zähler, Alarm, Absperrventil etc.)

- > Dynamik 1:150 / 1:50 im Analog Mode
- > diverse Feldbus-Schnittstellen
- > »Multi-Range« Funktion – dynamische Bereichseinstellung von 40 - 120 % des kalibrierten Endwertes

**Passen Sie Ihren Massendurchflussregler
perfekt auf Ihre Prozessbedingung an!**


Bronkhorst®

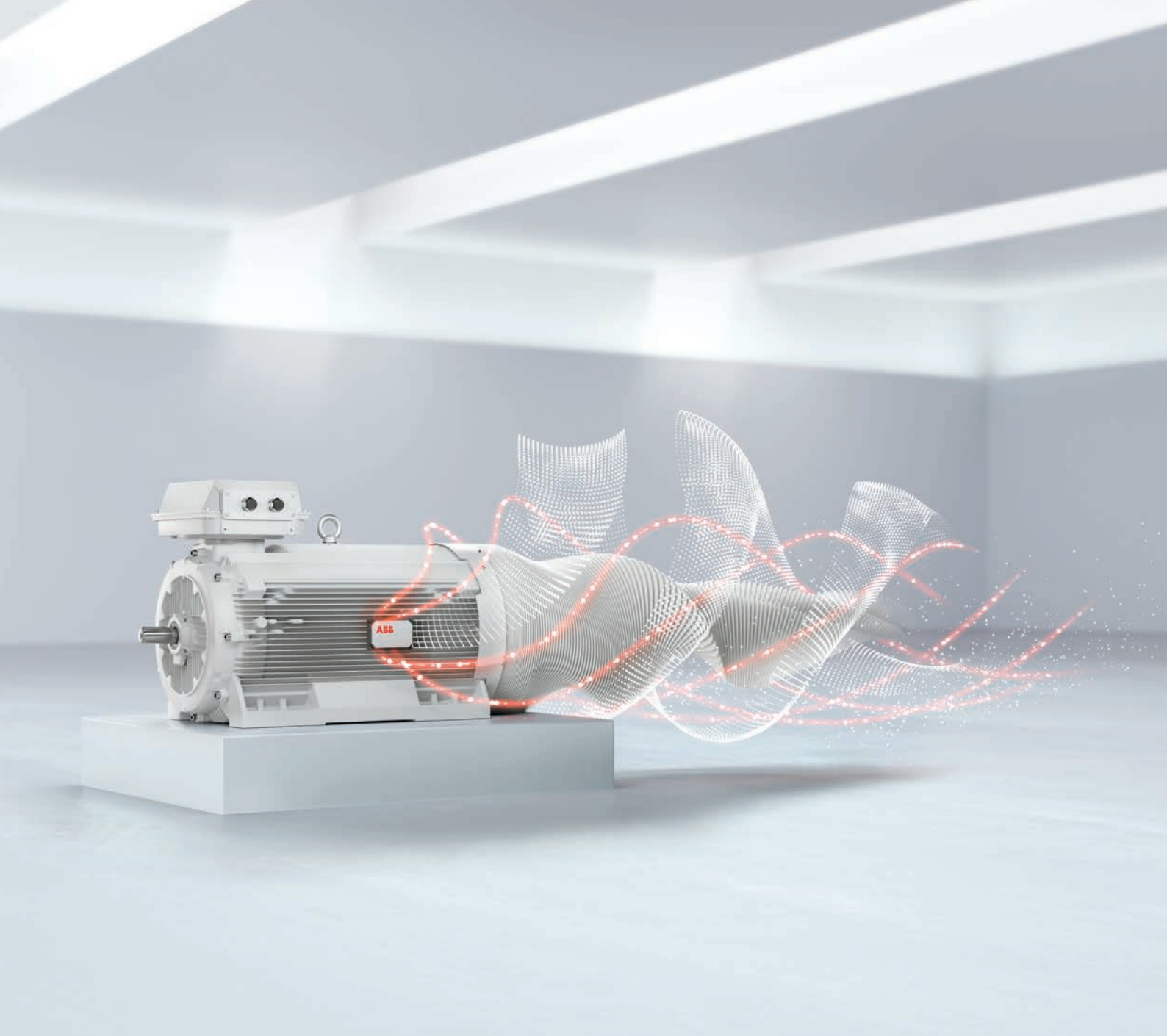
Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Bypass-Sensor
Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Direktstrom-Sensor
Coriolis Massendurchflussmesser /-regler
Ultraschall Volumenstrommesser /-regler
Elektronische Druckmesser /-regler

Vertrieb Österreich:

– hl-trading gmbh –

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





Die Zukunft der digitalen Industrie gestalten mit smarten Produkten von ABB.

Industrielle Produktionsverfahren befinden sich im Umbruch: Durch vernetzte Produktionsmittel lassen sich völlig neue Fertigungsmöglichkeiten realisieren, die signifikante Effizienzsteigerungen, Kosteneinsparungen und benutzerfreundlichere Bedienkonzepte ermöglichen. Mit innovativen Technologien, wie z.B. smarten Sensoren für einen optimalen Motorbetrieb, unterstützt ABB Industrieunternehmen schon heute dabei, diesen Umbruch erfolgreich zu gestalten. www.abb.at



NEW BUSINESS



TIROL



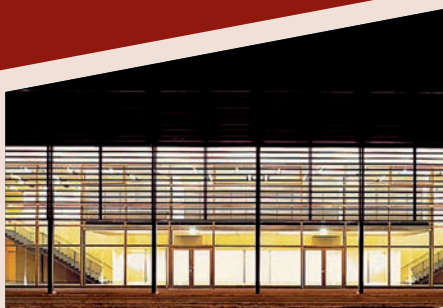
- Die spektakuläre Bond-Erlebnisswelt 007 Elements eröffnet (im Bild Jakob Falkner, Initiator und Bauherr)
- Greenstorm: Erfolgreiches Crowdfunding mit E-Bikes für die Hotellerie
- Darbos Wachstumskurs geht auf

TOURISMUSVERBAND ST. ANTON AM ARLBERG

st. Anton  **ARLBERG**

AM GIPFEL DER KOMMUNIKATION

KONGRESSE UND EVENTS



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 Musik-events 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 Seminarräumlichkeiten 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.

KONTAKT:

kongress@stantonamarlberg.com

T: +43 (0) 5446 2269-55 und T. +43 (0) 5446 2269-54

Vor 20 Jahren machte die TIROLER VERSICHERUNG mit grellen Farben, bissigem Waschtl und einem echt markigen TIROLER Spruch von sich reden. Vorstand Franz Mair blickt zurück.

Tiroler Sprücheklopfer.

Die TIROLER VERSICHERUNG überraschte bereits im Jahr 1998 mit innovativem Biss und war in aller Munde. Ein gelungener Coup in der oft trockenen Versicherungsbranche. Aber fragen wir den damaligen Marketingleiter und heutigen Vorstand Franz Mair selbst, um den spannenden Prozess Revue passieren zu lassen.

Herr Mair, was war ausschlaggebend für die heutige Werbelinie?

Als ich Ende 1996 zur TIROLER – damals noch TILAND – kam, hat mich die einzigartige Chance gereizt, ein Markenkonzept quasi von null weg aufzubauen. Letztendlich war mir klar, dass nur ein völlig neuer Markenauftritt, der auch ein klares Bekenntnis zu unserer Herkunft darstellt, den erhofften Erfolg bringen kann.

Wie standen Ihre damaligen Chefs dazu?

Ehrlich gesagt, viele Marketingexperten haben damals Bedenken geäußert und abgeraten, in das Bestehende derart massiv einzugreifen (z. B. das Logo zu ändern) und den Schwenk zur TIROLER VERSICHERUNG zu machen. Neben Klaus Prilmüller hat sich nur eine zweite Agentur getraut, den gewünschten neuen Weg bei der Werbelinie zu gehen. Mir war klar: entweder diese Werbelinie oder gar keine. Meine damaligen Chefs (Bruno Wozak und Norbert Keller) haben aber großen Mut bewiesen, das Ganze zu starten.

Wie war das mit der Namensänderung?

Wenn man eine derartige Neuausrichtung angeht, muss man konsequent sein. Neben der fertigen Werbelinie und dem neuen Namen fehlte noch das neue Logo zum perfekten Marketingglück. Ich habe Heinz Kemetmüller, den ich von früher kannte, angerufen und gemeint: Heinz, ich habe es extrem eilig, aber bei dir weiß ich, wenn du eine geniale Idee hast, dann hast du sie innerhalb von drei Tagen. Bereits der erste Entwurf war schon im Wesentlichen das heutige Logo. Beim Integrieren des Logos in die Werbesujets hat die Agentur dann ganz schön geschwitzt. Gerade aber das Logo war ein zentrales Element und das zentrale Signal für einen Neubeginn.

Wie haben Sie den Wandel intern und extern „übergebracht“?

Mit der damals neu gegründeten PR-Agentur von Georg Hofherr haben wir auf das richtige Pferd gesetzt. Der Imagewandel vom altherwürdigen Landesversicherer hin zu einem dynamischen, serviceorientierten heimischen Top-Unternehmen setzte ein hohes Maß an Veränderungswillen und an Offenheit voraus.

Wenn Sie zurückblicken, was sehen Sie dann?

Wenn ich 1998 jemandem gesagt hätte, dass wir 2018 vom Auftreten, Image und unternehmerischen Erfolg her so dastehen, wäre ich bestenfalls milde belächelt worden. Heute sind wir wirtschaftlich erfolgreicher denn je und haben eine enorme Präsenz. Bei den Versicherungen halten wir die Themenführerschaft in Tirol. Das ist auch notwendig, schließlich sind wir der einzige heimische Universalversicherer, der in der gesamten Europaregion Tirol-Südtirol-Trentino präsent ist. Wenn ich sehe, dass sich die Werbelinie weiterentwickelt hat und jetzt nach 20 Jahren immer noch „funktioniert“, dann freut mich das schon sehr. Schließlich ist „Nachhaltigkeit“ einer unserer zentralen TIROLER Werte.

20 Jahre Werbelinie – gibt es ein Jubiläumsgeschenk?

Wir lassen unsere Werbelinie mit den klassischen Sujets, den bunten Farben und den markigen Sprüchen im Rahmen eines Gewinnspiels nochmals Revue passieren und hochleben. Dazu laden wir zum Reimen ein und sind schon auf viele kreative Einsendungen gespannt. ■

www.tirolerspruch.at



Vor 20 Jahren noch Marketingleiter, heute Vorstand der TIROLER VERSICHERUNG: Franz Mair.

Nach einer erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne kann das innovative Tiroler Start-up Greenstorm nun seinen Investoren über 130.000 Euro auszahlen.

Payday.

Die 574 Crowdinvestoren des Tiroler Start-ups Greenstorm haben berechtigten Anlass zur Freude. Der Grund: Ende Mai haben sie die erste von insgesamt zehn geplanten Zins- und Tilgungszahlungen erhalten. Insgesamt 131.000 Euro schüttete das Unternehmen aus. Im Rahmen einer Crowdinvesting-Kampagne auf der Plattform CONDA hatten Anleger von November 2017 bis April 2018 über 1,2 Millionen Euro in die Firma investiert. Greenstorm über-

zeugte die Crowd unter anderem mit einem innovativen Verleihkonzept von E-Bikes an die Hotellerie. Außerdem geht das Unternehmen auf internationalen Expansionskurs mit dem Ziel, Europas größtes Händlernetzwerk für gebrauchte Top-E-Bikes zu werden.

Versprechen einlösen

„Wir freuen uns noch immer, dass uns 574 Investoren so viel Vertrauen geschenkt haben“, sagt Philipp Zimmermann, einer der beiden Geschäftsführer

von Greenstorm, sichtlich angetan. „Nun ist die Zeit gekommen, eines unserer Versprechen an die Investoren einzulösen“, fügt er hinzu. Über 130.000 Euro schüttete Greenstorm als erste Tranche der vereinbarten zehn Zins- und Tilgungszahlungen aus, die halbjährlich stattfinden. Die Basisverzinsung des investierten Kapitals belief sich für diese erste Auszahlung auf sechs Prozent, respektive 6,5 Prozent für Investoren der ersten Stunde. Zusätzlich konnten sich die Anleger über eine Bonusverzinsung





Wofür investieren?

»Mit dem Geld konnten wir neue, qualitativ hochwertige E-Bikes von den Herstellern Ghost sowie Scott und Bergamont kaufen. Diese gingen auch an Investoren.«

Philipp Zimmermann, Geschäftsführer von Greenstorm

ihrer Investition in Höhe von 0,406 Prozent freuen, weil das Unternehmen für den Jahresabschluss 2017/18 ein positives Betriebsergebnis in Höhe von rund 620.000 Euro verzeichnet hat.

Start-up im richtigen Fahrwasser

Als Greenstorm im November 2017 den Startschuss für die Crowdfunding-Aktion auf CONDA gegeben hatte, war noch nicht zu erahnen, dass sich diese derart erfolgreich entwickeln wird. „Wir haben innerhalb der sechsmonatigen

Kampagne mehrmals das Crowdfunding-Ziel geknackt. Das erfreut uns natürlich und bestärkt uns in unserem Tun“, erläutert Zimmermann. Bereits einen Monat nach dem Start des Crowdinvestings haben Anleger über 400.000 Euro in das Start-up investiert. Auch das neu gesteckte Ziel, 500.000 Euro, wurde noch im vergangenen Jahr erreicht. 2018 gab Greenstorm schließlich zwei weitere Fundingziele – zunächst 750.000 und schließlich eine Million Euro – aus, beide wurden geknackt. Letztlich konnte

sich Greenstorm zum Kampagnenschluss im April dieses Jahres über eine Investitionssumme von über 1,2 Millionen Euro freuen. „Mit dem Geld konnten wir neue, qualitativ hochwertige E-Bikes von den Herstellern Ghost sowie Scott und Bergamont kaufen“, erklärt Zimmermann. Diese gingen auch an Investoren. Denn ab einem eingebrachten Kapital von 2.500 Euro gewährt Greenstorm nicht nur den Mindestzinssatz in Höhe von



sechs Prozent, sondern der Investor erhält auch für eine Saison ein E-Bike eines namhaften Herstellers. Die Vertragslaufzeit des Nachrangdarlehens für Crowdinvestoren beträgt insgesamt fünf Jahre.

Grünes Geschäftsmodell

Das Unternehmen aus Söll in Tirol verließ 2017 2.600 E-Bikes, 60 Elektroautos



Christian Keck, Geschäftsführer für Export und Vertrieb bei Greenstorm Mobility GmbH, übernahm stellvertretend für das ganze Team den German Innovation Award in Berlin.

sowie 50 Ladestationen an rund 650 Hotelpartner – kostenfrei und üblicherweise für eine Saison. Im Gegenzug erhält Greenstorm Gutscheine für leer stehende Zimmer, die das Unternehmen weiterverkauft. Nach Ende der Verleihfrist geben die Hotelpartner die E-Bikes und E-Cars wieder zurück. Die E-Bikes wartet Greenstorm und verkauft diese an End- sowie B2B-Kunden – mit zweijähriger Herstellergarantie. 2017 konnte das Unternehmen rund 3.500 Stück dieser elektrifizierten Flitzer absetzen.

Klare Ziele

»Bis 2020 möchten wir 3.000 Hotelpartner haben. 30.000 E-Bikes, 400 Elektroautos und 150 Ladestationen wollen wir ebenso bis dahin verleihen. 50.000 E-Bikes möchten wir durch den Verkauf an die Frau, an den Mann bringen.«

Philipp Zimmermann, Geschäftsführer von Greenstorm

„Unser Ziel ist es ganz klar, das europaweit größte Händlernetzwerk für gebrauchte Top-E-Bikes zu sein“, so Zimmermann.

Segel gesetzt Richtung Expansion

Seit diesem Jahr ist Greenstorm auch in Kroatien sowie Slowenien aktiv – neben den bereits vorhandenen Märkten Österreich, Deutschland, der Schweiz und Italien. „Bis 2020 möchten wir 3.000 Hotelpartner haben. 30.000 E-Bikes, 400 Elektroautos und 150 Ladestationen wollen wir ebenso bis dahin verleihen. 50.000 E-Bikes möchten wir durch den Verkauf an die Frau, an den Mann bringen“, erläutert Zimmermann die Zukunftsvision des grünen Unternehmens. Zudem soll die Mitarbeiterzahl weiter steigen und ein zusätzliches Lager sowie Länder-Outlet realisiert werden. Der Geschäftsführer erhofft sich, den angepeilten Umsatz 2018 von rund 14 Millionen Euro auf ambitionierte 120 Millionen Euro im Jahr 2020 erhöhen zu können. Erwarteter Gewinn vor Zin-

sen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) 2020: rund 30 Millionen Euro. 2018 werde man rund drei Millionen Euro erreichen.

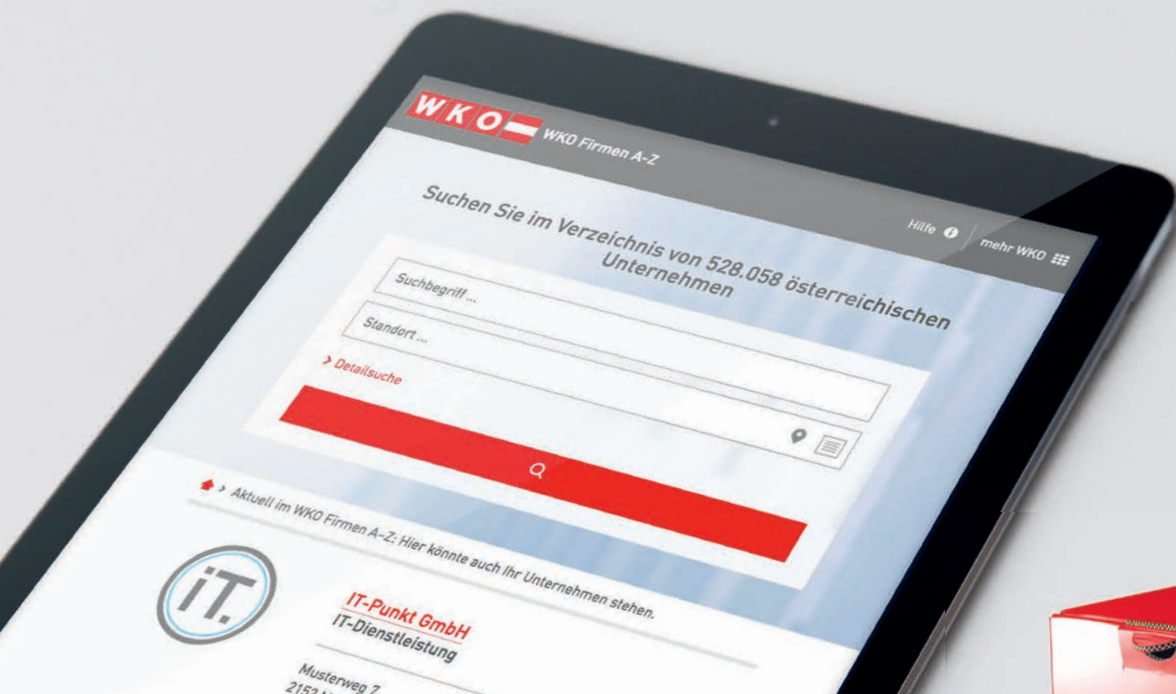
Eine weitere gute Nachricht aus dem Hause Greenstorm: Der German Innovation Award, der branchenübergreifend Produkte und Lösungen auszeichnet, die sich vor allem durch Nutzerzentrierung und einen Mehrwert gegenüber bisherigen Lösungen unterscheiden, ging heuer in der Kategorie „Excellence in Business to Consumer“ an das Tiroler Start-up. **VM**

INFO-BOX

Über Greenstorm

Die Greenstorm Mobility GmbH hat sich das Ziel gesetzt, Europas größtes Händlernetzwerk für gebrauchte Top-E-Bikes zu werden. Mit einem innovativen Verleihkonzept stellt das Unternehmen aus Söll, Österreich, der Hotellerie für einen bestimmten Zeitraum kostenfrei E-Bikes, Elektroautos sowie Ladestationen zur Verfügung. Als Gegenleistung erhält Greenstorm leer stehende Zimmer. Diese veräußert die Firma in Form von Hotelgutscheinen weiter. Nach Ende der Verleihfrist wartet das Unternehmen die gebrauchten Top-E-Bikes und bietet sie zum Kauf an. Mit diesem Konzept spricht Greenstorm nicht nur B2B-Kunden wie Hoteliers und Sporthändler sondern auch Endkunden an. Aktuell beschäftigt die Firma 52 Mitarbeiter. 2017 erreichte sie im Wachstumsranking österreichischer Unternehmen den vierten Platz. Zudem erhielt Greenstorm im gleichen Jahr den Tiroler Innovationspreis in Silber. Heuer zählt Greenstorm unter anderem zu den Ausgezeichneten beim German Innovation Award und beim Österreichischen Innovationspreis Tourismus. International befindet sich das Unternehmen auf Expansionskurs und ist neben Österreich, Deutschland, der Schweiz und Italien seit 2018 auch in Kroatien und Slowenien aktiv.

shop.greenstorm.eu



ZEIGEN SIE WAS SIE KÖNNEN.

WKO Firmen A-Z



wko.at/firmen

» WKO FIRMEN A-Z – IHRE INDIVIDUELLE VISITENKARTE IM WEB

Sie wollen Ihre Produkte und Leistungen online präsentieren? Mit wenigen Klicks und ohne Kosten? Das WKO Firmen A-Z, das aktuellste Firmenverzeichnis der gewerblichen Wirtschaft, ist Ihre individuelle Visitenkarte im Web und bietet zusätzlich wertvolle Services.

Der große Vorteil für Sie: Internet-User und somit potenzielle Kunden und Partner finden schnell Informationen zu Ihrem Betrieb. Das ist wichtig, da viele Kundenkontakte online beginnen. **W** wko.at/tirol **T** +43 5 90 90 5-0

Wo Daniel Craig für Spectre vor der Kamera stand, erleben Besucher nun ein Highlight. Die brandneue James-Bond-Installation in Sölden offenbart sich als cineastisches Gipfelerlebnis.

Spektakuläre Bond-Erlebniswelt auf 3.050 Metern.

Das Setting der Öztaler Bond-Welt könnte kaum besser gewählt sein. Am Gipfel des Gaislachkogls, in Sölden auf 3.050 Meter Seehöhe gelegen, lockt 007 ELEMENTS ins unterirdische Reich eines ewig jungen Mythos der Neuzeit. Die Auffahrt mit einer der modernsten Seilbahnen der Welt eröffnet den prickelnden Spannungsbogen. Während in Spectre Quartiermeister und Tüftler-Genie „Q“ ebenfalls die Vorzüge dieser 3S-Bahn genießen durfte, reiste Bond bekanntlich per Flugzeug nach Sölden an. Das unglaubliche Panorama der Öztaler Alpen

bannte das 24. Bond-Abenteuer in Hollywood-Manier auf die Leinwand, in Echt entfaltet es allerdings noch mehr Wucht. Auffahrt und Ankunft liefern auf dieser besonderen Heldenreise den ersten Akt, der dem Intro eines jeden 007-Abenteuers würdig ist. Die Fernsicht von Söldens herausragendem Skiberg erstreckt sich an klaren Tagen bis zur Zugspitze im Norden und zu den Dolomiten im Süden. Sobald die Augen sich von dieser Naturschönheit zu lösen vermögen, richtet sich der Fokus rasch auf das eigentliche Objekt der Leidenschaft: Tief unter dem von Johann Obermoser

entworfenen ice-Q-Restaurant, in Spectre Schauplatz der Hoffler-Klinik, haben die Bergbahnen Sölden 007 ELEMENTS furios im Inneren des Berges angelegt.

Design von Weltformat in rauer Natur

Gleich einem Geheimversteck verteilt sich die „Cinematique Installation“ unterirdisch auf 1.300 m². Eines wird gleich vorneweg klar: Auf einem Alpengipfel dieser Höhe ist es kalt, man befindet sich schließlich auf über 3.000 Metern. Selbst coolen Besuchern wird angeraten, warme Kleidung zu tragen – auch in Sommermonaten. Die Ent-



scheidung des Architekten, auf Einsatz von Klimatisierung zu verzichten, war grundlegender Teil des Designkonzeptes. Die Location und die umliegende, unberührte Natur im hochalpinen Raum sollten in den Innenräumen ständig präsent sein. Sehr „hot“ präsentiert sich hingegen der eigentliche Inhalt. Außergewöhnliche Kreativköpfe haben in neun Hallen und Kammern eine fesselnde Komposition ausgebreitet, wie es sie weltweit bisher nicht gab. Neil Callow, Setdesigner der vergangenen vier Bond-Filme, von Casino Royale bis zu Spectre, hat in Sölden als Art Director streng über die Realisierung seiner künstlerischen Vision gewacht. „Es war das beste Projekte, das ich je hatte“, schwärmt der 43-jährige Callow. Neben dem Briten war Tino Schaedler von der amerikanischen Kreativschmiede „Optimist Design“ maßgeblich an der visuellen Umsetzung beteiligt. Die in Los Angeles ansässige Firma gestaltet für globale Marken wie Google, Nike oder die Grammy Awards Inszenierungskonzepte.



Miss Moneypenny inmitten architektonischer Brillanz

Durch den „Barrel of the gun“, den Revolverlauf, feuern die Schöpfer der Schau ihre Gäste in sympathisch kleiner Gruppengröße in die Erlebniswelt. Der ballistische Gang zielt auf die betörende Eröffnungssequenz aus Spectre ab – und er nimmt vorweg, welche architektonisches Gesamtkunstwerk hier geboten wird. Architekt Johann Obermoser hat mit 007 ELEMENTS ein Meisterstück museal-touristischer Präsentation geschaffen. Mit seinen nüchternen, bis aufs Äußerste reduzierten Räumlichkeiten zitiert der Tiroler Architekt die Formenklassiker des legendären Bond-Designers Ken Adam. Das >>



explorer
HOTELS

TAGEN

WO ANDERE URLAUB MACHEN

Die 8 neuen und trendigen Tagungshotels in den Alpen sind die perfekte Location für Ihre nächste Firmenveranstaltung.

GREEN MEETING

- ▶ Übernachtung im modernen Design-Zimmer
- ▶ vitales Frühstücksbuffet
- ▶ heller Tagungsraum inkl. Technik
- ▶ Lunchbuffet und Kaffeepause

2 Tage / 1 Übernachtung

ab € 98,- p.P.

TESTSCHLAFEN: Jetzt als Tagungsentscheider die Explorer Hotels gratis testen!
www.explorer-hotels.com/testschlafen

WEITERE PAUSCHALEN:

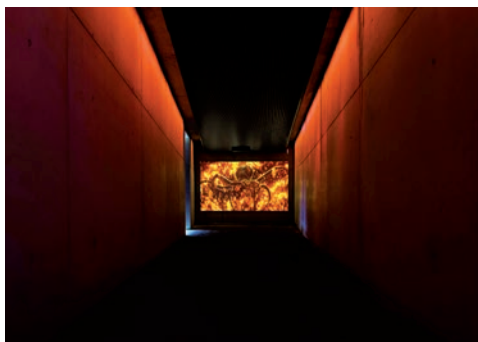
www.explorer-hotels.com/tagung
oder unter Tel. +43 5558/20 333 444



Buchbar in allen Explorer Hotels

- DE ▶ Oberstdorf | Neuschwanstein | Berchtesgaden
- AT ▶ Montafon | Kitzbühel | Zillertal | Hinterstoder Ötztal – NEU ab Dez 2018

» Ambiente erinnert an das Quartier, das der MI6 nach Skyfall und in Spectre im Londoner Untergrund bezog. Man wird im Inneren bis zuletzt das Gefühl nicht los, Figuren wie „M“ oder Miss Money Penny könnten einem hier jeden Moment begegnen – was bei Zweiterer im Verlauf des Rundgangs tatsächlich der Fall ist. Darstellerin Naomi Harris stellt während einer Einstellung den Drehort Sölden in eine Reihe mit den Location-Höhepunkten aus der bald 60-jährigen Bond-Geschichte vor.



Film- und Naturspektakel virtuos kombiniert

Doch vorerst zurück im Drehbuch: Aus dem Revolverlauf geht es zunächst hinaus ins Freie. Die Plaza, ein weiterer

grandioser Aussichtspunkt, lenkt den Blick hinein ins Venter Tal und auf den mächtigen Naderkogel, ehe die nächsten Schritte in die Lobby führen. Starregisseur Sam Mendes begrüßt von der Leinwand herab höchstpersönlich. Der Oscar-Preisträger lässt neben zahlreichen Insiderinfos auch daran teilhaben, weshalb seine Wahl gemeinsam mit dem Produzententeam auf Sölden fiel. Was folgt ist ein mitreißendes Spiegelkabinett mit zentralen Sequenzen aller Bond-Darsteller von Connery bis Craig. Ihm folgt eine wahrhaft schwindelerregende visuelle 360-Grad-Erfahrung. Die bereits erwähnte Naomi Harris legt darin ein optisches Stakato an Setbauten und Drehorten in atemloser Schnittfolge dar. Während einer nächsten Passage öffnet sich 007 ELEMENTS schließlich wieder hin zur Söldener Bergwelt. Der Rundgang gibt auf großflächigen Fensterfronten den Blick frei auf die Gletscherstraße, die sich quasi zu Füßen der staunenden Gäste Richtung Rettenbachferner schlängelt. Auf dieser ausgesetzten Mautstraße riskierten Stuntmen für die zentrale Spectre-Verfolgungsjagd Kopf und Kragen.

Festschmaus für Fans und Film-Nerds

Das anschließende Tech Lab bietet schillernde Agentengimmicks, die Fans Tränen in die Augen treiben (es sei nicht zu viel verraten – eine legendäre Schusswaffe befindet sich darunter). Bemerkenswerte Interaktionsplattformen lassen im Labor tief eintauchen in die computergenerierte Trickkiste der Special-Effects-Virtuos. Anschließend folgt ein weiterer Hingucker von überdimensionalem Format: Das gecrashte Flugvehikel des Filmhelden baumelt in der „Action Hall“ über liebevoll montierten Miniaturen, die das Filmset des finalen Zusammenstoßes zwischen Gut und Böse nachstellen. Ein weiteres von vielen Gustostücken für Film-Nerds. Gerade die Fans bekommen ein Festmahl an Schauwerten serviert, die der Entstehungsgeschichte eines solchen cineastischen Werks näher denn je kommen. Im „Screening

Room“ fügen sich die herausragenden filmischen Puzzlestücke noch einmal in der halsbrecherischen Spectre-Verfolgungsjagd zusammen. Diese wird ebenso wie alle zuvor gezeigten Sequenzen mit der besten Film-, Ton- und Präsentationstechnik in Szene gesetzt, die internationale Spezialhersteller heute zu konstruieren imstande sind. Das Installationsgeschehen mündet schließlich in der Legacy-Hall, der Halle der Legenden. Sie bündelt noch einmal viele große Momente aus all den Jahren an Bond-Geschichte. Von ausgewählten „Behind the scenes“-Aufnahmen bis hin zu den ikonographischen Filmplakaten der Serie reicht das Dargebotene.

Und nicht zuletzt finden Fans im Shop auch begehrten Erinnerungsstücke. Als echter Bond-Fan verlässt man die 007 ELEMENTS emotional (an)gerührt und visuell hochklassig durchgeschüttelt. Den perfekten Abspann bietet schließlich ein Martini oder Espresso auf der Terrasse des ice-Q-Restaurants. **MW**

INFO-BOX

007 ELEMENTS Sölden

Gaislachkogel, 3.050 Meter

Eintrittspreise:

- Erwachsene: 22 Euro
- Jugend: 17 Euro
- Kinder: 12 Euro

Im Eintrittspreis ist die Auffahrt mit der Gaislachkogelbahn I + II nicht inkludiert. Für alle Gäste ohne gültiges Bahnticket (z. B. Skipass, Ötztal Card) gibt es ein Kombi-Ticket, das die Auffahrt mit der Gaislachkogelbahn I + II und den Eintritt für 007 ELEMENTS inkludiert.

Tarife Kombiticket:

- Erwachsene: 54 Euro
- Jugend: 49 Euro
- Kinder: 30 Euro

Alle Infos unter:

www.007elements.soelden.com

SWARCO AG

Der Wattener Verkehrstechnologiekonzern SWARCO arbeitet an der Mobilität von morgen und vernetzt Verkehrsinfrastruktur mit den Reisenden.

Spricht die Ampel mit dem Radler ...

■ SWARCO hat sich zum Ziel gesetzt, die Lebensqualität der Reisenden zu steigern, indem das Unterwegssein schneller, sicherer, bequemer und umweltschonender wird. Die Vernetzung von Verkehrsträgern mit der Infrastruktur ist ein wichtiger Baustein dieser Lösungskompetenz. In Verona, Berlin, Garmisch und Trondheim hat es SWARCO mit dem Ampelassistenten bereits vorgemacht: Daten zur Ampelschaltung werden direkt ins Auto geliefert und geben dem Fahrer an einer Kreuzung Informationen über die Zeit bis zur nächsten Grünphase.

„Am Armaturenbrett sieht man anschließend eine Geschwindigkeitsempfehlung, mit der man auf der ‚grünen Welle‘ surft und auch die nächsten Kreuzungen ohne Wartezeiten und bei geringstmöglichem Spritverbrauch passiert“, erklärt Konzernsprecher Richard Neumann.

Grüne Welle

Nun überträgt SWARCO diesen Service auch auf die Mikromobilität. Auf der weltgrößten Verkehrstechnikmesse in Amsterdam präsentierte das Unternehmen jüngst eine App, die Radfahrern Infos über die grüne Welle an Kreuzungen gibt. In Dänemark, einem der radfahrerfreundlichsten Länder, laufen bereits Tests. Über das Smartphone erhalten die Radler Infos zum Status der Ampel an der nächsten Kreuzung. Ein optischer Balken (künftig auch ein akustisches Signal) weist auf die aktuelle Geschwindigkeit hin und ist mit der Schaltphase der nächsten Ampel korreliert. So weiß der Radler oder die Radlerin, dass er oder sie eventuell etwas fester in die Pedale treten muss, um noch bei Grün über die Kreuzung zu kommen, oder ob er oder sie locker ausrollen kann, da die Ampel ohnehin erst bei Rot erreicht werden kann.

Informationen in Echtzeit

Auch die Warnanhänger am Rand der Autobahn können inzwischen mehr als nur Geschwindigkeitsbegrenzungen und die Verschwenkung in einen Baustellenbereich



Schneller, sicherer, bequemer und umweltschonender unterwegs: mit SWARCO

anzeigen. „Neu ist, dass nun zugleich Informationen in Echtzeit über den Trailer und künftig in entsprechend vernetzte Fahrzeuge geliefert werden“, erklärt SWARCO Vorstandsmitglied für Intelligent Transport Systems, Michael Schuch. „Sensoren erfassen anonymisiert die Bluetooth-Signale von Mobiltelefonen am Anfang und am Ende einer Autobahnbaustelle und ermitteln so die Durchfahrtszeit. Auf dem Warnanhänger vor der Baustelle wird dann in Minuten die Verzögerung angezeigt, die sich aufgrund der Baustelle ergibt.“ SWARCO hat mit diesen neuen Service nicht nur das Interesse europäischer Autobahnbetreiber geweckt, sondern wurde dafür auch mit dem Burgenländischen Innovationspreis ausgezeichnet.

SWARCO Vorstandsmitglied Philipp Swarovski weist auf die Bedeutung der Fahrbahnmarkierungen im Zeitalter des (teil-)automatisierten Fahrens hin: „Damit sich die modernen Fahrzeuge mit Spurhalteassistent auf der Straße gut orientieren können und die Fahrspuren sozusagen maschinenlesbar werden, sind retroreflektierende und gut instand gehaltene Fahrbahnmarkierungen unerlässlich.“

Unternehmen mit Herz

Was 1969 mit einer kleinen Glasperlenfabrik in Amstetten begann, ist fast 50 Jahre später der stark gewachsene internationale Verkehrstechnologiekonzern SWARCO mit mehr als 3.600 Beschäftigten in 80 Firmen und einem Jahresumsatz von zuletzt 675 Millionen Euro. Straßentunnel in Stockholm, Parkhäuser im United Kingdom, Autobahnleitsysteme in ganz Deutschland, der öffentliche Nahverkehr in Barcelona, der Flughafen von Sydney, die Interstate Highways der USA, die Straßenkreuzungen in Dubai oder La Paz funktionieren allesamt mit SWARCO Hard- und Software.

Das Herz des Firmengründers Manfred Swarovski hat kürzlich aufgehört zu schlagen. Doch über 3.600 Herzen schlagen weiter für sein Lebenswerk SWARCO und für die Zukunft der Mobilität.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SWARCO AG

6112 Wattens, Blattenwaldweg 8

Tel.: +43/5224/58 77-0

office.ag@swarco.com

www.swarco.com

Das Abfallentsorgungsunternehmen Freudenthaler ist führender Partner der Industrie im professionellen Abfallmanagement. Die angebotenen Leistungen gehen jedoch weit darüber hinaus.

Exzellente Abfallentsorgung für Westösterreichs Industrie.

Von den gefährlichsten Chemikalien bis hin zu Gewerbeabfällen in Containern. Freudenthaler bietet als Gesamtanbieter für nahezu jede Entsorgungsanforderung eine attraktive Lösung an. Freudenthaler hat mit seinen in Westösterreich führenden Kapazitäten eine wichtige infrastrukturelle Funktion als zentraler und leistungsfähiger Entsorger. Es werden am Standort in Inzing mittlerweile pro Jahr 60.000 Tonnen gefährliche und nicht gefährliche Abfälle übernommen, von welchen ein großer Anteil in den eigenen Anlagen zur umweltschonenden Behandlung gelangt.



Ingeborg Freudenthaler und Prokurist Christian Sailer: „Management mit Begeisterung – im Dienste der Kunden.“

INFO-BOX

Leistungen:

- Sammlung und Behandlung von gefährlichen und nicht gefährlichen Abfällen
- Gewerbeabfallsammlung & Behandlung
- Tankreinigung, -sanierung, -handel
- Altlastensanierung
- Fettabscheiderreinigung
- Ölabscheiderreinigung
- 24-h-Notruf

Viele Vorteile für Kunden

Dabei verfügt Freudenthaler über 55 bestens ausgebildete Mitarbeiter, welche ein breites Know-how in den Bereichen Chemie, Gefahrguttransport, Projektabwicklung bzw. Behandlung aufweisen. Der Entsorger geht dabei konsequent den Weg der Behandlung der Abfälle am eigenen Standort. Für große Mengenströme aus der heimischen Industrie, wie z.B. für Bohremulsionen, Öl-Wassergemische, Wasserlacke, Säuren/Laugen oder aber sortierfähige Baustellenmisch- und Gewerbeabfälle stehen modernste Behandlungsanlagen zur umweltschonenden Verarbeitung der Abfälle in Inzing zur Verfügung.

Freudenthaler bietet durch dieses Spektrum für seine Kunden die Möglichkeit, den gesamten Bedarf an Entsorgungsdienstleistungen mit einem einzigen Abnehmer zu realisieren, und damit verbunden den Benefit, die Verwaltungsarbeit im Bereich Entsorgung weitestmöglich zu reduzieren und die eigene Organisation schlank und effizient zu halten.

Excellence im Management

Die Schaffung eines solchen, schlagkräftigen Gesamtmodells fordert an der Spitze des Unternehmens ein vorausblickendes und professionelles Management. Ingeborg Freudenthaler gelang es, damit eines der wirtschaftlich stabilsten und erfolgreichsten Unternehmen in Westösterreich aufzubauen. Dies wurde innerhalb der letzten Jahre regelmäßig – z. B. als Preisträger im Rahmen des Wettbewerbs „Austria's Leading Companies“, welcher unter anderem durch den KSV1870 und PwC Österreich ver-



Behandlungserfolg: Freudenthaler behandelt einen großen Anteil der übernommenen Abfälle am eigenen Standort. Die damit verbundene Ressourcenschonung bei gleichzeitiger Kostenoptimierung schaffen eine Win-win-Situation für Kunden und Öffentlichkeit.

geben wird – bestätigt. Geschäftsführerin Ingeborg Freudenthaler und Prokurist Christian Sailer dazu: „Ein exzellentes Gesamtkonzept, gepaart mit nachhaltigem Denken in jeder Hinsicht. Das macht uns zum ersten Ansprechpartner im Bereich professionelle Abfallentsorgung in Westösterreich und zu einem der attraktivsten Arbeitgeber in der Region.“

 **FREUDENTHALER**
exzellent behandelt

KONTAKT

Freudenthaler GmbH & Co KG
6401 Inzing, Schießstand 8
office@freudenthaler.at
www.freudenthaler.at

TAGEN IM HERZ DER ALPEN

Die Einzigartigkeit Tirols, die Natur und die Berge in Kongresse, Tagungen, Seminare und Incentives einzubinden, macht Tirol zum begehrtesten Convention-Kraftplatz der alpinen Welt.

Die Kombination aus alpin und urban, gepaart mit Tiroler Herzlichkeit sowie Handschlagqualität, bleibt den Teilnehmern nachhaltig in Erinnerung. Nicht selten wird aus einem Kongressgast ein Urlaubsgast und umgekehrt. Tirols modernste Infrastruktur kommt hier allen zugute. Wo sonst kann man seine Mittagspause auf 2.000 m Höhe verbringen oder an einem einzigen Tag Skifahren und Raften?

Die über 60 qualitätsgeprüften Tiroler MICE-Partner setzen auf Regionalität und Nachhaltigkeit. „Das Leben ist zu kurz für langweilige Meetings!“ Das haben sich unsere Anbieter auf die Fahnen geheftet und überraschen zu jeder Jahreszeit mit außergewöhnlichen Aktivitäten und Rahmenprogrammen. Als Destination der kurzen Wege

steht Tirol für flexible, unvergleichliche Meetings mit Mut, Motivation und Mehrwert. Tirol hat sich laut der mira-Statistik (Meeting Industry Report Austria) 2017 im Kongress- und Tagungsgeschäft mit einer Gesamtsteigerung von 47,8 Prozent auf knapp 2.000 Veranstaltungen im bundesweiten Vergleich überdurchschnittlich entwickelt.

Auch im Convention-Business geht es um Emotionen. Unsere Agenturen und Locations gehen individuell auf die außergewöhnlichsten Wünsche der Kunden ein und bieten maßgeschneiderte Programme sowie Incentive-Highlights mit WOW-Effekt.

convention. 



Das Convention-Bureau-Tirol-Team

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Convention Bureau Tirol

6020 Innsbruck

Maria-Theresien-Straße 55

Tel.: +43/512/532 06 75

convention@tirol.at

www.convention.tirol.at

convention. 

Tagen mit Weitblick

www.convention.tirol.at



Beim Bundesliga-Aufsteiger FC Wacker Innsbruck ist in der neuen Saison eine Smartphone-App zur Schulung der Tormänner im Einsatz.

Digitale Unterstützung beim Tormanntraining.

Die Digitalisierung macht auch vor dem Fußballfeld nicht halt. Als Wacker Innsbruck Ende Juni das Training für die Bundesliga-Saison aufnahm, kam bei den Tormännern auch eine App zum Einsatz. Der Kern der Tormann-App sind Schulungsinhalte mit Bildern, Texten, Videos und Audiofiles. Zur Spielvorbereitung gibt es zu jedem Gegner des Tiroler Traditionsvereines verschiedene Dossiers mit Fakten und Taktikvideos. Angelegt und verwaltet werden die Inhalte von Tormanntrainer Dominik Bichler, der mit 28 Jahren zu den jüngsten Tormanntrainern in der österreichischen Bundesliga-Geschichte gehört. „Die Wacker-Tormanntraining-App ist als Zusatz zum Training und zu den Besprechungen gedacht. Die Tormänner sollen durch die App ihr eigenes Wissen sofort reflektieren können und techni-

sche und taktische Situationen leichter erkennen.“

App für Profis, Amateure und Nachwuchs

Ein Chat ersetzt Messaging-Dienste wie WhatsApp. „Aufgrund der Chatfunktion der App ist es möglich, dass die Kommunikation zwischen mir und den Tormännern in einem datengeschützten Rahmen stattfindet, in dem nichts nach außen dringt“, erklärt Bichler. Geplant ist, dass die App nicht nur bei den Wacker-Profis und -Amateuren zum Einsatz kommt, sondern altersgerecht auch bei den Nachwuchsspielern. „Mit der App bekommt dann zum Beispiel ein U10-Tormann theoretische Unterlagen zur Verfügung gestellt, die entsprechend unserer Ausbildungsphilosophie im kommenden Jahr im spezifischen Tormanntraining behandelt werden“, so der Tormanntrainer.

Digital Natives am Spielfeld

Digitale Hilfsmittel sind im Fußball seit Jahren gang und gäbe, Taktikschulungen via Smartphone sind allerdings noch relativ neu. Entwickelt wurde die App vom in Innsbruck gegründeten Trainingsanbieter Institute of Microtraining. „Die derzeitige Spielergeneration gehört zu den ‚Digital Natives‘, sie sind mit den digitalen Medien aufgewachsen. Informationen sollten für sie daher schnell, interaktiv und von überall zugänglich sein“, erklärt Christian Schernthaler, MSc, Head of Product am Institute of Microtraining (IOM). 2010 in Innsbruck gegründet, zählt IOM zu den Vorreitern im Mobile-Learning-Sektor. Das Unternehmen verfügt über rund 200 methodisch ausgebildete und zertifizierte Trainer in ganz Europa. Niederlassungen gibt es in Österreich, Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden und Großbritannien. **VM**



FC-Wacker-Innsbruck-Tormanntrainer
Dominik Bichler



Christian Schernthaler, Head of
Product am Institute of Microtraining

HANDEL & BERATUNG IN DER INDUSTRIELLEN MESSTECHNIK

WANZEL

messbar voraus

Seit über 40 Jahren berät und betreut WANZEL aus Wien seine Kunden bei der Umsetzung von Projekten auf dem Gebiet der Mess- und Prüftechnik.

40 Jahre an Erfahrung und Know-how machen die Firma WANZEL zu einem wichtigen Partner für die Erstellung von für die Kunden maßgeschneiderten Lösungen in den Bereichen Qualitätssicherung, Prozessüberwachung und Produktentwicklung. Der Fokus liegt auf Messsystemen und Handmessmitteln in den Bereichen der Längmesstechnik, Drehmoment- und Zug-Druck-Prüfung, Oberflächenprüfung, der optischen Messtechnik sowie auf Software zur Durchführung von Prozessfähigkeits- und Messmittelfähigkeitsanalysen.

Das Produktportfolio:

- Zug-Druck-Messtechnik
- Messdatenanalyse- und Monitoringsoftware Q-DAS

- Bohrungsmesssysteme
- Multisensor- und Computertomographie-messsysteme
- Videoendoskopie
- Drehmomentmesssysteme
- Messmikroskope und Videomesssysteme
- Auswuchtsysteme und Schwingungsmesstechnik

Neben Messtechnik, Kalibrierung, Inspektion, Spanntechnik und Software zum Auswerten und Analysieren bietet WANZEL auch Seminare an. Denn theoretisches Wissen und die korrekte Interpretation von Verfahrensanweisungen und Normen sind die Grundvoraussetzung für die effiziente und korrekte Umsetzung von Vorgaben der Qualitätssicherung.

In Kooperation mit zahlreichen Fachexperten wird den Kunden ein umfangreiches Angebot an Schulungen zu theoretischen Inhalten und zur korrekten Anwendung von Messsystemen und Softwareprodukten angeboten.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H.

1220 Wien, Wagramer Straße 173/D

Tel.: +43/1/259 36 16-10

Fax: +43/1/259 36 17

h.hickl@wanzel.com

www.wanzel.com

Bezahlte Anzeige

KRAFT IST UNSERE STÄRKE

WANZEL

messbar voraus



- △ Materialanalysen mit Kraft-Wegdiagrammen und Parameter
- △ Zug-Druckanalysen samt grafischer Auswertung und Ausgabe der Kennwerte
- △ Drehmoment-Drehwinkel Messungen und Schraubanalysen
- △ Reibwertanalysen von Verschraubungen und Oberflächen
- △ Gerätezusammenstellungen für Versuchsreihen und Dauertests

Wanzel *messbar voraus*

Ausgezeichnet mit dem renommiertem Energy Globe Austria: Eine Technologie aus dem MCI brachte sensationelle Ergebnisse beim Abbau anthropogener Spurenelemente aus Abwässern. **Forschungskooperation räumt ab.**

Die Unternehmerische Hochschule MCI in Innsbruck schreibt eine weitere Erfolgsgeschichte: Bei der Vergabe der Energy Globe Austria Awards 2018 überzeugte eine auf einer MCI-Technologie beruhende Einreichung die Jury: Der Energy Globe in der Kategorie WASSER ging in an das Kooperationsprojekt „C-ION“. Unterstützt wurde das Projekt von der Kooperationsförderung des Landes Tirol sowie des Landes Salzburg.

der neuartigen Verfahrenskombination konnte in der Kläranlage Bad Reichenhall demonstriert werden. Das Verfahren ist bereits marktreif, die Planungen für den industriemäßigen Einsatz in Großanlagen sind angelaufen.

Innovative C-ION Technologie

In Abwasserreinigungsanlagen finden sich trotz hoher Reinigungsleistung immer noch substantielle Mengen anthropogener, also vom Menschen verursach-

dem MCI-Spin-off IonOXess sowie der TU München wurde nun ein neuartiges Verfahren entwickelt, mit dem auf möglichst nachhaltige und ressourcenschonende Weise eine hochwirksame Entfernung von Spurenstoffen gelingen soll. Eine Ultrafiltrationsmembrane wird mit nichtthermischem Plasma (NTP) kombiniert, also eine mechanische Abtrennung der festen Stoffe sowie eine chemisch-oxidative Behandlung. Nach einer Behandlungsdauer von 40 Minuten konnten die Spurenstoffe um über 70 Prozent, manche Verbindungen sogar um 95 Prozent abgebaut wurden. Die Keimzahlen konnten nahezu auf null reduziert werden. Des Weiteren zeigt sich, dass das neuartige Verfahren wesentlich energieeffizienter und ressourcenschonender als konventionelle Verfahren betrieben werden kann. Die Einsparungen betragen bis zu 50 Prozent. Untersucht wurde insbesondere der Abbau der Spurenstoffe Diclofenac, Sulfamethoxazol und Carbamazepin.

Energy Globe Award

Der Energy Globe Award – im Jahr 1999 in Österreich begründet – ist heute der weltweit renommierteste Umweltpreis. Er zeichnet herausragende, nachhaltige Projekte mit Fokus auf Ressourcenschonung, Energieeffizienz und Einsatz erneuerbarer Energien aus. Aus 170 Ländern bewerben sich innovative Projekte und Initiativen um den Energy Globe Award, der auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene präsentiert wird. Die Auszeichnung erfolgt in den sechs Kategorien Erde, Feuer, Wasser, Luft, Jugend und „Sustainable Plastics“.

MW
www.mci.edu/de



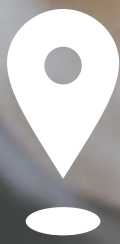
Stellvertretend für das Projektteam nimmt SFC-Prokurist Simon Jabornig (rechts) den Preis entgegen. Links: Laudator Johannes Kastenhuber.

Funktionsfähigkeit bewiesen

Im Rahmen des Siegerprojektes „C-ION“ wurde ein hochwirksames Entkeimungs- und Reinigungsverfahren entwickelt, um anthropogene Spurenstoffe und problematische Keime aus Abwässern zu entfernen. Die Funktionsfähigkeit

ter Spurenstoffe, die im weiteren Verlauf wieder in die Flüsse gelangen können. Um diese zu entfernen, benötigt es aufwendige ergänzende Aufbereitungstechnologien.

Im Rahmen des Kooperationsprojektes zwischen MCI, der SFC Umwelttechnik,



**YOUR
PLACE
TO BE**

UNTERBERGER
Immobilien

BÜRO-, PRODUKTIONS-, LAGER- UND VERKAUFSFLÄCHEN ZU VERMIETEN

PROVISIONSFREI



SÜDPARK KUFSTEIN

- 400 m² Büro- & Verkaufsfläche
- 180 m² Produktions- & Lagerfläche
- verkehrsgünstige Lage in der Nähe der Autobahnanschlussstelle Kufstein Süd



PROVISIONSFREI



UNTERBERGER PARK KUFSTEIN

- 590 m² Halle
- 370 m² Lager
- 220 m² Büro
- Ausreichend Stellplätze
- Flächen teilbar



PROVISIONSFREI



WESTPARK WÖRGL

- 255 m² Büro- und Verkaufsfläche
- verkehrsgünstige Lage am Autobahnanschluss Wörgl West
- perfekte Infrastruktur
- vielfältiger Branchenmix (Fachmarktzentrum)
- Ausreichend Stellplätze



UNTERBERGER
Immobilien

UNTERBERGER IMMOBILIEN GMBH
SALURNER STRASSE 38, 6330 KUFSTEIN
www.unterberger-immobilien.cc

RENE MÖLLINGER, BA
Mobil: +43 (0) 664 813 16 39
rene.moellinger@unterberger-immobilien.cc



LIOT KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH



Der Firmenstandort im Tiroler Dölsach

Die Firma LIOT (LIenz OstTirol) Kunststofftechnik GmbH steht seit nunmehr 25 Jahren für umfassendes Know-how in den vielfältigsten Bereichen des innovativen Kunststoffbaus.

Innovativ ins Jubiläumsjahr

■ Schon seit seiner Gründung im Jahr 1993 beschäftigt sich LIOT mit der Be- und Verarbeitung von Kunststoffen und steht als Synonym für Innovation, Präzision und Qualität. Nach dem altersbedingten Ausscheiden von Firmengründer Klaus Blätterbauer 2013 und der Übernahme des Unternehmens durch Fa. Hawle Deutschland und die Brüder

Eder kann der erfolgreiche Weg fortgesetzt werden. Die großzügige Erweiterung der Produktionsfläche und Investitionen in Maschinen sowie Produkt-, Markt- und Personalentwicklung sichern die Arbeitsplätze der mittlerweile 24 Mitarbeiter wie auch den Standort in Dölsach und ermöglichen das Eindringen in neue Märkte und damit eine

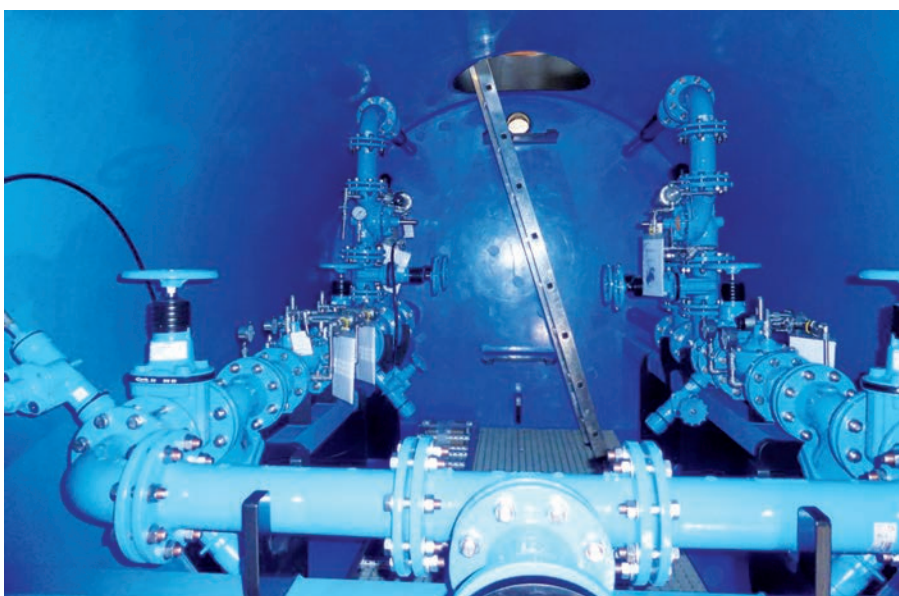
stabile, positive Entwicklung des Unternehmens.

Kleinste Speicher bis komplexe Anlage

Im Besonderen widmet sich das Unternehmen dem sensiblen Thema Trinkwasser. Die Leistungen von LIOT umfassen neben Konzepterstellung und Planung auch die Produktion und, wo nötig, die Montage – vom kleinsten Speicher bis zur komplexen Anlage. Durch die Verschmelzung mit der Fa. Etertub GmbH im Jahr 2016 konnte sich LIOT zusätzlich mit den ÖVGW-zertifizierten Produkten „Behältersanierung mittels Etertub-Aqua PE-Profilplatte“ und „Trinkwasserbehälter aus monolithischen PE-Wickelrohren“ am Markt unter den Namen „ertetub“ etablieren. Die verarbeiteten thermoplastischen Kunststoffe bieten ein breites Spektrum physikalischer Eigenschaften, wie z. B. Wetter-



Die Geschäftsführung der LIOT Kunststofftechnik GmbH: Andreas Eder (li.) und Michael Eder (re.)



Oben: Trinkwasserversorgungsanlage 600 m³ Speichervolumen, unten: Innenleben Armaturen-schacht, rechts: Zusammenbau Lagerbehälter für Chemikalien

festigkeit und Temperaturbeständigkeit, Schlagzähigkeit, Lebensmittelechtheit u. v. m. Daher sind den Einsatzgebieten der Behälter und Apparate kaum Grenzen gesetzt.

Je nach Anforderung verarbeitet das Unternehmen die unterschiedlichsten Kunststoffe wie PE, PP, PVC oder PVDF. Im Fachbetrieb für Kunststoffverarbeitung ist die Auswahl des richtigen Materials garantiert, im haus-eigenen Technikum erfolgen statische Aus-legung und CAD-Konstruktion mit 3D-Visu-alisierung. LIOT produziert diese hochwer-tigen Produkte auch für die chemische und

verfahrenstechnische Industrie, für die holzverarbeitende Industrie und auch die Pharma- und Lebensmittelindustrie.

25 Jahre LIOT

Die Fa. LIOT ist TÜV-zertifiziert und gilt als Fachbetrieb nach WHG, zur Verarbeitung gelangen geprüfte Materialien. Für beste Qualitätsarbeit sorgen topmotivierte, gut geschulte Mitarbeiter – die Mehrzahl sind geprüfte Kunststoffschweißer nach DVS. Seit Sommer 2013 wird auch Fachpersonal im Lehrberuf „Kunststoffformgeber“ aus-



gebildet, um so die erfolgreiche Zukunft des Unternehmens auf Basis der Mitarbeiter weiter abzusichern.

Neben den täglichen Herausforderungen eines produzierenden KMU beschäftigt sich die Fa. LIOT im Jubiläumsjahr 2018 zusätzlich mit dem Thema „Nachhaltig Wirtschaften und Gemeinwohl“. In einer Arbeitsgruppe erarbeiten Osttiroler Unternehmen Methoden zur Steigerung des Gemeinwohls und erstellen dazu einen Bericht.



etertub

LIOT

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

LIOT Kunststofftechnik GmbH

9991 Dölsach, Bahnhofstraße 230

Tel.: +43/4852/718 88

office@liot.at, www.liot.at

Das Tiroler Familienunternehmen Darbo befindet sich sowohl im In- als auch im Ausland auf Wachstumskurs. Ein neues Lager in Stans bietet zudem ab Oktober 2018 doppelte Kapazität.

Fruchtbares Geschäftsjahr.



Die A. Darbo AG, Österreichs führender Konfitüren- und Honiganbieter, präsentierte am 15. Juni 2018 im Zuge der Hauptversammlung die Zahlen zum Geschäftsjahr 2017. Mit einem Umsatz von 138 Millionen Euro erreichte das Tiroler Familienunternehmen ein Umsatzplus von 3,8 Prozent. Als äußerst fruchtbar erweist sich auch weiterhin die Exportstrategie – die bereits in den Vorjahren hohe Exportquote stieg weiter auf 52,5 Prozent. In Österreich hält Darbo seine Position als Nummer eins im Konfitüren- und Marmeladensegment mit nunmehr 59,2 Prozent. „Der Gesamtmarkt für Konfitüren und Marmeladen hat in Österreich im vergangenen Jahr stark zugelegt. Darbo gelang der Großteil an Zuwächsen im Export – aber auch im Inland wurde trotz hoher Marktanteile ein Plus erzielt. Das ist vor allem

Qualitätssicherung

»Größte Herausforderung bleibt die Beschaffung von Früchten in hoher Qualität. Auch in Zeiten der Knappheit ist es für uns keine Option, auf schlechtere Früchte auszuweichen, denn Qualität und Geschmack sind unsere Konstanten.«

Martin Darbo, Vorstandsvorsitzender der A. Darbo AGs



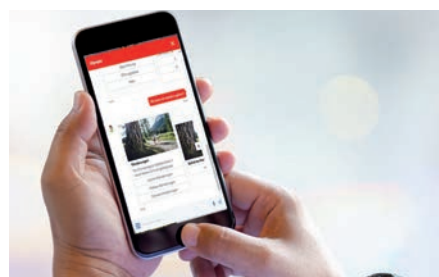
auf die erfolgreiche Einführung des ‚Tagtraum‘, eines neuen Desserts im Kühlregal im Lebensmitteleinzelhandel, zurückzuführen“, freut sich Martin Darbo, Vorstandsvorsitzender der A. Darbo AG, über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2017. Mit einem Marktanteil von 59,2 Prozent ist Darbo weiterhin klarer Marktführer bei Konfitüren und Marmeladen in Ös-

terreich. Auch beim Honig behauptet Darbo seine Position als österreichischer Marktführer, trotz leichten Rückgangs beim Marktanteil auf 32,8 Prozent. Bei den Sirupen konnte Darbo den Marktanteil leicht ausbauen und ist mit 16,2 Prozent (2016: 15,5 Prozent) die Nummer zwei (Quelle: Nielsen Österreich, wertmäßig; klassischer LEH ohne Harddiskont). >>

ARTIFICIAL INTELLIGENCE IM TOURISMUS NUTZEN

Der touristische Komplettlösungsanbieter feratel antwortet mit innovativen Lösungen auf die Herausforderungen der Digitalisierung.

Alexa und Co. ersetzen immer öfter traditionelle Wege der Informationssuche. So bilden die sprachgesteuerten Wunderboxen für viele Menschen bereits heute das Fundament zahlreicher Freizeit- und Urlaubsentscheidungen. Diese Tatsache bedingt, dass auch die Tourismusbranche altbekannte Prozesse verlassen bzw. adaptieren und Kreisläufe neu denken muss.



Herausforderungen erkennen und mit innovativen Lösungen antworten ist eine wesentliche Stärke von feratel. In Kooperation mit Onlim, einem Spin-off der Universität Innsbruck, hat feratel ein Produkt auf den Markt gebracht, das eine automatisierte Erstellung, Verwaltung und Verteilung touristischer Inhalte an Chatbots und Intelligente Assistenten ermöglicht. Die Basis der ONLIM Deskline® Edition bildet dabei die Datenannotation aus dem gigantischen feratel Deskline® Content Pool.

Die Software ist multichannelfähig und somit als Widget für eigene Websites, als Facebook Messenger Bot sowie als Anbindung an Smart Speaker wie den Sprachassistenten Alexa verfügbar. Gäste und InteressentInnen können damit sehr früh in der Customer Journey direkt bei den Micro-Moments



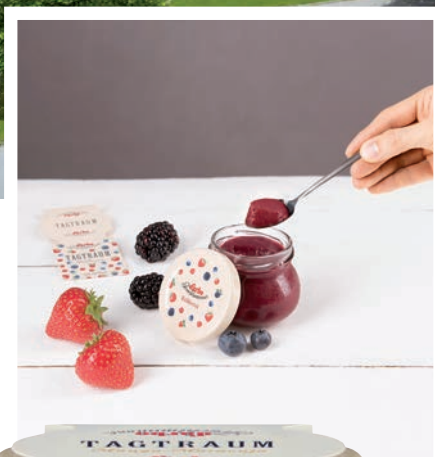
V.l.n.r.: feratel Manager New Media Matthias Renn, CEO feratel media technologies
Dr. Markus Schröcksnadel

abgeholt werden und erhalten jederzeit aktuelle, authentische sowie qualitativ hochwertige Informationen rund um die jeweilige Destination. Die ONLIM Deskline® Edition bietet TouristikerInnen die ideale Voraussetzung, um den Herausforderungen der Digitalisierung zu begegnen und Chatbots sowie intelligente Assistenten bestmöglich zu nutzen.

Weitere Informationen unter:

www.feratel.at/loesungen/chatbots/

feratel 
window to the world



» Exporte weiterhin im Wachsen

In Darbos wichtigstem Exportmarkt Deutschland konnte der Marktanteil bei Konfitüren und Marmeladen auf 4,7 Prozent (2016: 4 Prozent) gesteigert werden. Auch an deutsche Gastronomiebetriebe und Bäckereien wurde 2017 deutlich mehr abgesetzt. Äußerst positiv entwickelten sich im vergangenen Jahr zudem die Märkte Italien, Russland und China, rückläufig hingegen die USA.

Investitionen: Lagerkapazität in Stans wird mehr als verdoppelt

Auch die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist verglichen zum Vorjahr von 349 auf 375 gestiegen. Damit zählt das Tiroler Familienunternehmen zu den bedeutendsten Arbeitgebern in der Region.

Auf Basis des erfolgreichen letzten Jahres setzt Darbo im Jahr 2018 auf Weiterentwicklung und Zuwachs: So entsteht derzeit am Standort Stans ein neues, vollautomatisches Hochregallager für Fertigprodukte. Die Lagerkapazität in Stans wird damit mehr als verdoppelt. Bereits im Oktober 2018 wird das Lager in Betrieb sein.

„Wir blicken mit Weiterentwicklungen und Zuwächsen äußerst positiv in die Zukunft. Größte Herausforderung bleibt allerdings die Beschaffung von Früchten in hoher Qualität. Auch in Zeiten der Knappheit ist es für uns keine Option auf schlechtere Früchte auszuweichen, denn Qualität und Geschmack sind unsere Konstanten“, betont Martin Darbo, Vorstandsvorsitzender der A. Darbo AG. **VM**

SEIT 1997 IM DIENSTE DER WIRTSCHAFT

Die CQS Messtechnik GmbH aus Vomperbach in Tirol ist ein Kalibrierlabor mit Akkreditierung nach EN ISO/ IEC 17025C.



1997 gründeten Christoph Flörl, Arno Melekusch und Horst Hickl die CQS Messtechnik GmbH. Bereits nach kurzem Bestehen der Firma erhielt CQS die Akkreditierung für die Messgröße Länge sowie die Erweiterung der Akkreditierung für die Messgrößen Drehmoment und Masse.

1998 war das Unternehmen bereits so gewachsen, dass die Übersiedlung in ein größeres Firmengebäude in Vomperbach stattfand. Im Herbst 2001 eröffnete die Firma CQS im Rahmen einer Hausausstellung ihren neuen modernen Schulungsraum.

2005 wurde der Bescheid als Eichstelle für nicht selbsttätige Waagen der Klassen I, II, III und IIII erteilt. Im Oktober 2005 wurde die Erweiterung der Eichstelle für Waagen bis 100 t genehmigt. Ein Jahr später: Um den

Kundenanforderungen gerecht zu werden, wird der Akkreditierungsumfang der Messgröße Drehmoment um anzeigende Drehmomentschlüssel erweitert. CQS ist nun Eichstelle für selbsttätige Waagen.

Im Jahr 2013 wurden im Rahmen eines Erweiterungsaudits der Kalibrierstelle in der Messgröße Masse nicht selbsttätige Waagen bis 20.000 kg in den Kalibrierumfang aufgenommen.

Auch der Akkreditierungsaudit für die Eichstelle wurde ohne Probleme gemeistert. Letztes Jahr erhielten die Zweigstellen in Regau und Graz ihre Standort-Akkreditierung. Die Aufnahme weiterer Zeichnungsberechtigter erfolgte ebenso wie die Anschaffung einer zweiten Drehmoment-Kalibriervorrichtung.

Schulungsprogramm inhouse

Die Aus- und Weiterbildung ist ein wesentliches Element jedes QM-Systems. Im haus-eigenen Vortragsraum bietet CQS seinen Kunden ein abwechslungsreiches und interessantes Schulungsprogramm.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

CQS – Messtechnik GmbH

6123 Vomperbach, Karwendelweg 15
 Tel.: +43/5242/667 60
 Fax.: +43/5242/667 60-20
 info@cqs.at
 www.cqs.at

Bezahlte Anzeige

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.

Über 100 internationale Investoren trafen im Juni beim Business Angel Summit Kitzbühel auf vielversprechende Start-ups, die um Kapital und Know-how der Venture Capitalisten pitchten.

Kapital-Brautschau in Kitzbühel.

Ein neuartiges Instrument für die Mikrochirurgie, eine intraoperative Software für mehr Sicherheit und Qualität bei Neurointerventionen, innovative VR-Trainings für Produktionsprozesse, ein automatisches Ladesystem für Elektroautos, eine KI-Plattform zur Umsetzung innovativer Chatbot- und Sprachassistenten-Produkte sowie ein Handgerät für

die nichtinvasive Bestimmung von Körper Elektrolyten. Das sind die Innovationen, die sich im Juni beim Business Angel Summit in Kitzbühel die sechs finalen Pitching-Plätze sichern konnten. Dahinter stecken folgende Start-ups: die BHS Technologies GmbH aus Innsbruck, die CVTec Cerebrovascular Technologies GmbH aus Wien, die Innerspace GmbH aus Wattens, die NRG-X GmbH aus Graz, die Ondewo

GmbH aus Wien und die UriSalt GmbH aus Innsbruck. Die jungen Hightech-Unternehmen treten beim exklusiven Event vor Business Angels und Venture Capitalisten aus dem DACH-Raum und weiteren europäischen Ländern auf. Mit diesen Innovationen möchten sie privates Beteiligungskapital in Höhe von insgesamt sechs Millionen Euro einwerben und ebenso rasch wie nachhaltig wachsen.



Heimische Start-up-Szene auf dem Radar internationaler Investoren

„Österreich und Tirol verfügen über eine technologisch fundierte und lebendige Start-up-Szene, die mit attraktiven Deals, einer gemeinsamen Handlungsstrategie und Events wie dem Business Angel Summit Kitzbühel erfolgreich auf das Radar privater und internationaler Investoren gelangt ist. Auch heute geht es in Kitzbühel darum, für das frühe Wachstum unserer Start-ups verstärkt privates Kapital zu mobilisieren und internationale Investoren zu gewinnen. Das ist deshalb so wichtig, weil rasch wachsende Start-ups ein wichtiger Teil des wirtschaftlichen Ökosystems sind und maßgeblich dazu beitragen können, aus Tirols und Österreichs Top-Forschungsquote nahe 3,2 Prozent auch eine führende Rolle im europäischen Innovationsranking zu machen“, >>



V.l.n.r.: Robert Mascher (Founder NRG-X/Volterio), Andreas König (Start-up-Investor), Gerda Fuhrmann (Founder UriSalt), Christian Flechl (Founder NRG-X/Volterio), Landesrätin Patrizia Zoller-Frischauf (Tiroler Landesregierung), Pinar Kilickiran (Founder UriSalt), Marcus Hofer (Standortagentur Tirol) und Bernhard Sagmeister (aws)

DER ÜBERFLIEGER IM BEREICH BRANCHENSOFTWARE

Mit VenDoc bietet PraKom eine flexible Softwarelösung speziell für Handwerks- und Handelsbetriebe zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche. Abgestimmt auf die Anforderungen von Kunden und Branchen, erhält jeder die Funktionen, die er benötigt.

VenDoc – eine einfache, flexible und intuitive Branchensoftware für Handwerk und Handel. Geeignet für Unternehmen sämtlicher Größen – vom EPU und Kleinbetrieb bis hin zum Konzern mit mehreren hundert Arbeitsplätzen. Das ist das Erfolgsrezept der Innovationsschmiede PraKom.

VenDoc ist modular aufgebaut und frei anpassbar. Mit VenDoc wickeln Sie sämtliche Geschäftsabläufe ohne zusätzlichen Ballast oder teure, brachliegende Funktionen ab. Von der Angebotsphase über die Umsetzung bis hin zur Rechnungslegung, der Zeiterfassung und dem Controlling. Zugleich ist das System jederzeit erweiterbar und kann für ein Maximum an Individualisierung vom Kunden selbst modifiziert werden.

Die Flexibilität spiegelt sich im Vertriebsmodell wieder: Businesslösungen werden preislich auf Unternehmensgröße und Funktionsumfang abgestimmt. „Kunden langfristig zu begleiten, steht für uns im Vordergrund“, erklärt Hannes Koidl, GF von PraKom. „Junge Unternehmen brauchen leistbare Werkzeuge, um sich zu entwickeln. Diese bieten wir ihnen gerne und wissen, dass unsere Lösungen mit ihnen wachsen.“

Geschäftsführer Martin Praxmarer, früher selbst im Handwerk tätig und heutiger Entwicklungsleiter, ist stolz auf die positiven Entwicklungen seines Betriebes. „Es freut uns besonders, dass bereits über 700 Unternehmen aller Größen und Branchen auf unsere Lösung vertrauen.“



Hannes Koidl (li.) & Martin Praxmarer, GF PraKom

prakom
VENDOC®

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PraKom Software GmbH

6250 Kundl, Achenfeldweg 8

Tel.: +43/5338/207 40

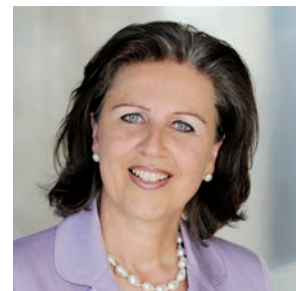
info@prakom.net

www.prakom.net

Hochkarätiges Gipfeltreffen in Tirol

»Österreich und Tirol verfügen über eine technologisch fundierte und lebendige Start-up-Szene, die mit attraktiven Deals, einer gemeinsamen Handlungsstrategie und Events wie dem Business Angel Summit Kitzbühel erfolgreich auf das Radar privater und internationaler Investoren gelangt ist.«

Patrizia Zoller-Frischauf, Tirols Wirtschaftslandesrätin



» positionierte Tirols Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf das hochkarätige Gipfeltreffen von Kapital und technischen Innovationen zur Eröffnung.

Anteil an Business-Angel-Finanzierungen erhöhen

Um zentrale Herausforderungen wie die Produktentwicklung, das Management von Wachstum oder die Finanzierung erfolgreich bewältigen können, setzen Österreichs Start-ups zuletzt verstärkt auf privates Beteiligungs- und Risikokapital. Rund 45 Prozent der am European Startup Monitor (ESM) / Country Report Austria 2016 teilnehmenden Start-ups haben Business-Angel-Investments oder Venture Capital an Bord. Das entspricht einem etwas höheren Anteil als jenem, den Europas Start-ups im ESM erzielen und einer deutlichen Steigerung gegenüber dem vorangegangenen Erhebungsjahr, vor allem bei VC-Finanzierungen. „Eine Trendwende hin zu mehr privatem Beteiligungskapital für Österreichs Start-ups zeichnet sich ab, insbesondere hinsichtlich Angel-Investoren sehen wir aber noch deutlich mehr Potenzial. Um dieses zu heben, schaffen Instrumente wie i2 Business Angels oder das Investorennetzwerk Tirol einfache Zugänge und Transparenz. Der Dealflow und die Vorselektion vielversprechender Unternehmen unterstützen Investoren bei der Auswahl geeigneter Projekte“, nimmt Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) Stellung.

Verknüpfung der österreichischen Communities gelingt

Den Business Angel Summit Kitzbühel richten aws und Standortagentur Tirol gemeinsam aus, um für i2 Business An-

gels und das Investorennetzwerk Tirol bestehende Anlegerkontakte zu vertiefen, syndizierte Investments innerhalb der Netzwerke zu erleichtern und um neue Kapitalpartner anzuziehen. Marcus Hofer, der Geschäftsführer der Standortagentur Tirol, führt weiter aus: „Dem Business Angel Summit Kitzbühel gelingt neben der internationalen Aufmerksamkeit für den Start-up-Standort vor allem auch eines: Das ist die erfolgreiche Verknüpfung der einzelnen Communities in Österreich. Durch die enge Zusammenarbeit von Tech-Hubs wie Wien und Tirol sollen noch mehr Erfolgsgeschichten entstehen, die es uns ermöglichen, beim Thema Risikokapital international noch weiter aufzuschließen.“

Syndizierte Deals aus Kitzbühel für RateBoard, Butleroy und Orderlion

Ein syndiziertes Investment, das beim Business Angel Summit Kitzbühel des Vorjahres angebahnt werden konnte, hat Anfang Juni das Unternehmen RateBoard bekanntgeben. Das Tiroler Start-up hat unter der Leitung des aws Gründerfonds ein Investment in Millionenhöhe für eine innovative Hotel-Revenue-Management-Software erhalten. Co-Investoren sind die Next Floor GmbH sowie die beiden Business Angels Gregor Hoch und Otmar Michaeler. Mit der Finanzierung wird die Expansion in weitere europäische Märkte beschleunigt und die Produktentwicklung weiter vorangetrieben. Weitere syndizierte Investments, die beim letzten Business Angel Summit Kitzbühel ins Rollen gekommen sind, sind die Beteiligungen von Mitgliedern des European Super Angels Club am digitalen AI-Assistenten von Butleroy sowie von sieben Prime-Crowd-Investoren beim Gastro-Start-up Orderlion.

VM

SJSOLUTIONS E. U.

SJSolutions versteht sich als Full-Service-IT-Spezialist für mittelständische Unternehmen in Österreich sowie in den Einzugsgebieten Bayern und Südtirol. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gemacht, gemeinsam mit dem Kunden die ideale IT-Infrastruktur, angepasst an Branche und Tätigkeitsbereich, zu entwickeln.

Der Full-Service-IT-Spezialist

■ Ein erfolgreiches Unternehmen ohne funktionierende EDV-Infrastruktur ist heute kaum mehr vorstellbar. Die Systeme werden immer komplexer und die Innovationszyklen werden aufgrund der schnellen, technischen Veränderungen immer kürzer. Daher ist es besonders wichtig, die Systeme perfekt aufeinander abzustimmen und die richtigen Vorkehrungen zu treffen.

Eine umfangreiche, innovative Beratung sowie ein hohes Maß an Qualität und Verlässlichkeit sind dem Unternehmen SJSolutions mit Firmensitz in Thaur sehr wichtig. „Unsere Kernkompetenzen liegen in der EDV-Beratung und -Betreuung, Cloud, In-house und Wireless-Lösungen, Server- und Videoüberwachungen, VDI-Management sowie Standortvernetzungen“, erklärt Firmeninhaber Christian Steinacher. Auch Server bzw. Storage- und Netzwerklösungen und verschiedene Softwarelösungen wie Anwendungssoftware, Antivirensoftware und Betriebssysteme bietet SJSolutions an. Zusätzlich deckt das Unternehmen auch die Bereiche Telekommunikation und Registrierkassensysteme ab.

IT vollständig abgedeckt

„Als Full-Service-IT-Spezialist unterstützen wir unsere Kunden österreichweit mit der Umsetzung ihrer IT-Projekte, egal welche Größe und Branche. Dabei ist es uns wichtig, immer das große Ganze im Blickfeld zu behalten“, erklärt der Geschäftsführer. Sein Team steht den Kunden mit jahrelanger Berufserfahrungen und Engagement bei der



Firmeninhaber
Christian
Steinacher



Realisierung ihrer Projekte sowie bei Problemlösungen jederzeit gerne zur Verfügung. SJSolutions arbeitet eng mit den weltweit führenden Hard- und Softwareherstellern zusammen. „Wir bieten Ihnen eine umfassende Beratung und Analyse, um gemeinsam mit Ihnen die geeignete IT-Infrastruktur auszuwählen und herstellerunabhängige Lösungen zu finden. Diese wird passend in ihr Arbeitsumfeld integriert. Im Bereich Software finden wir für Sie effiziente Produkte und decken damit Ihre individuellen Wünsche umfassend ab“, erklärt Christian Steinacher das Steckenpferd seines Betriebs. Er sieht SJSolutions als Ansprechpartner und Support bei sämtlichen Fragen im täglichen EDV-Alltag und in IT-Belangen.

Die Projektmanagement-Software

Die von SJSolutions entwickelte Projektmanagement-Software InfoRAUM ist eine virtuelle Projekt- und Kommunikationsplattform für die Bereiche Architektur, Bau, Immobilienwirtschaft und Projektentwicklung. Kunden verwenden InfoRAUM überall da, wo eine Schnittstelle benötigt wird, um Informationen und Dokumente unternehmensübergreifend auszutauschen und Projektabläufe zu optimieren. Mit den Möglichkeiten von InfoRAUM erhalten sie ein effizientes Werkzeug zur

Steuerung, Abwicklung und Optimierung ihrer komplexen Projekte und können somit Zeit und Kosten sparen.

InfoRAUM ist modular aufgebaut. Insgesamt stehen elf Module zur Verfügung, wobei drei Basismodule im Basispaket enthalten sind. Erweiterungsmodule können bei Bedarf zusätzlich freigeschaltet werden.

Bei der Entwicklung von InfoRAUM wurde höchste Priorität auf die Sicherheit der Daten gelegt. Die InfoRAUM-Server befinden sich in einem Hochsicherheits-Rechenzentrum in Österreich.

Jetzt unter www.inforaum.at registrieren und 14 Tage gratis testen.



Hardware | Software | Telekommunikation
SJSOLUTIONS.AT

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SJSolutions e. U.

6065 Thaur, Römerstraße 16

Tel.: +43/5223/224 60

office@sjsolutions.at

www.sjsolutions.at

DACHSER

Nur wer Ihre Branche gut kennt, Ihre Situation eingehend analysiert und Ihre Anforderungen verstanden hat, kann das leisten, was das traditionsreiche Familienunternehmen DACHSER Ihnen Tag für Tag bietet: Die für Sie optimale Supply Chain entwickeln und managen.

Know-how, speziell für Sie!

■ Ob Industrie- oder Konsumgüter: DACHSER kennt die Bedürfnisse für nahezu alle Branchen aus Handel und Industrie. Als weltweiter Logistikdienstleister arbeitet DACHSER für zahlreiche österreichische Unternehmen. In Tirol ist das global aufgestellte Familienunternehmen, das zu den führenden und erfahrensten Logistikanbietern weltweit gehört, mit einem von insgesamt neun österreichischen Standorten vertreten. Das weltweite DACHSER-Netzwerk umfasst knapp 400 eigene Niederlassungen, die sowohl IT-seitig als auch mit Stückgutverkehren direkt verbunden sind.

Zu Jahresbeginn nahm das neue Logistikzentrum Tirol, mit einer Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern, seinen Betrieb auf und wurde am 15. Mai in einem feierlichen Rahmen eröffnet. Der neue Standort in Stans (Bezirk Schwaz) ersetzt den bisherigen in Hall i.T. und bietet den Kunden alles aus einer Hand: Kundenindividuelle Services im Rahmen der Kontraktlogistik sowie direkten Anschluss an das flächendeckende europäische Transportnetzwerk und die weltweiten Luft- und Seefrachtdienstleistungen von DACHSER Air & Sea Logistics. Die Anlage verfügt über 30 Tore, die Lager- und Logistikfläche umfasst zirka 4.700 Quadratmeter und knapp 1.000 Quadratmeter Büro- und Verwaltungsfläche stehen zur Verfügung. In einem weiteren Bauabschnitt können zusätzliche Verladestellen und Abstellplätze errichtet werden. „Das neue Logistikzentrum Tirol ist für Westösterreich und darüber hinaus von großer Bedeutung. Mit dem neuen



Standort stärken wir die Region und schaffen zudem neue Arbeitsplätze“, erklärt Günter Hirschbeck, Geschäftsführer DACHSER Austria European Logistics.

Unser Fokus: Ihr Geschäft

Auch in der täglichen Gestaltung der Logistikprozesse stehen den Kunden DACHSER-Mitarbeiter zur Seite. Die Organisation im Logistikzentrum Tirol ist an den Prozessen orientiert, die zur Abwicklung der Transporte idealerweise erforderlich sind. Servicemitarbeiter des Standortes antizipieren Abweichungen vom Sollverlauf und kümmern sich darum, dass die Ware wie geplant ankommt. Unterstützt werden sie dabei u. a. von regionalen Nahverkehrsfahrern, die ihr Gebiet und die lokale Anliefersituation gut kennen. Das Ergebnis ist ein Höchstmaß an Effizienz und Sicherheit für den Kunden.

Faszination Logistik: Jobs mit Zukunft

Kaum vorstellbar wäre die Welt ohne eine hocheffiziente Logistik. Schließlich möchte jeder, dass die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist. Kein Wunder, dass die Logistik mittlerweile zu den wichtigsten Branchen zählt.

So vielseitig die Aufgaben und Herausforderungen in der Logistik, so vielseitig sind auch die Jobs. Von Verkauf über IT, Disposition, Kundenservice, Lagerwirtschaft bis hin zu Personalführung und Logistikberatung – die Auswahl an Berufsbildern ist groß. Als



globaler Logistikdienstleister bietet DACHSER diese Fülle an Möglichkeiten an. Besonders engagiert sich das Familienunternehmen in der Lehre und bildet beispielsweise Berufskraftfahrer, Lagerarbeiter, Speditionskaufleute oder Betriebslogistiker aus. „Die Branche ist ein spannendes Arbeitsfeld für Leute, die vernetzt denken, gern im Team arbeiten und komplexe Arbeitsabläufe organisieren können“, sagt Günter Hirschbeck.

DACHSER setzt dabei auf die duale Ausbildung. „Wir glauben, dass eine enge Verknüpfung von Theorie und Praxis während der Lehre wichtig und richtig ist“, erklärt Hirschbeck. Das bringt Vorteile für beide Seiten: Die jungen Leute können ihr theoretisches Wissen anhand von realen Situationen festigen und erweitern. Und DACHSER kann künftige Nachwuchskräfte früh in den Betrieb einbinden, ihnen firmeneigene Abläufe und die Unternehmensphilosophie näherbringen. „Wir investieren auf diesem Weg in die künftige DACHSER-Generation und damit in unsere Zukunft.“



Günter Hirschbeck,
Geschäftsführer
DACHSER
Austria European
Logistics

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

DACHSER Austria Gesellschaft m.b.H.

Logistikzentrum Tirol
6135 Stans, Dornau 9
Tel.: +43/5242/212 10-0
Fax: +43/5242/212 10-61 89
dachser.innsbruck@dachser.com
www.dachser.at



© Hans und Christa Ede / Fotolia

Verwurzelt in der Region

Wir, die mgm Software, sind ein seit 1989 etabliertes Tiroler Softwareunternehmen mit internationalen Kunden in verschiedenen Branchen. Unser Produktportfolio besteht aus unserer mgm Business Software (von ERP über Produktionsplanung und CRM bis hin zu Auswertungen), beratenden Dienstleistungen und einer kompakten Branchenlösung für die Tourismusbranche.

Wir sind Spezialist für maßgeschneiderte Lösungen, sowie Marktführer mit unserer Branchenlösung im deutschsprachigen Raum. Die hohe Flexibilität unseres Systems ermöglicht es uns, spannende Projekte quer durch alle Branchen und Unternehmen umzusetzen.

2017 haben wir uns dazu entschieden, unseren Firmensitz nach Vomp zu verlegen, um an diesem starken Standort unser Potential besser entfalten und weiter wachsen zu können. Vomp entsprach dabei genau unserer Vorstellung – hervorragende Lage und gut ausgebaute Infrastruktur. Der Entschluss hat sich bewährt.

Seither ist unser Team gewachsen und unser Zusammenhalt wurde noch familiärer – und das spüren auch unsere Kunden. Wir sehen nun einem erfolgreichen und fruchtenden Miteinander mit der Gemeinde Vomp entgegen und freuen uns, zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Vomp beitragen zu können.

Flexibel. Ganzheitlich.
Individuell.



mgm Software Team GmbH
Industriestraße 1 • A-6134 Vomp
T +43 5242 23123
info@mgm.at • www.mgm.at

mgmsoftware



Das Gelbe vom Ei

DB Schenker setzt auf Tirol und plant, die Transport- und Logistikleistungen noch ökologischer zu gestalten. 33 Mio. Euro werden in ein nachhaltiges Logistikzentrum in Vomperbach investiert.

Gebündelte Kompetenz.

Mit unserem neuen Logistikzentrum im über 100.000 Quadratmeter großen Industriegebiet Vomperbach bündeln wir über das Zusammenlegen von zwei Standorten unsere täglichen europäischen und nationalen Linien auf effiziente Art und leisten einen wichtigen

Wirtschaftsbeitrag für Tirol. Dabei sind uns hohe Umweltschutzstandards für den neuen Standort wichtig“, sagt Helmut Schweighofer, CEO DB Schenker Österreich und Südosteuropa. „Unser Vorhaben wird eine verbesserte Auslastung der eingesetzten Einheiten und damit eine nachhaltige Reduzierung von Verkehr und CO₂ bringen“, zeigt sich Helmut Schweighofer überzeugt. Tatsächlich plant DB Schenker in Österreich, als weltweit führender Anbieter von globalen Logis-

freundliche Logistikzentrum soll 2020 in Betrieb gehen. Wir werden hier die Verbesserungen gezielt nutzen“, führt CEO Helmut Schweighofer weiter aus.

Hochmodernes & nachhaltiges Logistikterminal

Auf der 60.000 Quadratmeter großen Grundfläche des Logistikzentrums entstehen in der ersten Ausbauphase: ein großer moderner Bürokomplex auf 4.000 Quadratmetern, eine Umschlagfläche für die Produktbereiche Land, Air & Ocean mit 4.000 Quadratmetern sowie für die Kontraktlogistik eine hochmoderne Infrastruktur mit 12.000 Quadratmetern. „Wir stellen mit dem neuen Logistikterminal die Weichen für die Zukunft“, so Manfred Zaletel, Geschäftsstellenleiter in Innsbruck, und meint weiter: „Wir werden die Services für unsere Kunden zukünftig noch effektiver und ökologischer erbringen, die Fahrtenauslastung noch effizienter gestalten und die Laderaum-Befüllung optimieren – kurz, wir erreichen so positive und umweltfreundliche Bündelungseffekte.“ Auch eine zwölf Meter hohe Logistikhalle wird gebaut. „Für die Zukunft stehen außerdem 6.000 Quadratmeter Erweiterungsflächen für die Logistik zur Verfügung“, zeigt sich der Innsbrucker Geschäftsstellenleiter zuversichtlich. **MW**



Helmut Schweighofer (CEO DB Schenker Österreich & Südosteuropa; links) und Manfred Zaletel (DB-Schenker-Geschäftsstellenleiter Innsbruck) vor der Visualisierung des künftigen DB-Schenker-Logistikzentrums in Vomperbach.

Wirtschaftsbeitrag für Tirol. Dabei sind uns hohe Umweltschutzstandards für den neuen Standort wichtig“, sagt Helmut Schweighofer, CEO DB Schenker Österreich

und Südosteuropa. „Unser Vorhaben wird eine verbesserte Auslastung der eingesetzten Einheiten und damit eine nachhaltige Reduzierung von Verkehr und CO₂ bringen“, zeigt sich Helmut Schweighofer überzeugt. Tatsächlich plant DB Schenker in Österreich, als weltweit führender Anbieter von globalen Logistkdienstleistungen, den Standort Tirol zu stärken und ein neues und nachhaltig integriertes Logistik- und Umschlagterminal zu bauen. „Das neue und umwelt-

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

1 HAUS - 1.000 Möglichkeiten

HERZLICH · FLEXIBEL · ZENTRAL



Congress Zillertal
EuropahausMayrhofen

www.europahaus.at

Congress Zillertal · Dursterstrasse 225 · A 6290 Mayrhofen

PRÄZISION

zahlt sich aus:
Energiemanagement von Techem.



techem

Modernste Erfassungs- und Abrechnungstechnik, sichere Funk-Rauchwarnmelder, innovative Energie- und Smart Home Lösungen: Mit Techem genießen Sie immer höchsten Wohnkomfort – und schonen dabei Ressourcen, Umwelt und Geldbeutel.

Techem Messtechnik GmbH
St. Bartlmä 2a · A-6020 Innsbruck · Tel.: +43 512 5349 0 · www.techem.at



Egal ob IT & Telekommunikation, Bildung, Logistik & Transport, Facility Management, Automation, Umwelt & Energie oder Industrie:

mit den Themen-Guides von NEW BUSINESS sind Sie immer bestens informiert!

Nutzen Sie unsere hochprofessionellen Themen-Guides für Ihren persönlichen Wissensvorsprung und bestellen Sie gleich und zum Testen völlig kostenlos unter office@newbusiness.at Ihr Gratisexemplar!

NEW BUSINESS Guides sind Produkte der NEW BUSINESS Verlag GmbH.

NEW BUSINESS



TAKE-AWAY FÜR ARRIVIERTE.

Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

Ihre D.A.S. Top-Juristen!



D.A.S. Rechtsschutz AG

www.das.at

Find us on 



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group