

NEW BUSINESS

Ein Sommer wie damals

Trotz neu gewonnener Reisefreiheit setzt man heuer wieder auf Heimaturlaub. Die Zuversicht in der von der Pandemie gebeutelten Tourismusbranche wächst.



Top-Thema Österreichisches Biotech-Unternehmen entwickelt Verfahren zur Reduktion von Keimen und Viren in Büros **Innovative Industrie** Ein Land im Home-Office. Plus: IT, ERP, CRM **Tirol** Ein großer Coup: RateBoard wird Teil der italienischen Zucchetti Group



WAS EINER NICHT SCHAFFT, DAS SCHAFFEN VIELE.

Dieser Gedanke hat Raiffeisen zur stärksten Gemeinschaft Österreichs gemacht – mit über 4 Millionen Kunden. Das schafft Sicherheit – und davon hat jeder Einzelne etwas. In mehr als 1.900 Bankstellen in allen Regionen des Landes. Mit echten Beratern, die Ihnen persönlich zur Seite stehen. Und mit Mein ELBA, Österreichs persönlichstem und meistgenutztem Finanzportal. Nutzen auch Sie die Vorteile der stärksten Gemeinschaft Österreichs. Mehr auf www.raiffeisen-ooe.at

www.raiffeisen-ooe.at



**Raiffeisen
Meine Bank**



Bettina Ostermann

Victoria E. Morgan

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Retro ist wieder in. Das spiegelt sich nicht zuletzt in österreichischen Wohnzimmern wider: Das Vinyl dreht sich wieder auf den Plattenspielern, die Kaffeetasse wird auf Nierentischen abgestellt, Emil, Anton und Marie legt man nieder, bevor auf Netflix Serien im Vintage-Stil gestreamt werden – wie etwa Stranger Things. All das gab es schon vor dem März 2020, dem „strangen“ Monat, in dem das ganze Land in eine Ausnahmesituation kaputtelt wurde. Und doch hat die Corona-Pandemie nochmals eine neue Dimension der Nostalgie eröffnet: In einer Zeit der Ungewissheit, in der wir uns angeblich an eine sogenannte „neue Normalität“ gewöhnen müssen, sehnen wir uns nach Altbekanntem und Vertrautem. Das zeigt sich in diesem Sommer vor allem im Reiseverhalten, das ganz im Zeichen der Sommerfrische steht. 72 Prozent der in Österreich lebenden Menschen, die einen Urlaub planen, wollen diesen im Inland verbringen. Die meisten zieht es dabei in die Steiermark, nach Kärnten und ins Salzburger Land. Vor allem Kärnten profitiert von den Urlaubern, die in „normalen“ Jahren einen Badeurlaub in Sun-and-Beach-Destinationen wie Italien und Kroatien machen. „Österreich ist diesen Sommer offenbar eine echte Alternative zu einem klassischen

Badeurlaub am Meer“, sagt Holger Sicking, Leiter des Teams Tourismusforschung & Data Analytics der Österreich Werbung. Ein wahrer Segen für die österreichische Tourismusbranche, die es die letzten Monate besonders hart getroffen hat. Doch können die vielen heimischen Urlauberinnen und Urlauber die fehlenden ausländischen Touristen kompensieren? Blättern Sie auf Seite 12, wo Sie einen kleinen Überblick bekommen. Und weil Nostalgie zwar laut Psychologen in Umbruchsphasen heilsam wirkt, jedoch ins Gegenteil umschlagen kann, wenn man es übertreibt, widmen wir uns in den restlichen Storys dem Blick in die Zukunft: dem bevorstehenden Wandel in der Welt des Vertriebs (Seite 20), einem neuen Verfahren, das die Büroluft künftig von Keimen und Viren befreien könnte (Seite 24) und der Zukunft von Virtual Reality am Immobilienmarkt (Seite 30). Unser 32-seitiges Bundesländer-Special birgt große Erfolge aus Tirol: Start-ups und ihre internationalen Erfolge, ein einfacher Tiroler Bub und sein Weg zum Millionen-Unternehmer u. v. m.

Wir wünschen Ihnen einen fantastischen Sommer und viel Spaß beim Lesen,
Ihre Chefredaktion



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, Marcus Kellner (DW 500), marcus.kellner@newbusiness.at • **Sekretariat:** Sylvia Polak (DW 100), sylvia.polak@newbusiness.at • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan (VM), victoria.morgan@newbusiness.at (DW 370), Bettina Ostermann (BO), bettina.ostermann@newbusiness.at (DW 360) •

Redaktion: Rudolf N. Felser (RNF), rudolf.felser@newbusiness.at (DW 320), Barbara Sawka (BS), info@sawka.at • **Illustrationen:** Kai Flemming • **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (DW 720), gabriele.sonnberger@newbusiness.at • **Lektorat:** Mag. Caroline Klima, caroline.klima@gmail.com • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH • **Abonnements:** Abopreise Inland: 33 Euro pro Jahr, abos@newbusiness.at • **Vertrieb:** cargoe Morawa PGV GmbH & Co KG, Friedrich-von-Walchen-Straße 37, 5020 Salzburg • **Verlagspostamt:** 1060 Wien • **Cover:** © Adobe Stock/Jenny Sturm

8



48



12



6 Menschen & Karrieren

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

8 Porträt

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Andreas Mandl, CEO der LTE-group

12 Coverstory

Die Renaissance der Sommerfrische freut die heimische Tourismusbranche

20 Vom Sprinter zum Crossläufer

Wandel in Vertrieb und Service stellt Unternehmen vor Herausforderungen

24 Durchatmen im Büro

Verfahren zur Reduktion von Keimen und Viren macht Büros sicherer

28 Gesundheit im Betrieb

Wieso Maßnahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements so oft ungenutzt bleiben

32 Das Büro post Corona

Der physische Arbeitsplatz ist zwar im Wandel, bleibt aber unverzichtbar

36 Start-ups

500.000 Euro für den österreichischen Musik-Nachwuchs u. v. m.

42 Büchertipps

Die neuesten Buch-Highlights für die Monate Juli/August: u. a. Die genial einfache Vermögensstrategie

46 Hot & Top

Innovation und Design in einem – die neuen Produkte auf dem Markt

48 Hotel Tipp

Soziale Distanz und viel Raum für Familie bieten die Chalets & Apartments Wachterhof im Zillertal



Schwerpunkt:

IT, ERP, CRM

auf 80 Seiten

Österreichs Top-Highlights



54



84

Interessantes in dieser Ausgabe

Ein Land im Home-Office

Der Lockdown als Digi-Turbo

Digitale Customer Journey



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



IN DIESER AUSGABE

→ 32 Seiten Tirol

132 Ein großer Coup

RateBoard gelingt erfolgreicher Exit mit revolutionärer Revenue-Management-Software

136 Biotech-Investment

Stärkung des Life-Science-Standorts Tirol dank neuer Laborfläche in Rum

140 Von Kufstein nach Indien

Biopharma-Riese bestellt komplette Produktpalette eines Tiroler Start-ups

142 „Es stand an der Kippe ...“

Die Reise eines einfachen Tiroler Buben zum Millionen-Unternehmer

148 365 Tage Gartensaison

STIHL Tirol freut sich über einen laufenden Betrieb trotz Corona-Krise

154 Nur Bares ist Wahres?

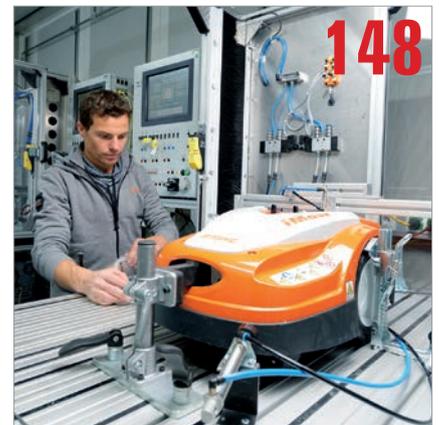
Bluecode & Secure Payment Technologies im Fokus der Förderlandschaft

158 Ohne Glanz und Gloria

Massiver Stellenabbau bei Swarovski – ausgerechnet im Jubiläumsjahr

160 Auf Expansionskurs

Innsbrucker Unternehmensgruppe KONSTANT übernimmt die bayrische BComplete GmbH



Der zufriedene Remote Worker
Sparen mit Gebrauchtlizenzen
Moderne CRM-Systeme
und vieles mehr ...



PROOFPOINT

Irene Marx

Das Cybersecurity-Unternehmen Proofpoint hat sich mit Irene Marx eine erfahrene Expertin als Country Managerin für Österreich und die Schweiz geholt. Mit mehr als 20 Jahren IT- und Cybersicherheits-Erfahrung, zuletzt in vergleichbaren Positionen bei Zscaler und Fortinet, soll Marx die Expansion von Proofpoint vorantreiben. In ihrer neuen – übrigens neu geschaffenen – Rolle als Country Managerin AT & CH zeichnet



Marx für die Leitung des Gesamtgeschäfts in beiden Märkten, die Neukundengewinnung und die Entwicklung des regionalen Partner-Ökosystems verantwortlich. Sie kann auf

eine Reihe von Erfolgen zurückblicken, unter anderem den Auf- und Ausbau von Vertriebsorganisationen mit klarem Channel-Fokus und die Optimierung von Go-to-Market-Strategien auf Kundenbedürfnisse in sich schnell verändernden Märkten. ■

AT & S

Ingolf Schröder

Der ehemalige Osram-Manager Ingolf Schröder wird per 1. September neuer COO von AT&S und dafür auch in die Steiermark übersiedeln. Der bisherige COO Heinz Moitzi konzentriert sich künftig als CTO auf die Weiterentwicklung der R&D-Aktivitäten des österreichischen Technologieunternehmens.



Schröder hat einen Master in Materialwissenschaften und arbeitete 24 Jahre in unterschiedlichen Positionen bei Osram. Zuletzt war er als Senior Vice

President Operations & Quality global für alle operativen Prozesse an 23 Standorten, über drei Business Units und Regionen hinweg, mitverantwortlich. Ingolf Schröder wird bei AT&S als COO die Bereiche Operations, Quality, Global Supply Chain Management sowie EHS verantworten. ■



SPAR hat die wegen seiner Statuten notwendige Neubesetzung des Vorstands geregelt. Das schlägt Wellen im Konzern. **Frisches Blut und alte Namen.**

SPAR hat einen Generationswechsel angekündigt. Dieser wurde notwendig, da zwei langjährige Vorstandsmitglieder des Konzerns, der Vorsitzende Gerhard Drexel und Rudolf Staudinger, nach Erreichen des 65. Lebensjahres mit Ende 2020 aus dem Vorstand ausscheiden werden. Das resultiert aus den Statuten von SPAR, die für diese Positionen ein Alterslimit von 65 Jahren vorsehen. Wie nicht anders zu erwarten war, wurde die Nachfolge bereits geregelt: Neuer Vorstandsvorsitzender der SPAR Holding

AG wird ab 1. 1. 2021 Fritz Poppmeier, sein Stellvertreter wird Hans K. Reisch. Zum Vorstand dazu kommen Marcus Wild, Markus Kaser und Paul Klotz. Neue Gesichter sucht man vergebens, und das ist auch gut so: Alle zukünftigen Vorstände sind bereits langjährig im Management der SPAR-Österreich-Gruppe tätig. So soll die Kontinuität in der Unternehmensführung sichergestellt werden. Darüber hinaus richte man sich mit den Neubesetzungen noch stärker als mitteleuropäischer Handelskonzern aus, so das Unternehmen in einer Aussendung. Un-

Fotos: Proofpoint (1), AT&S/Guenther Fotografie (2)



ter anderem aus diesem Grund wird der Konzern in Zukunft auch fünf statt bisher vier Vorstände haben.

Dr. Gerhard Drexel ist seit mehr als 30 Jahren im SPAR-Vorstand, davon 20 Jahre als Vorstandsvorsitzender. Als Miteigentümer wird er Anfang 2021 in den Aufsichtsrat wechseln und dort den Vorsitz übernehmen. Mag. Rudolf Staudinger wird nach 36 Jahren bei SPAR und nach 18 Jahren im Vorstand, wo er äußerst erfolgreich für das Auslandsgeschäft zuständig ist, gemäß den Statuten von SPAR, ebenfalls per Ende 2020 mit 65 Jahren aus dem Vorstand ausscheiden.

Bekannte Gesichter, bekannte Namen

Fritz Poppmeier, Jurist und Sohn des 2019 verstorbenen SPAR-Gründers gleichen Namens, ist seit 26 Jahren in unterschiedlichen Funktionen im Unternehmen tätig. Seit 1999 ist er Mitglied des SPAR-Konzern-Vorstands. Als Vorstandsvorsitzender wird er ab 2021 die Bereiche Unternehmensstrategie, PR, Nachhaltigkeit, Einzelhandelsvertrieb,

Logistik, Zweigniederlassungen, Expansion und REGIO verantworten.

Stellvertretender Vorstandsvorsitzender wird Hans K. Reisch. Reisch ist Enkel des SPAR-Gründers Hans F. Reisch und seit 33 Jahren in unterschiedlichen Positionen im Unternehmen tätig. Seit 2001 verantwortet er im SPAR-Konzernvorstand unter anderem die Bereiche Finanzen, Filialen und TANN. Ab 2021 wird er zusätzlich für Controlling, Personal, Personalentwicklung und Recht zuständig sein.

Neuzugang im Vorstand ist Marcus Wild, der in den vergangenen Jahren als Vorsitzender der Geschäftsführung die SPAR-Tochter SES Spar European Shopping Centers aufgebaut und zum Marktführer bei Shopping-Centern in Österreich und Slowenien gemacht hat. Er wird im Vorstand für SES, Immobilien, Hervis und Business Process Management zuständig sein.

Ebenfalls neu in den Vorstand wird Markus Kaser berufen. Der INTERSPAR-Geschäftsführer wird im Vorstand unter anderem die Bereiche Marketing, CSR, Einkauf, IT sowie INTERSPAR und Maximarkt verantworten.

Kompletieren wird den SPAR-Vorstand Paul Klotz. Paul Klotz hat 1994 bei INTERSPAR in Österreich begonnen und ist seit 2000 in der Geschäftsführung von DeSPAR Italien (ASPIAG Service srl.). Er wird sich um die Auslandsgeschäfte der SPAR Österreich kümmern.

Umsetzung schlägt Wellen

Die Umsetzung schlägt selbstverständlich weitere Wellen im Konzern: Die Nachfolge von Paul Klotz in der Italien-Geschäftsführung wird Christof Rissbacher übernehmen, der seit acht Jahren die SPAR-Zentrale Wörgl erfolgreich führt. Durch den Wechsel von Marcus Wild in den Vorstand wird auch die Geschäftsführung der SES neu geordnet: Johann Felser, derzeit CFO der SES, wird Vorsitzender der Geschäftsführung. Neuer INTERSPAR-Geschäftsführer wird Johannes Holzleitner, seit 2012 Leiter des Bereichs Lieferantenpolitik und Sortimentsstrategie sowie Geschäftsführer EKS. RNF

WKÖ BSIC

Angelika Sery-Froschauer

Die Bundessparte Information und Consulting (BSIC) in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) hat eine neue Obfrau. Die Oberösterreicherin Angelika Sery-Froschauer wurde für die kommende Funktionsperiode bis 2025 einstimmig gewählt. Sie folgt damit Alfred Harl nach, der die Bundessparte mit großem Engagement durch die letzten

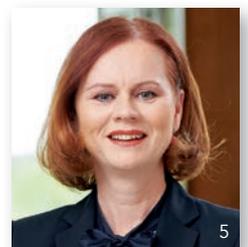


Jahre und nicht zuletzt auch die bisherige Corona-Krise geführt hat. Die Eigentümerin und Geschäftsführerin einer Werbe- und Kommunikationsagentur ist seit 2010 Obfrau des Fachverbandes Werbung und seit 2015 Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich. Die Funktion als Obfrau im Fachverband Werbung endet im November 2020 mit der Neuwahl der Fachverbandsführung. Ihre Stellvertreter in der BSIC sind Sybille Regensberger (Tirol) und Johann Lackner (Burgenland). ■

VOEB

Gabriele Jüly

Die niederösterreichische Unternehmerin Gabriele Jüly ist neue – und erste – Präsidentin des Verbands Österreichischer Entsorgungsbetriebe (VOEB). Sie folgt Hans Roth nach, der das Amt sechs Jahre lang innehatte. Jüly ist alleinige geschäftsführende Gesellschafterin von Abfallservice Jüly in Bruck/Leitha. In ihrer Verantwortung lag die Expansion und Weiterentwicklung des Familienbetriebs auf 65 Mitarbeiter. Beim VOEB ist Jüly schon seit Jahren tätig, zunächst als Rechnungsprüferin, ab 2018 als Vorstand, seit 2019 als Vizepräsidentin. Seit 2019 gehört sie dem Vorstand der FEAD – Europäischer Abfallverband mit Sitz in Brüssel – an. Darüber hinaus ist Jüly im Wirtschaftsbund und der Wirtschaftskammer aktiv. ■



Das Leben ist voller Überraschungen.
 Andreas Mandl, CEO der LTE-group,
 weiß das sehr genau. Trotzdem:
Dieser Mann bleibt auf Schiene.

Die LTE-group zählt heute, im 20. Jahr ihres Bestehens, zu den großen privaten Schienenverkehrsunternehmen Europas und betreut das Netz mit neun Tochterunternehmen und zwei Schwesterfirmen in Zentral- und Osteuropa. Seit rund 13 Jahren steht dort Andreas Mandl als Geschäftsführer am Ruder – oder in diesem Fall besser im Führerstand.

Seine Kindheit verbrachte Mandl am Fuße des malerischen Benediktinerstiftes Göttweig in der schönen Wachau. Wie gerne würden wir schreiben, dass er dem Ruf seiner kindlichen Faszination für Dampflokomotiven folgend früh auf eine Karriere im Eisenbahnsektor hingearbeitet hat. Das wäre zwar ausgesprochen romantisch, aber nicht die Wahrheit.

Vielmehr wollte Andreas Mandl als Bub lieber Tischler werden. Doch wie so oft ist aus diesem Bubentraum nichts geworden, nach einer Ausbildung zum Leistungselektroniker lernte er lieber Nachrichtentechnik an der HTL-Abendschule und kam nur durch Zufall zu einem Job bei den ÖBB. Von da an haben ihn die Gleise, die die Welt bedeuten, allerdings nicht mehr losgelassen. Bei den ÖBB blieb Mandl 16 Jahre lang, erhielt eine fundierte Ausbildung zum Eisenbahner, absolvierte Stationen in der Werkstätte sowie der Produktion und kam schließlich zum Gütertransportunternehmen Rail Cargo Austria, einer Teilgesellschaft der ÖBB-Holding. 2014 wechselte er zum Eisenbahnverkehrsunternehmen TX Logistik Austria GmbH und war dort federführend am Aufbau der damals frisch gegründeten Österreich-

Unverhofft kommt oft

»Das Berufsleben beziehungsweise der Job ist eine Routine. Wenn man sich darauf eingestellt hat, kommt es aber – meistens – ganz anders.«

Andreas Mandl, CEO der LTE-group





Foto: Privat

Tochter der TX Logistik AG beteiligt. Im September 2007 stellte er seine Karriere weichen neu, nunmehr als CEO der LTE-group. Und irgendwann zwischendurch schaffte er es sogar noch, ein Studium der Betriebswirtschaft und Unternehmensführung zu absolvieren sowie sich als Vorsitzender des Ausschusses Güterverkehr des Fachverbands Schienenbahnen der Wirtschaftskammer Österreich für seine Branche zu engagieren.

Erstens kommt es anders ...

So schön diese Analogie zwar ist, folgt das Leben dennoch keinen vorgegebenen Schienen. Als „Mann vom Fach“ weiß Andreas Mandl vielleicht noch besser, als andere: „Das Berufsleben beziehungsweise der Job ist eine Routine. Wenn man sich darauf eingestellt hat, kommt es aber – meistens – ganz anders.“ Oder in anderen Worten und einer anderen Sprache ausgedrückt: „Life is what happens to you while you are busy making other plans.“ Insofern ist der Chef der LTE-group ein Bruder im Geiste des französischen Naturwissenschaftlers und Philosophen Blaise Pascal, der einmal gesagt haben soll: „Wenn du Gott zum Lachen bringen willst, erzähle ihm von deinen Plänen.“

Unbedingt zu vermeiden ist es allerdings, das mit Planlosigkeit zu verwech-



Motorradfahren zählt zu den Hobbys von Andreas Mandl – wie hier im kroatischen Pula.

seln! Davon kann keine Rede sein – ganz im Gegenteil: Mandl behält gerne den Überblick. Seine Maxime: „Wenn die kleinen Dinge nicht funktionieren, kann das Große auch nichts werden.“ Daran hält er sich und das funktioniert ganz offensichtlich: Im Jahr 2019 hat die LTE-group schließlich rund 7,5 Mio. Tonnen Güter befördert und das mit zum heu-

tigen Stand rund 80 Lokomotiven, der jährliche Umsatz ist zuletzt auf mehr als 135 Mio. Euro angewachsen – kein Pappentier. Was kann die Zukunft da noch bringen? Andreas Mandl bleibt realistisch: „Mit 50+ stehst du am Beginn deiner zweiten Lebenshälfte. Da zwick es mal hier, mal da. Sei es körperlich oder, wegen der Position und Verantwortung im Unternehmen, auch mal im Beruf.“ Doch auch dafür hat er ein Rezept parat: „Wenn man auf die Signale achtet und mit Augenmaß reagiert, bleibt man(n) auf Schiene.“

Das gilt auch für die derzeitige Lage, in der die ganze Welt virusbedingt eine Abzweigung genommen hat. Mandl dazu: „Die aktuelle Situation ist eine echte Herausforderung und trifft jedes Unternehmen mehr oder weniger stark. Andererseits ist es ‚nur‘ eine Wirtschaftskrise, aus der man hoffentlich mit einem blauen Auge herauskommt. Wir haben eventuell ein paar Einschnitte und Einschränkungen in der persönlichen Freiheit, aber das Leben geht weiter. Zu Tode gefürchtet ist auch gestorben.“

Sie lesen es selbst: Dieser Mann bleibt wirklich auf Schiene – komme, was da wolle!

RNF



ZUR PERSON

Seit über 30 Jahren am Zug

Der Niederösterreicher Andreas Mandl ist in der Gemeinde Furth nahe Krems aufgewachsen. Er machte eine Ausbildung zum Leistungselektroniker und besuchte später eine HTL-Abendschule für Nachrichtentechnik. Von 1988 bis 2004 war er für die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) tätig, zuletzt beim Tochterunternehmen Rail Cargo Austria. Von 2004 bis ins Jahr 2007 widmete er sich dem Aufbau der TX Logistik Austria. Seit 2007 zeichnet er als Geschäftsführer für die Geschicke der LTE-group verantwortlich, die im Jahr 2000 von der Graz-Köflacher Bahn als Tochtergesellschaft für den internationalen Güterverkehr gegründet wurde.

Fotos: Privat (1+4), LTE-group (2), ELL/Konrad Neubauer (3)

„Das Glück ist ein Vogerl“, heißt es. Geht es nach dem CEO der LTE-group, könnte es aber auch eine kurvige Straße, ein gutes Glas Wein, ein interessantes Gespräch – oder sein Kater sein.

12 Fragen an Andreas Mandl.

Was wollten Sie als Kind werden?
Tischler.

Was bedeutet Glück für Sie?

Mit dem Motorrad eine schöne Kurve fahren, ein gutes Glas Wein in einer einsamen Bucht nach einem sonnigen Tag am Segelboot, ein interessantes Gespräch mit einem netten Menschen – das Leben besteht aus so vielen glücklichen Momenten.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?
„Die Kinder der Zeit“ von Adrian Tchaikovsky.

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?
Georg Danzer und Bruno Kreisky.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?
Nein, ich habe kein Motto, weil: „Life is what happens to you while you are busy making other plans!“ Aber vielleicht ist das ja ein Motto ...

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?
Mit unserem Kater.



4



Andreas Mandl (2. v. li.) steht im Führerstand der LTE-group.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?
Keine Ahnung – wie definiert sich Erfolg? Ist es „Ziele setzen – Ziele erreichen“ oder ist es „Chancen nutzen“?

Was ist das Verrückteste, das Sie je in Ihrem Leben getan haben?
Dafür reicht der Platz nicht aus ...

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?
Über diesen Fragebogen. :)

Gibt es etwas, das Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?
Nein. Wenn ich etwas wirklich will, dann mache ich es auch.

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?
Ich habe immer etwas vor.

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?
Unser Kater – er hat das „perfect life“.

Dank Corona erleben wir eine Renaissance der Sommerfrische. Denn trotz geöffneter Grenzen liebäugeln die Österreicher mit einem Heimaturlaub in den Bergen oder am See. Das trifft sich gut, denn die von der Pandemie gebeutelte Tourismusbranche hat viel zu kompensieren.

A stylized illustration of a green mountain landscape. In the foreground, a large green cow is silhouetted against the background. To the right, a person in a green jacket is walking. The background features rolling green hills and several green pine trees under a light blue sky with faint clouds.

Almen sta

TEXT VICTORIA E. MORGAN • FOTO ADOBE STOCK/SIMPLINE



ttt Palmen

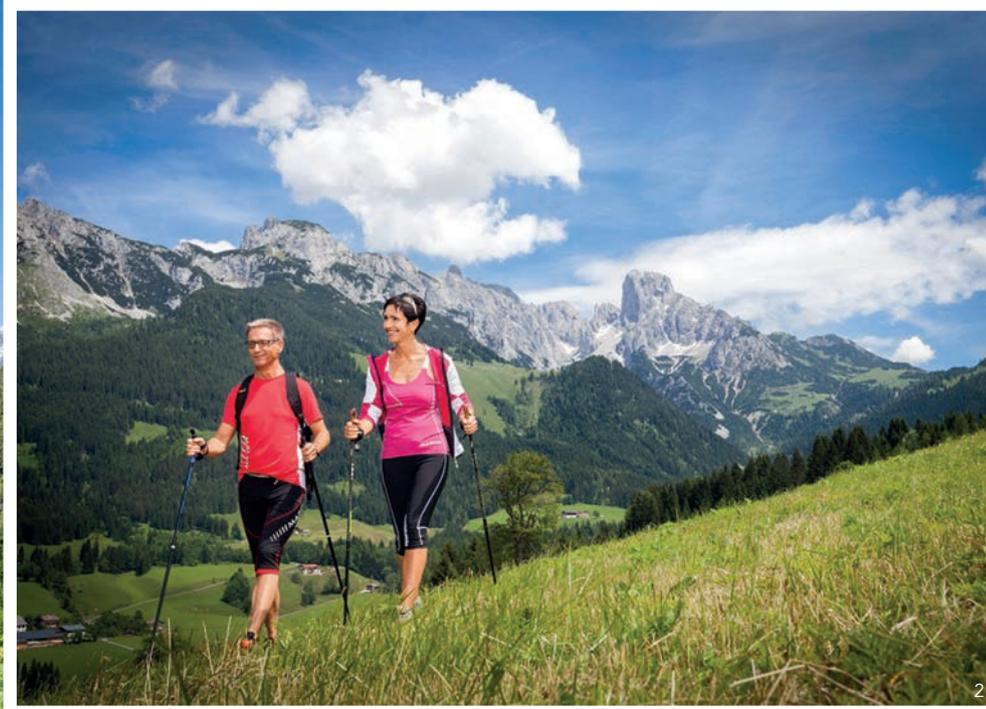


Blick auf den Schiederweiher und das Tote Gebirge in Hinterstoder, Urlaubsregion Pyhrn-Priel.

Der Tourismus ist zweifelsohne die Branche, die unter der globalen Corona-Epidemie am meisten und wohl auch am längsten leiden wird“, ist sich Martin Winkler, Vorstandsvorsitzender der Verkehrsbüro Group, Österreichs größtem Tourismuskonzern, sicher. Immerhin hatten Hotelbetriebe rund 2,5 Monate Zwangspause und damit einen Totalausfall. Winkler rechnet damit, dass die kommenden 18 bis 24 Monate für die heimische Tourismuswirtschaft extrem herausfordernd werden. Hilfsmaßnahmen wie die Verlängerung der Kurzarbeit um nun vorerst drei weitere Monate sowie Fixkostenzuschüsse für die gesamte Branche seien gute erste Schritte – es brauche aber rasche Zahlungen, die die Liquidität sicherstellen. Weitere, langfristige Maßnahmen müssen rasch definiert werden. Auch eine Studie des Institute of Brand Logic kommt zu dem Ergebnis, dass die Tou-

rismusbranche langfristige Auswirkungen der Corona-Krise erwarte. Markus Webhofer, Gründer und CEO des Innsbrucker Instituts, ist sich sicher: „Für Destinationen und Betriebe stellt die Corona-Krise eine wirtschaftliche Bedrohung dar.“

Aber: Die meisten Befragten sehen in der Krise auch einen Katalysator für zentrale Zukunftstrends wie Wellness, Sicherheit, Naturerlebnis, Regionalität und Nachhaltigkeit: „Drastische Einschnitte wie die Corona-Krise beschleunigen häufig bereits bestehende Entwicklungen“, sagt Webhofer. „Für Tourismusunternehmen und Destinationen wird ihr zukünftiger Erfolg davon abhängen, ob es ihnen gelingt, eine Antwort auf diese Zukunftstrends zu finden.“ Neben diesen Vorlieben ist aber noch ein anderer Faktor relevant: Ob die Gäste entscheiden, überhaupt Heimaturlaub zu machen, und nicht auf Balkonien bleiben.



Natur, Heimat
und Gelassenheit
– darauf wird seit
der Pandemie
mehr Wert
gelegt.

Gäste fühlen sich in Österreich sicherer

Die gute Nachricht: „Trotz der wachsenden Reisefreiheit in Europa steht Heimaturlaub heuer hoch im Kurs“, kommentiert Markus Grätzer, Generalsekretär der Österreichischen Hotelierversammlung, die Ergebnisse einer aktuellen Befragung von 1.000 Haushalten durch das Meinungsforschungsinstitut mindtake. Dieser Trend sei auch, aber nicht nur auf COVID-19 zurückzuführen, so WIFO-Tourismusexperte Oliver Fritz: „64 Prozent der Österreicher, die 2019 Urlaub gemacht haben, wählen trotz sich wieder öffnender Grenzen Urlaubsziele in Österreich: 40 Prozent ausschließlich im Inland, 24 Prozent teils im In- und teils im Ausland. Das spricht zum einen klar für die Angebote der heimischen Betriebe, zum anderen

fühlen sich die Österreicherinnen und Österreicher gerade in einer Gesundheitskrise in Österreich sicherer.“ Unterstrichen wird das von einer zweiten interessanten Entwicklung: 35 Prozent der Urlauber, die im Vorjahr ihren Urlaub ausschließlich im Ausland verbracht haben, verbringen ihn heuer komplett (20 %) oder teilweise zwischen Bodensee und Neusiedler See. Das, so Fritz, deute auf eine deutlich höhere Nachfrage von Österreichern nach einem Urlaub im eigenen Land hin.

Aktivurlaub boomt, Städtetourismus steht vor Herausforderungen

Vor falschen Interpretationen warnt Grätzer jedoch: Die fehlenden Gäste aus dem Ausland könnten dadurch bei Weitem nicht kompensiert werden. Im Gegenteil müsse alles daran gesetzt werden, noch zusätzliches Potenzial zu heben. Auch das bestätigt die Befragung: 9 Prozent sind noch unsicher, ob sie im Sommer auf Urlaub fahren wollen, 14 Prozent wollen aktuell keine Urlaubs-

Optimistisches Klima

»Die neue Situation wird als Anlass genommen, seine Lebens- und Wertepinzipien zu überdenken. Ein neuer Lebensstil zeichnet sich ab: bedachter, achtsamer, auf Natur, Heimat, Nachhaltigkeit und Gelassenheit ausgerichtet.«

Sophie Karmasin, Karmasin Research & Identity GmbH





1
Urlaub am Bauernhof steht wieder hoch im Kurs.

reise machen: „Da ist noch Luft nach oben. Mit der richtigen Bewerbung geht da noch einiges“, ist der Branchensprecher überzeugt und baut auf den Impact der Inlandskampagne von Österreich Werbung und den Landestourismusorganisationen. Ein weiterer positiver Trend: Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer könnte sich von 2,8 im Vorjahr auf 5,6 Tage heuer verdoppeln. „Haupturlaube werden heuer vermehrt im In- statt im Ausland verbracht. Das zeichnet sich sehr deutlich ab“, erklärt Fritz. Am beliebtesten, wie schon im Vorjahr, sind Erholungs- und Wellnessurlaube (52,3 %), gefolgt von Aktiv- und Erlebnisurlaube (42,5 %): „Man merkt klar, die Leute wollen hinaus in die Natur. Und was gibt es da Besseres als unsere Seen und Berge?“, zeigt Gratzner auf. Einbußen gibt es hingegen im Boom-Segment der letzten Jahre: dem Städteurlaub. „Die Betriebe stehen hier teilweise vor extremen Herausforderungen, die vermutlich in den nächsten paar Jahren nicht leichter werden. Hier braucht es dringend maßgeschneiderte Lösungen, die rasch bei den Betrieben ankommen müssen“, fordert der Generalsekretär und gibt damit auch Martin Winkler vom Verkehrsbüro Recht. Die beiden entscheidendsten Faktoren bei der Hotelwahl sind laut Umfrage nach wie vor Preis und Lage. Hygie-

nestandards findet man, wie auch schon im Vorjahr, erst in den hinteren Rängen. Keine Überraschung, wie Gratzner erklärt: „Top-Hotellerie heißt Top-Hygiene. Wohlfühlen und Entspannung fängt mit Sauberkeit an. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf der Etage sind Vollprofis und die heimlichen Helden eines gelungenen Urlaubes.“

Neue Werte nach Corona: Freiheit, Sicherheit und Natur stehen im Vordergrund

Einen Wermutstropfen erkennt eine weitere Studie, die Meinungsforscherin Sophie Karmasin Mitte Juni veröffentlichte: Auch wenn die meisten Österreicher ihren Sommer- und Herbsturlaub im Inland verbringen möchten, war ein großer Teil der geplanten Urlaube zum Umfragezeitpunkt noch nicht gebucht. „Wir sehen, dass Österreich nach der Corona-Krise als eine relevante Urlaubsoption wahrgenommen wird. Damit aus dieser Wahrnehmung auch eine konkrete Buchung wird, braucht es vielfach aber noch einen finalen Anstoß“, sagt Sophie Karmasin. ÖHV-Präsidentin Michaela Reitterer sieht hier aber vor allem das Potenzial bei den Unentschlossenen: „Die werden wir auch noch überzeugen!“

Eine weitere Frage im Rahmen der Karmasin-Studie war: Was hat die Krise mit den Werten in der Bevölkerung gemacht? Die Verschiebungen sind teils beachtlich. Über 50 Prozent der Befragten gewichten die Themen Freiheit, Natur, Miteinander und Sicherheit jetzt stärker als vor der Pandemie. Auch Heimat, Vertrautheit und Gelassenheit gewinnen an Bedeutung, genauso wie Entschleunigung und Nachhaltigkeit. „Das neue gesellschaftliche Klima ist mehrheitlich optimistisch. Die neue Situation wird als Anlass genommen, seine Lebens- und Werteprinzipien zu überdenken. Ein neuer Lebensstil zeichnet sich ab: bedachter, achtsamer, auf Natur, Heimat, Nachhaltigkeit und Gelassenheit ausgerichtet. Die wiedergewonnene Freiheit ist dabei zentral. Das Miteinander spielt bei entsprechender Sicherheit vor Ansteckung wieder eine große Rolle“, so Karmasin.

Daraus ergeben sich auch neue Schwerpunkte für die Hotellerie: „Die österreichischen Tourismusbetriebe werden sich nach der Corona-Krise – mehr denn je – mit

den Themen Nachhaltigkeit, Regionalität und Hygiene auseinandersetzen müssen. Österreich war immer schon ein besonders sicheres Urlaubsland, und Sicherheit wird in jeder Hinsicht auch ein wichtiges Erfolgskriterium für den rot-weiß-roten Tourismusstandort bleiben. Damit können und werden wir bei unseren Gästen punkten“, sagt Martha Schultz, Vizepräsidentin der >>



Über Prämien und höhere Abschreibungen

»Niemand kann die Lage, die Aussichten für die kommenden Monate und die Investitionspläne der Betriebe besser beurteilen als die Unternehmer selbst. Lassen wir das die bewerten, die zum Investieren animiert werden sollen.«

Michaela Reitterer, Präsidentin der Österreichischen Hotelierversammlung

LOGISTIK FÜR ÖSTERREICH!

Das Logistik- netzwerk für unseren Neustart!

Kontaktieren Sie uns:
E-Mail an info@schenker.at

Aktuelle Updates finden Sie hier:
www.dbschenker.com/at-de/meta/kundeninformation





Urlaub am See
statt am Meer.

» Wirtschaftskammer Österreich. „Deshalb bin ich überzeugt, dass der Neustart des Tourismus mit seinen Betrieben, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nach dieser fordernden Zeit gelingen wird und unser Land sich – national wie international – als Top-Urlaubsdestination positionieren kann“, so Schultz weiter.

Das Konjunkturpaket aus Sicht der österreichischen Hotellerie

Dass der weitere Verlauf nicht nur an den Hotelbetrieben selbst liegt, ist klar. Die unzähligen Forderungen nach mehr Unterstützung seitens der türkis-grünen Regierung wurden Mitte Juni schließlich erhört. „Die Regierung hat viele Vorschläge aus der Praxis ins Konjunkturpaket aufgenommen. Gut umgesetzt, können wir so viele Arbeitsplätze in den Hotels retten“, hält die Präsidentin der Österreichischen Hotellervereinigung, Michaela Reitterer, fest. Die intensive inhaltliche Auseinandersetzung der ÖHV mit den Auswirkungen der Krise auf Unternehmen über die Branchengrenzen hinaus und wie sie aufgefangen werden können, mache sich jetzt bezahlt. Vor allem die Lohnsteuer- und Umsatzsteuer-Senkung begrüßt Reitterer, weist aber darauf hin, dass die 10 Prozent für Nächtigungen auf viel Unverständnis stoßen: „Wenn die EU keinen zusätzlichen USt-Satz erlaubt, wird der 10%ige USt-Satz wohl auch auf Nächtigungen angewandt.“ Die Stärkung des Eigenkapitals durch Verzinsung hält sie für einen innovativen Schritt zu einer nachhaltigen und unbürokratischen Bilanzoptimierung ohne Aufwand und Risiko. Und auch andere, bereits bekannte Maßnahmen, wie 2.000 Euro Lehrlingsbonus oder das Sonderbudget von 40 Mio. Euro für die Österreich Werbung begrüßt Reitterer ausdrücklich. Für sie ist aber auch klar: „Jede die-

ser Maßnahmen kann nur gemeinsam mit der Branche optimal für die Branche umgesetzt werden.“ Ob die Neuerungen bei Investitionsprämie und Abschreibung auf das Investitionsklima wirken, will die ÖHV-Präsidentin bei den Betrieben in Erfahrung bringen. In der letzten Standortbefragung haben Hotels, Händler, Gewerbebetriebe und EPUs angegeben, die Investitionen heuer um 350.000 Euro zurückzufahren und im kommenden Jahr um fast 500.000 Euro: „Natürlich helfen Prämien und höhere Abschreibungen. Da ist es wichtig, zu wissen, ob jetzt mehr Investitionen und Abschreibungen überhaupt möglich sind oder ob es noch zu früh ist dafür“, setzt Reitterer auch hier auf Input aus der Praxis: „Niemand kann die Lage, die Aussichten für die kommenden Monate und die Investitionspläne der Betriebe besser beurteilen als die Unternehmer selbst“, bietet Reitterer Input durch eine zeitnahe weitere Branchenbefragung an: „Lassen wir das die bewerten, die zum Investieren animiert werden sollen!“

Und was sagen die Hoteliers selbst?

Seit 29. Mai können Hotels also wieder Gäste empfangen. Viele Betreiber sind mittlerweile wieder positiv gestimmt, erleichtert über die Lockerungen und geben alles, um die Krise zu überstehen. „Wir hatten direkt zu Beginn viele Anfragen und sind auch die nächsten Monate so gut wie ausgebucht. Schön, wenn sich das Haus wieder füllt. Wir freuen uns schon auf die nächsten Lockerungen und auf die Zeit, wenn endlich auch unsere vielen Stammgäste über Grenzen hinweg reisen und in den Hochschober kommen können“, erzählt etwa Karin Leeb vom Hotel Hochschober auf der Turracher Höhe. Vor allem die Kommunikation mit dem Gast steht mehr als zuvor im Mittelpunkt, wie Julia von Deiner vom Falkensteiner Schlosshotel Velden in Kärnten erklärt: „Viele Gäste wissen nicht vollumfassend Bescheid über die bestehenden und immer wieder veränderten Vorgaben der Bundesregierung. Wir informieren unsere Gäste jetzt bereits vor Anreise per Newsletter und haben die am häufigsten gestellten Fragen auf unserer Homepage zusammengetragen. Parallel sprechen wir die Gäste direkt bei Anreise darauf an.“ Von Deiner sieht in der Krise auch eine Chance für Verbesserungen: „In manchen Details konnten wir unsere Qualität und Dienstleistung weiter ausbauen. So gleicht unser Frühstücksbuffet jetzt einem Marktkonzept – unsere Mitarbeiter bereiten direkt am Buffet den Brötchenkorb, das Obst etc. individuell für jeden Gast zu und überreichen einen persönlich zusammen gestellten Teller oder Korb. Die Interaktion mit dem Gast wurde damit noch weiter verstärkt.“ Einfach war es für niemanden in der Tourismusbranche, aber für die Gastgeberin ist klar: „Jetzt krempeln wir unsere Ärmel hoch und los geht’s... dieses Jahr werden wir uns noch mehr anstrengen!“ **VM**

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

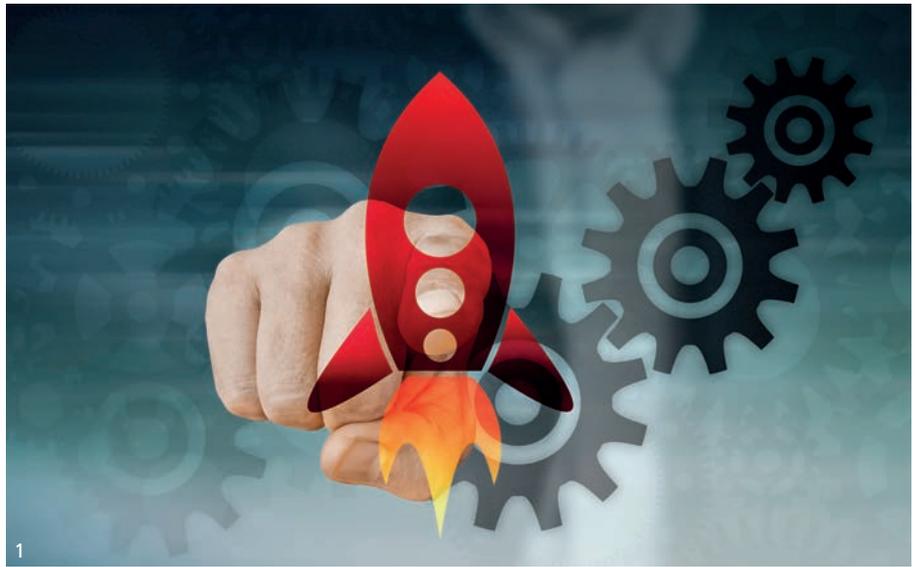
Wie geht's weiter nach den milliardenschweren Hilfsmaßnahmen für die Wirtschaft? Die Wirtschaftskammer Österreich hat dafür einen konkreten Plan entwickelt, der messbare Effekte bringt.

Klarer Plan für Jobs und Wachstum

■ Hilfe ist gut und wichtig, aber nicht genug: Österreichs Wirtschaft braucht für den Weg aus der Krise deutlich bessere Rahmenbedingungen, um mittelfristig wieder sicher Jobs und Wachstum schaffen zu können. Worauf es dabei ankommt und welche konkreten Maßnahmen dafür nötig sind, hat die Wirtschaftskammer Österreich in einem fundierten Plan auf den Punkt gebracht. Dabei geht es nicht bloß um wirtschaftliche Erholung. WKÖ-Präsident Harald Mahrer: „Wir wollen nach der Krise besser dastehen als vorher. Wir wollen und müssen einer der besten Standorte sein, denn nur dann können wir Wertschöpfung und Wohlstand in Österreich wirklich für die Zukunft absichern.“ Die WKÖ präsentiert in ihrem Plan nicht nur konkrete Maßnahmen, sondern hat auch deren Effekte für Arbeit und Wohlstand berechnet.

Dateninnovationen fördern

„Für mehr Wohlstand braucht Österreich mehr Innovationen, Forschung und Entwicklung sowie technologischen Fortschritt“, gibt WKÖ-Präsident Mahrer die Richtung vor. Ein Schwerpunkt, der sich auszahlt: Zusätzliche jährliche Investitionen von 250 Mio. Euro in den nächsten vier Jahren können Österreich 1.339 Mio. Euro Wertschöpfung und 13.279 neue Jobs in den nächsten sechs Jahren bringen. Um neue Wertschöpfung und Jobs durch Digitalisierung zu schaffen, wird die WKÖ selbst ein KMU-Zentrum für Dateninnovationen gründen. Es soll als „Schuhlöffel“ für den Einstieg in die digitale Wirtschaft fungieren.



1 Die WKÖ setzt sich für bessere Rahmenbedingungen für die heimischen Betriebe ein.

„Netflix“ der Bildung

Die Aufwertung der Lehre und ihre Erweiterung um digitale Inhalte sind für die WKÖ besonders wichtig. Denn die Unternehmen – und natürlich auch jene der Medienwirtschaft – brauchen für neue digitale Erfolgsgeschichten schließlich entsprechend qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Damit bieten wir Menschen wieder Zukunftsperspektiven und Beschäftigung – das ist auch die beste Arbeitsmarktpolitik“, sagt Mahrer. Er will mit der Wirtschaftskammer auch vollkommen neue Wege in der Weiterbildung gehen – mit einer digitalen Weiterbildungsplattform, die als „Netflix der Bildung“ flexible, bedarfsorientierte Weiterbildung bieten wird.

Exportmotor ankurbeln

Der Export ist und bleibt auch nach der Krise ein unverzichtbarer Teil der Erfolgsgeschichte Österreichs. Mehr als 50 % der Jobs und 6 von 10 Euro hängen an Österreichs Exporterfolgen. Deshalb müssen die Betriebe tatkräftig beim Export unterstützt werden. Dies soll etwa durch die Fortsetzung der erfolgreichen Internationalisierungsoffensi-

ve „go international“ geschehen. Eine Maßnahme, die sich auszahlt: Führt „go international“ zu einer Verdoppelung der jährlichen Wachstumsrate der Wertschöpfung von Direktexporten auf 5 %, würde sich die Wertschöpfung pro Jahr um plus 1,7 Mrd. Euro erhöhen, was wiederum 16.000 neue Jobs pro Jahr brächte.

Regional und digital einkaufen

Auch der regionale Konsum ist jetzt ein besonders wichtiger Faktor für Wertschöpfung und neue Arbeitsplätze. WKÖ-Präsident Mahrer: „Wir müssen jetzt die Bereitschaft zum Konsum stärken und Entlastung und Investitionen forcieren.“ Spürbare steuerliche Anreize für Verbraucherinnen und Verbraucher, wie die Lohn- und Einkommensteuersenkung, bringen das Schwungrad der Wirtschaft wieder stärker in Bewegung. Berechnungen der WKÖ zeigen: Für je 100 Mio. Euro, die in Österreich in den Konsum fließen, entstehen 1.105 neue Jobs. Der regionale Einkauf – auch digital über Plattformen – ist gerade jetzt ein wichtiger Erfolgsfaktor für die heimische Wirtschaft und Arbeitsplätze.

www.wko.at



In Vertrieb und Service zeichnet sich ein fundamentaler Wandel ab. Trainerin Claudia Thonet erklärt im NEW BUSINESS Interview, wie Unternehmen die Herausforderung meistern können.

Vom Sprinter zum Crossläufer.

Die Anforderungen an die Unternehmen ändern sich durch die Digitalisierung rasant. Der Kunde von heute möchte nicht nur in Krisenzeiten direkt, lösungsorientiert und kulant auf allen Kommunikationskanälen betreut werden. Nur flexible, schnelle und innovative Sales- und Servicebereiche werden die wechselfreudigen Kunden halten und auch die jungen „Digital Natives“ an Bord bekommen, davon ist Lehrcoach und Autorin Claudia Thonet überzeugt. Der zielorientierte Vertriebs-Sprinter ist nicht mehr gefragt. Die Zukunft braucht den erfolgs-

orientierten Vertriebs-Crossläufer. Durch ständige Anpassung und Neuausrichtung ist er in der Lage, den Erfolg des Unternehmens zu sichern und auszubauen. Durch die Brückenfunktion zu den Kunden kennt der Vertriebler die Anforderungen und Schmerzpunkte. Und diese Kenntnis ist jetzt mehr denn je von Bedeutung. Claudia Thonet vermittelt in ihrem Buch „Der agile Vertrieb“ neue Erkenntnisse, Trends und Prognosen und zeigt anhand erfolgreicher Beispiele, wie Agilität gesund und langfristig in der Organisationskultur implementiert werden kann. Die Autorin führt den Leser

durch die einzelnen Prozessschritte, die auf dem Weg zum Vertrieb 4.0 grundlegend sind. Ihre Strategieanalyse von Onlineriesen und Konzernen dient dabei als wertvolle Grundlage und inspirierende Quelle. Der Leser bekommt ganz konkrete Werkzeuge und Frameworks an die Hand, um seine Kultur für den Wandel adäquat auszurichten, passende Strategien zu entwickeln und die neuen Prinzipien wirksam zu implementieren. Wesentliche Denkfehler und Widerstände thematisiert Thonet ebenso wie die unermessliche Kraft von Schwarmintelligenz und selbstorganisierten Teams und wie man beides für den Vertrieb nachhaltig erschließt. Zudem geht sie auf die zentralen Führungsqualitäten und -haltungen ein, die der Vertrieb von morgen benötigt, und welche zentrale Rolle interne und externe Vertriebscoaches dabei spielen.

Der Weg zum Vertrieb 4.0:

»Weg vom Einzelsprinter, hin zu crossfunktionalen Teams, die selbstorganisiert arbeiten. Weg von Einzelprovisionen, hin zum Teamdenken.«

Claudia Thonet, Trainerin und Coach

Alle reden von „Agilität“. Agiles Führen, agiles Management, agiles Mindset, Agilität in Praktiken und Methoden. Was ist das eigentlich genau?

Wenn wir im Duden Agilität nachschlagen, steht dort: „Von großer Beweglichkeit zeugend; regsam und wendig“. Viele Organisationen machen aus Agilität Schnelligkeit. Doch das führt teilweise zu fatalen Folgen, die wir bei einigen „Zwangstransformationen“ vorfinden. Der Unterschied zwischen Schnelligkeit und Wendigkeit lässt sich sehr gut mit folgendem Bild verdeutlichen: Der bewegliche und wendige Läufer – der Crossläufer – ist nicht unbedingt derjenige, der am schnellsten im Ziel ist, sondern derjenige, der sich wendig in seiner Bewegung an die Umgebung anpasst und seinen Kurs stetig korrigieren kann. Der klassische Sprinter ist nur auf seiner eingeübten, geradlinigen und vorhersehbaren Tartanbahn schnell. Mit der gleichen Art zu laufen wäre er querfeldein auf einem Gelände voller wechselnder Bodenbeschaffenheit und Hindernissen voraussichtlich nicht besonders erfolgreich. Um dort voranzukommen, müsste er seine Art des Laufens extrem verändern. Mit wendiger Beweglichkeit unterwegs zu sein, ist für mich eine schöne Definition für Agilität. Genau das brauchen Unternehmen und Teams, um auf dem unsicheren Gelände der Gegenwart und Zukunft voranzukommen. Gerade wird uns wieder die Bedeutung von irritierenden Veränderungen besonders deut-

lich vor Augen geführt. Vorbei ist es mit Planungen für die nächsten Monate, maximal für einen Zeitraum von zwei Wochen sind Entscheidungen tragfähig und konsistent.

Sie begleiten und trainieren als Coach zahlreiche Führungskräfte, darunter auch viele aus Vertrieb und Marketing. Was sind die größten Herausforderungen für einen erfolgreichen Vertrieb 4.0?

Weg vom Einzelsprinter, hin zu crossfunktionalen Teams,



2

die selbstorganisiert arbeiten. Weg von Einzelprovisionen, hin zum Teamdenken. Und zwar über das Silodenken hinaus. Nur gemeinsam mit Marketing, Produktion und Einkauf werden Vertriebe Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung stellen können, die der Markt heute und in Zukunft wünscht. Nur gemeinsam und mutig können Innovationen geschaffen werden, die auf allen Vertriebskanälen Kundenbedürfnisse erfüllen und bestenfalls sogar übertreffen.

Kundenorientiert und schnell sollte der Vertrieb doch schon immer sein. Was ist dann der Unterschied zu einem „agilen Vertrieb“?

Klar, ein guter Vertrieb kennt seine Kunden und ist die

BUCH-INFO

Der agile Vertrieb

Transformation in Sales und Service erfolgreich gestalten
 Hardcover, 271 Seiten, 30 s/w und 40 farbige Abbildungen
 39,99 Euro
 ISBN: 978-3-658-29092-4
 Springer Gabler Verlag
 1. Auflage 2020





Brücke zum Markt. Doch Schnelligkeit allein reicht nicht mehr aus, um erfolgreich zu sein. Exploration neuer Angebote und Märkte ist gefragt. Flexibilität und Innovationskraft sind die Währung des agilen Vertriebs. Dazu braucht es Mut, alte Strukturen aufzubrechen und klassische Denk- und Handlungsweisen zu revolutionieren.

Welche Voraussetzungen müssen geschaffen werden, um einen agilen Vertrieb aufzubauen? Welche Fehler werden dabei häufig begangen?

Einige Unternehmen stülpen agile Strukturen und Arbeitsweisen wie das Spotify-Modell über die alten Strukturen und glauben, sie seien jetzt agil. Als größte Neuerung heißen dann Abteilungen „Tribes“ und Teams dann „Squads“. Aber solange die Unternehmenskultur und die Unternehmensführung sich nicht ändert, werden solche Strukturänderungen nicht zur Transformation der Denk- und Handlungslogik führen. Letztendlich wird damit mehr Schaden angerichtet anstatt Nutzen für Kunden und Mitarbeiter gewonnen. Wir raten daher dazu, mit einem crossfunktionalen Team aus unterschiedlichen Bereichen die



Transformation iterativ zu gestalten. Dieses Kernteam plant und experimentiert mit den verschiedenen Teams und Abteilungen, aber auch mit den jeweiligen Führungen gemeinsam Schritt für Schritt die Steigerung der Agilität. Im Zentrum aller Aktivitäten sollten dabei immer der Kunde und die sinnhafte Zukunftsfähigkeit stehen.

Was bedeutet agil sein in Zeiten von Corona und anderen Krisen auch oder gerade für den Vertrieb?

Krisen zeigen deutlich, welche Denk- und Handlungsmuster in uns verankert sind. Oftmals verfallen Vertriebe aktuell sogar in alte vertraute Muster zurück, weil sie scheinbar mehr Sicherheit bieten. Doch gerade jetzt ist der Vertrieb als Brücke zum Kunden gefordert, neue Wege einzuschlagen, um die aktuellen Kundenbedürfnisse zu erspüren und seine Angebote daran neu auszurichten. Die Krise hat die Digitalisierung hinsichtlich Vertriebskanäle enorm beschleunigt. Darauf müssen nicht nur der Vertrieb, sondern alle Unternehmensbereiche schnell reagieren.

Sie haben ein Buch über den agilen Wandel im Vertrieb geschrieben. Wie kam die Idee zum Buch?

Das Buch musste sozusagen von mir geschrieben werden. Ich selbst habe zu dem Thema vergeblich Literatur gesucht, die mir Hilfestellung bei den Vertriebstransformationen meiner Kunden gibt. So habe ich mit meinen Kunden und Partnern gemeinsam sinnvolle Adaptionen für Sales und Service gestaltet. Diese wertvollen Erfahrungen und Erkenntnisse möchte ich nun an andere weitergeben.

Wer sollte das Buch lesen?

Jeder, der sich mit einer neuen Art der Zusammenarbeit im Sales und im Service beschäftigen möchte. Vertriebsleiter, Vertriebstrainer, aber auch Sales- und Serviceteams, die Lust haben auf mehr Innovation und Kooperation mit den anderen Bereichen und vor allem mit ihren Kunden.

VM

INFO-BOX

Über Claudia Thonet

Claudia Thonet ist Lehrtrainerin und Lehrcoach (ECA) und hat jahrzehntelange praktische Erfahrung in der Organisations- und Teamentwicklung im Service und Vertrieb von großen Unternehmen und Konzernen. Sie leitet das Institut Berlin und bildet Führungskräfte, Trainer, Moderatoren und Vertriebscoaches aus. Von Claudia Thonet ist zusammen mit Svenja Hofert bereits das Buch „Der agile Kulturwandel“ (Springer Gabler) erschienen.

www.claudithonet.de

RAIFFEISENLANDESBANK OÖ

Wie sich die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich organisatorisch auf den Shutdown eingestellt hat, was jetzt für Unternehmer wichtig ist, darüber spricht Heinrich Schaller, Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank OÖ, im Interview.

„Wir lassen niemanden im Regen stehen“



„Wir haben mehr als 11.000 Kreditstundungen mit einem Volumen von rund 76 Millionen Euro abgewickelt und 1.885 Anträge für Überbrückungshilfen der staatlichen Förderstellen mit einem Volumen von mehr als 1,1 Milliarden Euro bearbeitet,“ meint Heinrich Schaller, Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank OÖ.

■ Herr Generaldirektor Schaller, wie unterscheidet sich die aktuelle Krise von der Finanzkrise 2008?

Mit 2008 kann man die aktuelle Situation nicht vergleichen, denn damals ging die Krise vom Finanzsektor aus. Heute ist die gesamte Realwirtschaft direkt betroffen. Darüber hinaus hat der Bankensektor seit 2008 deutlich an Stabilität gewonnen, Banken verfügen heute über mehr Eigenkapital zur Absicherung.

Wie können Banken jetzt Kunden in dieser schwierigen Lage unterstützen?

Unsere Aufgabe ist es jetzt, für Stabilität zu sorgen. In erster Linie gilt es, die Liquidität der Unternehmen zu sichern. Dort, wo es notwendig ist, werden auch Zinsen und Kreditrückzahlungen nach hinten geschoben. Wichtig ist, möglichst schnell und unbürokratisch zu helfen und die besten Lösungen im Zusammenhang mit den staatlichen Förderungen zu garantieren.

Stichwort staatliche Maßnahmen: Die versprochene Liquidität für Un-

ternehmen kommt bei vielen nicht oder nur zögerlich an, wie man immer wieder hört. Woran liegt das Ihrer Ansicht nach?

Bei den Maßnahmen für die Wirtschaft hat es zu Beginn eine Diskrepanz zwischen Ankündigung und tatsächlicher Umsetzung gegeben, weil man aufgrund der notwendigen Schnelligkeit der Planung vielleicht zu wenig durchdacht hat, wie die öffentlichen Stellen die Maßnahmen umsetzen können. Da hat es von Kunden Unmut gegeben, der an den Banken abgeladen wurde, auch wenn diese nichts dafür konnten. Aber hier wurde seitens der Regierung ja mittlerweile schon nachgeschärft und die Abwicklung durch die Vereinfachung von teils organisatorischen, teils rechtlichen Rahmenbedingungen beschleunigt.

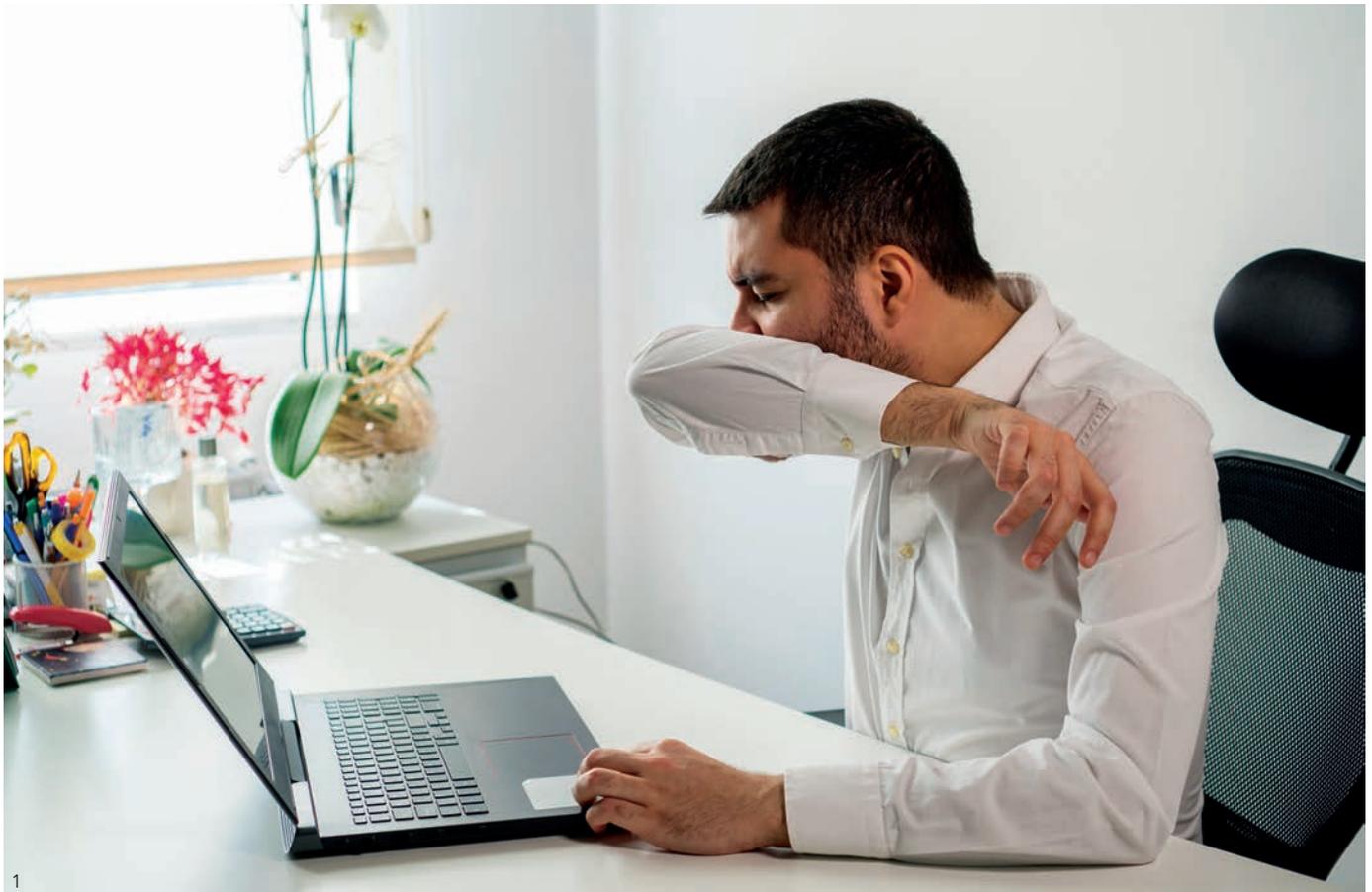
Was bedeutet das in Zahlen bei den Überbrückungsfinanzierungen bzw. bei den Kreditstundungen?

Wir haben in der Raiffeisenbankengruppe OÖ im Kontext von COVID-19 mehr als 11.000 Kreditstundungen abgewickelt, 58 Prozent

davon betreffen Privatkunden. Das Stundungsvolumen beträgt rund 76 Millionen Euro. Außerdem haben wir 1.885 Anträge für Überbrückungshilfen der staatlichen Förderstellen wie AWS, ÖHT oder OeKB in Bearbeitung bzw. bereits abgewickelt, was einem Volumen von mehr als 1,1 Milliarden Euro entspricht. Diese Zahlen machen deutlich, dass wir wirklich alles unternehmen, um unseren Kunden zur Seite zu stehen und sie zu unterstützen. Unser oberstes Ziel ist es, niemanden im Regen stehen zu lassen.

Wie beurteilen Sie die Stimmung bei Ihren Unternehmenskunden?

Natürlich ist die Stimmung auch nach den aktuellen Lockerungen von großer Unsicherheit geprägt, weil man nur sehr schwer abschätzen kann, wie sich die nächsten Monate wirtschaftlich entwickeln werden. Ich gehe davon aus, dass es erst 2021 zu einer echten Erholung kommt. Fest steht, dass Bereiche wie der Dienstleistungssektor und besonders Tourismusbetriebe auch über den Sommer hinaus enorme Herausforderungen bewältigen müssen.



Gegen die Gefahr aus der Luft: Das österreichische Biotech-Unternehmen CuraSolutions entwickelt ein natürliches Verfahren zur Reduktion von Keimen und Viren in Aerosolen.

Durchatmen im Büro.

Derzeit beschäftigt wohl alle Unternehmen dasselbe Thema: Wie kann man Mitarbeitern und Kunden ein möglichst hygienisches und sicheres Umfeld bieten, um das tückische Virus, das die Welt derzeit plagt, im Zaum zu halten? Ein Wiener Neustädter Biotech-Unternehmen hat nun eine Antwort darauf. CuraSolutions entwickelte eine Methode zur permanenten Reduktion von Keimen und Viren in der Luft auf natürlicher Basis. Im Gegensatz zu be-

kannten Raumluftdesinfektionen kann diese Neuentwicklung sowohl als Desinfektion luftführender Systeme als auch zur permanenten Ausbringung in die Raumluft während der Anwesenheit von Personen verwendet werden. Der biologisch und toxikologisch unbedenkliche Ansatz basiert auf der Wirkstoffverstärkung von organischen Säuren und oxidierenden Wirkstoffen. Ein unbeschwerter Alltag ohne COVID-19-Einschränkungen, wie z.B. das Tragen von Masken, kommt so einen großen Schritt näher.

Schutzmaßnahmen in Büros oft schwer umsetzbar

Die Übertragung von Mikroorganismen und Viren sowie die damit verbundene Ansteckung mit Krankheiten erfolgt auch – und in vielen Fällen sogar vorwiegend – über die Luft. Aktuell gehen internationale Experten sogar davon aus, dass sich Mikroorganismen und Viren nicht nur durch Niesen, Husten und feuchtes Sprechen mittels Tröpfcheninfektion verbreiten, sondern auch in Form eines Aerosols. Bei Aerosolen handelt es

sich um besonders feinen Nebel, der schon beim normalen Atmen und Sprechen entsteht und lange in der Luft stehen bleibt. Aerosoltröpfchen haben einen Durchmesser von nicht einmal fünf Mikrometer. In geschlossenen, personenbelegten Räumen wie Büros sowie im privaten Haushalt sind bekannte Schutzmaßnahmen wie Abstandhalten und Maskentragen oft schwer umsetzbar bzw. nur bedingt effektiv. Auch regelmäßiges Lüften ist nicht immer möglich. Bekannte Verfahren zur Prävention scheitern oft auch daran, dass mit minimalen Wirkstoffkonzentrationen, wie sie nötig sind, um menschliches Zellgewebe nicht zu schädigen, keine Reduktion der Keimbelastung in der Raumluft erzielt werden kann.

Bei der von CuraSolutions entwickelten Methode der Wirkstoffverstärkung werden nunmehr bekannte, auch in der Natur vorkommende natürliche Wirkstoffe mittels L.O.G. Technology[®] reformuliert und um ein Vielfaches verstärkt. Diese natürliche Wirkstoffverstärkung ermöglicht den permanenten Einsatz von antimikrobiell wirksamen Substanzen, auch wenn sich Personen in Räumen aufhalten. In einer Studie der Uni-Klinik für Krankenhaushygiene und Infektionskontrolle der MedUni Wien konnte nun die Wirksamkeit dieser umweltverträglichen Methode zur Wirkstoffverstärkung nachgewiesen werden.



MedUni Wien bestätigt Wirksamkeit

Die L.O.G. Technology[®] ist ein von CuraSolutions entwickeltes Verfahren, das unter Einsatz von Pflanzenextrakten die Effizienz von Wirkstoffen um ein Vielfaches verstärkt. Dies deshalb, weil sich im jeweiligen Gemisch Mizellen bilden, welche die Wirkstoffe aufnehmen, an den Wirkort transportieren und dort freisetzen. Diese Technologie verhindert, dass sich die in sehr geringem Ausmaß eingesetzten Wirksubstanzen bereits in Schleimen oder Biofilmen verbrauchen und dadurch keine Energie zur Abtötung von Mikroorganismen verbleibt. In einer Studie der Uni-Klinik für Krankenhaushygiene und Infektionskontrolle der MedUni Wien konnte nachgewiesen werden, dass der >>

Fotos: Shutterstock (1), fauxels/Pexels (2)



Jetzt hineinhören!
rechtsschutz-podcast.info

Rechtsschutz-Podcast

powered by D.A.S. Rechtsschutz AG

Für alle, die interessante Rechtstipps nicht nur lesen, sondern auch hören wollen, gibt es jetzt den Rechtsschutz-Podcast.

Die D.A.S. Juristen beantworten z. B. Fragen rund ums Thema Internet und Datenschutz oder wie man als EPU und KMU Rechtssicherheit erlangt.

Hineinhören lohnt sich!

D.A.S. Rechtsschutz AG

0800 386 300

www.das.at



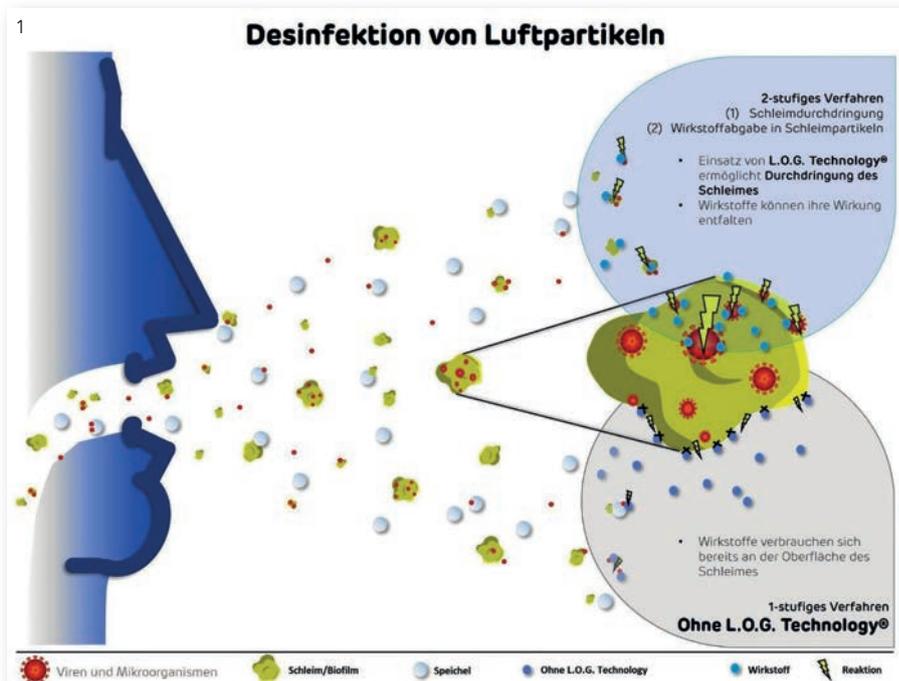
**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

» Einsatz von L.O.G. Technology® das Eindringen von Wirkstoffen in Biofilme (Schleime) derart begünstigt, dass eine maximale Wirkstoffabgabe im Schadorganismus sichergestellt wird. Die Applikation des nunmehr neu entwickelten Produktes in die Luft erfolgt mittels Ultraschalltechnik. Diese gewährleistet eine Tröpfchengröße im unteren Mikrometerbereich (1–5 µm) und sorgt so für einen intensiven Kontakt der Wirkstoffe zu Mikroorganismen, da die Tröpfchengröße und die Größe zahlreicher



Mikroorganismen in gleichen Bereichen liegen. Außerdem wird durch die Ultraschallvernebelung eine große Reaktionsoberfläche geschaffen, die die Wirksamkeit zusätzlich begünstigt. Die Kombination aus geringer Tröpfchengröße und gutem Schwebverhalten führt durch die Verdunstung des „Trägerwassers“ zu einer Konzentration der Wirkstoffe. Die Folge: Es wird eine antimikrobielle Wirkung auch auf Oberflächen nach Sedimentation der Wirkstoffe erzielt.



Dr. Wolfgang Furlinger (links) hat die L.O.G. Technology® (oben) mitentwickelt.

Natürliche Desinfektionsmethode ist Gamechanger

Gründer und Mehrheitsgesellschafter von CuraSolutions ist der Wiener Neustädter Wolfgang Furlinger: „Der Schwerpunkt von CuraSolutions ist die Verstärkung antimikrobiell wirksamer Substanzen, sodass diese in geringen Konzentrationen bereits eine maximale Wirksamkeit entfalten können. Die zentrale Rolle übernimmt dabei die von uns entwickelte L.O.G. Technology®, die ausschließlich auf natürlich vorkommenden Substanzen aufbaut. Mit der gegenständlichen Produktentwicklung ist es uns nun gelungen, diese Methodik auf die Anwendung in Räumen zu übertragen.“ Die Gefahr einer aerogenen Ansteckung kann damit reduziert werden. „Wir verzichten bewusst auf die Zugabe von Silberderivaten und sonstigen bedenklichen Wirkstoffverstärkern und stellen trotzdem eine weitaus höhere antimikrobielle Wirksamkeit sicher als bei herkömmlichen Desinfektionsmitteln, die zur Raumluftkonditionierung eingesetzt werden“, erklärt Furlinger.

Für einen Alltag ohne Masken

Das Verfahren kann in sämtlichen Gebäuden, wo Menschen aufeinandertreffen oder sich laufend aufhalten, einge-

setzt werden. Hierzu zählen unter anderem, Wohnräume, Gaststätten, Büroräume, Geschäfte und Veranstaltungsorte, aber auch öffentliche Gebäude, Gesundheitseinrichtungen, Arztpraxen sowie Apotheken.

Darüber hinaus ist der Einsatz auch in öffentlichen Transportmitteln wie Flugzeugen, Schiffen, Zügen oder U-Bahnen durch den Einbau von Ultraschalltechnik direkt in die luftführenden Systeme zu empfehlen. Die Neuentwicklung wird noch im Sommer 2020 auch in Österreich verfügbar sein. **VM**

INFO-BOX

Eckpunkte des Verfahrens

- Der Einsatz der gebrauchsfertigen Lösung in der vorgegebenen Ausbringungsmenge bei Personenbelegung ist sowohl für Menschen als auch für Tiere im Raum gesundheitlich unbedenklich.
- Luftkeimmessungen bei Personenbelegung im Raum zeigen eine signifikant reduzierte Keimbelastung der Luft während des Einsatzes.
- Das Produkt ist biologisch abbaubar.
- Die Ausbringung in die Umgebungsluft erfolgt mittels Ultraschalltechnik.

Die Welt schaut auf **Österreich** und auf seine **Leitbetriebe!**



Leitbetrieb
Österreich

Österreich ist Vorbild in vielen Bereichen. Nutzen Sie den ausgezeichneten Ruf unseres Landes und zeigen Sie Flagge in Rot-Weiß-Rot – als servicestarker Leitbetrieb Österreichs.

Nicht nur die Corona-Krise macht deutlich: Österreich ist ein Erfolgsmodell. So wie die heimische Strategie im Umgang mit der COVID-19-Pandemie international große Beachtung findet, gilt die Alpenrepublik auch auf vielen anderen Gebieten weltweit als Musterland.

Die vielfältige, weitgehend intakte Natur und die einzigartige Kulturtradition, zeigt bis heute **das Österreich eine echte Weltmacht ist**. Durch die hohe Wertschätzung in aller Welt begründet sich auch der Ruf des Landes als fairer Vermittler und Brückenbauer. Der Internationale Währungsfonds (IWF) charakterisiert Österreich als wohlhabendes, hoch entwickeltes Land mit hohem Lebensstandard und sozialem Zusammenhalt.

Starke Wirtschaft macht's möglich

Grundlage dafür ist Österreichs starke Wirtschaft. Geprägt von Qualität, Innovation, effizienter Ressourcennutzung und enorm hoher Produktivität, ist sie eine der wettbewerbsfähigsten der Welt. Leistungsbilanzüberschüsse und eine Wertschöpfung, die zu mehr als der Hälfte im Export erzielt wird, belegen dies.

ServiceMarke Leitbetrieb – das positive Signal in Rot-Weiß-Rot

Was liegt also näher für erfolgreiche österreichische Unternehmen, als diesen exzellenten Ruf unseres Landes und seine hohe Anerkennung für den eigenen Firmenauftritt zu nutzen – als Träger der ServiceMarke Leitbetrieb!

Diese aussagekräftige Wort-Bild-Marke bringt nicht nur die besondere Service- und Kundenorientierung ihres Trägers anschaulich zum Ausdruck: Sie zeigt mit ihrer Gestaltung auch auf einen Blick, dass es sich hier um einen österreichischen Betrieb mit all den Stärken dieses Landes handelt.

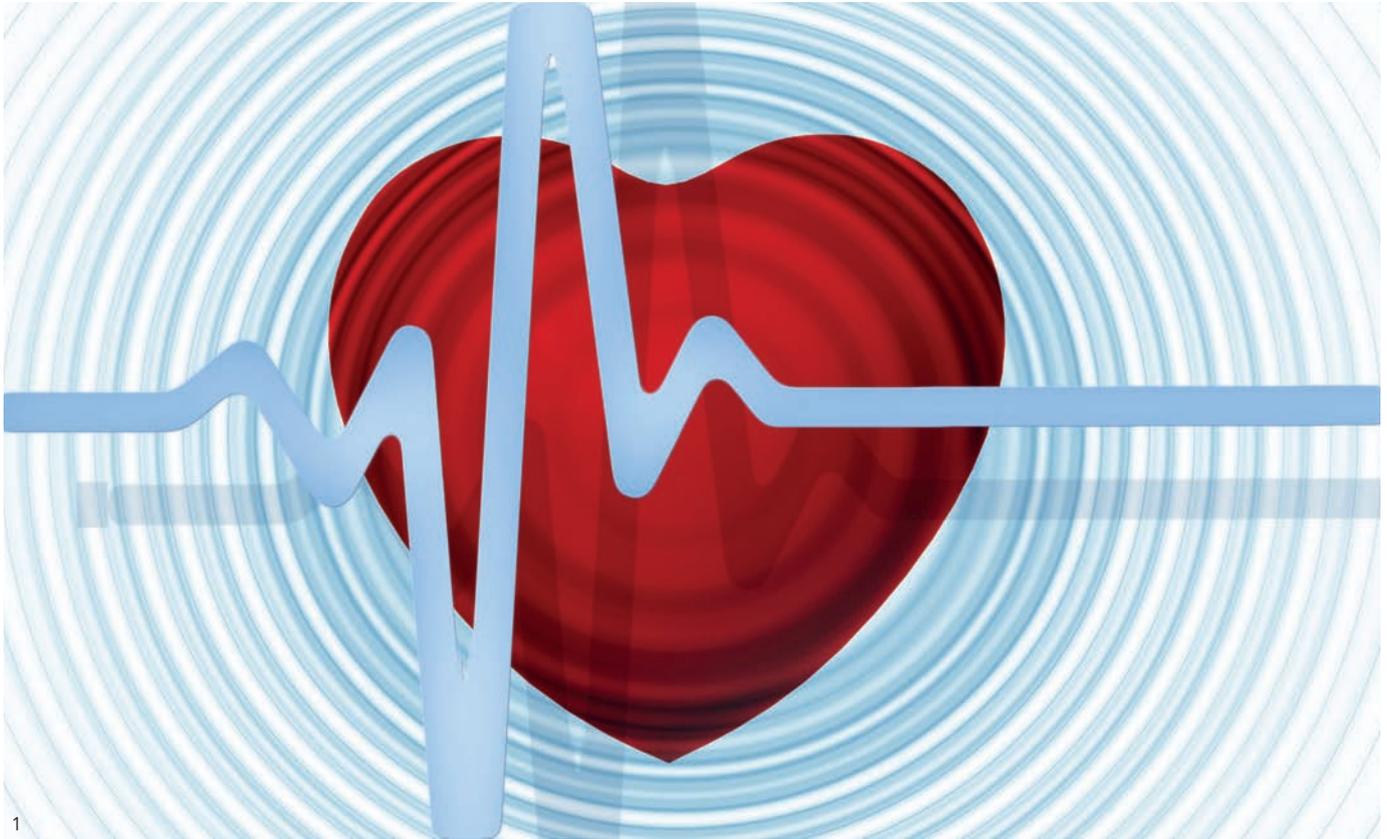
Ein positives Signal in Rot-Weiß-Rot also, das als starke Marke Sicherheit und Orientierung schafft, gerade in herausfordernden Zeiten. Es überzeugt in Österreich selbst, weil es den Kunden Gewissheit gibt, bei einem service- und wertebewussten heimischen Leitbetrieb einzukaufen. Es bedeutet aber auch auf internationalen Märkten einen echten Mehrwert, indem es schon im Vorfeld von Geschäftskontakten sofort die Verbindung zu Österreich herstellt und deutlich macht.

„We are from Austria“:
Zeigen Sie diese Stärke
zu Ihrem Vorteil als
österreichischer Leitbetrieb!



Leading Company
of Austria





Zahlreiche Maßnahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) bleiben ungenutzt. Der Grund: Viele Mitarbeiter wissen gar nicht, welche Schätze ihre Firma zu bieten hat.

Effiziente Kommunikation von BGM-Maßnahmen.

Betriebliches Gesundheitsmanagement ist vielseitig und geht weit über Tipps für gesunde Ernährung und Bewegung hinaus. Durch die Pandemie kommen in vielen Unternehmen nun auch Themen wie Selbstmanagement und Leistungsfähigkeit im Home-Office hinzu, für die Mitarbeitende Unterstützung benötigen. Hier wird deutlich, wie individuell, interdisziplinär und vielseitig die Maßnahmen gestaltet sein können. Was Unternehmen oft übersehen: Auch die Kommunikation ihrer BGM-Maßnahmen sollte sorgfältig geplant werden.

Denn was nützt die beste Maßnahme, wenn die Mitarbeitenden davon nichts wissen? Dies passiert in der Praxis leider sehr oft. Damit das Thema Gesundheit nachhaltig im Unternehmen verankert werden kann, ist der Aufbau einer emotionalen Gesundheitsmarke sinnvoll.

Tue Gutes und rede darüber

Ob BGM intern oder über einen Dienstleister angeboten wird: Kommunikation sollte ganz oben auf der Prioritätenliste stehen. Die größte Herausforderung ist dabei, sicherzustellen, dass Maßnahmen und Informationen zu den Gesundheits-

themen alle Kolleginnen und Kollegen, unabhängig von Strukturen und Arbeitsbedingungen, erreichen. Besonders in Zeiten von COVID-19, in denen viele Mitarbeitende im Home-Office arbeiten oder andere Arbeitszeiten haben, ist darauf zu achten, dass niemand vergessen wird. Auch nicht diejenigen, die immer noch täglich in den Betrieb kommen. Am besten stellt das Unternehmen daher von Anfang an ein Team mit Vertretern aller Interessengruppen zusammen: Geschäftsführung, Führungskräfte, Arbeitnehmervertreter, innerbetriebliche Fachexperten, Mitarbeiter und weitere

Multiplikatoren, je nach Aufbau und Struktur der Firma.

Folgende Leitfragen helfen dabei, einen zielführenden Kommunikationsmix zu entwickeln:

- Wird das BGM neu eingeführt oder gibt es bereits Maßnahmen? Bei einer Neueinführung ist mehr zu erklären.
- Wie groß ist das Unternehmen? Gibt es Zweig- oder Außenstellen?
- Welche Arbeitsstätten gibt es? Nur Bildschirmarbeitsplätze oder auch Produktion, Außendienst und weitere?
- Welche Kommunikationskanäle werden bereits genutzt und wen erreiche ich darüber?
- Findet die Unternehmenskommunikation überwiegend online oder offline statt?
- Wie sind die Arbeitszeiten? Handelt es sich um einen Schichtbetrieb, gibt es Kernarbeitszeiten, Gleitzeit oder feste Arbeitszeiten?
- Wie ist die demografische Struktur der Belegschaft (Alter, Geschlecht)?
- Wie ist die Unternehmenskultur? Ist diese offen für Neues und Veränderung? Ist ein Gesundheitsbewusstsein bereits vorhanden?

Anhand dieser Antworten entscheidet das Team, wann über welche Kanäle und in welcher Tiefe die Mitarbeitenden ihre BGM-Informationen erhalten.

Der Appetizer für den Start

Sinn und Zweck einer planvollen Kommunikation ist es, nicht nur über die Maßnahmen zu informieren, sondern Bewusstsein und Akzeptanz für sie zu schaffen: dass es nicht nur darum geht, Fehlzeiten möglichst gering zu halten, sondern die Mitarbeitenden dabei zu

unterstützen, gesund zu bleiben, Stress zu kompensieren und ihren Job eigenverantwortlich und selbstbewusst zu erfüllen. Hier geht es um Wertschätzung. Daher sind positive Erlebnisse ein wesentlicher Baustein zur Verankerung aller Maßnahmen in der Unternehmenskultur.

Eine schöne Möglichkeit stellen Starter-Sets dar. Hier erhalten alle zum Beispiel einen kleinen Stoffbeutel mit dem Logo der unternehmenseigenen Gesundheitsmarke, ein Trainings-Tool (Thera-Band, Blackroll-Ball etc.) oder ein anderes Give-away, eine Trainingskarte sowie einen Gesundheits-Guide mit speziell auf das Unternehmen zugeschnittenen Inhalten. Er dient als analoger Begleiter und Workbook durch den Arbeitsalltag. Verknüpft mit einem Gewinnspiel oder einem Gamification-Ansatz ist das Starter-Set ein optimaler Einstieg in das BGM oder in spezifische Themenschwerpunkte.

Mit solchen kommunikativen Verstärkern bindet das Unternehmen von Anfang an alle Mitarbeitenden aktiv ein und macht sie so zu Beteiligten und Botschaftern für die Maßnahmen.

Alle Kanäle nutzen

Zusätzlich gibt es die klassischen Kommunikationsmittel, wie E-Mails, Plakate oder Flyer. Wem letztere zu aufwendig sind, der kann sich mit einem „Gesundheitspunkt“ behelfen. Dies ist eine Art schwarzes Brett an diversen Orten innerhalb des Unternehmens oder den verschiedenen Standorten, an dem die aktuellen Informationen zum BGM abhängen. So hat auch der Arbeitnehmer ohne PC-Arbeitsplatz immer eine feste Anlaufstelle.



2

Doch darf natürlich auch die digitale Kommunikation nicht zu kurz kommen. Auch hier gibt es verschiedene Möglichkeiten. Eine davon ist eine Homepage zur Gesundheitsmarke bzw. zum Gesundheitsangebot des Unternehmens. Diese kann als interaktive Plattform gestaltet werden, auf der die Mitarbeiter zum einen Zugriff auf Artikel, Rezepte sowie Übungen haben und ihr Wissen überprüfen können, andererseits Protokolle und Checklisten herunterladen können, die bei der Umsetzung der Tipps und Anregungen im Alltag unterstützen. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, die Arbeitnehmer über kleine Umfragen oder eine Kommentarfunktion zu den Beiträgen in die Gestaltung des Gesundheitsangebotes aktiv einzubinden.

Fazit

Damit auch alle Mitarbeitenden von den BGM-Maßnahmen in ihrem Unternehmen erfahren, ist es wichtig, alle Kommunikationswege zu berücksichtigen: vom Schwarzen Brett über den Flyer bis hin zur interaktiven Plattform. Für die Akzeptanz dieser Angebote hilft es, eine eigene Gesundheitsmarke aufzubauen und dazu Multiplikatoren aus allen Unternehmensbereichen einzubinden. **JB**

DIE AUTORIN

Jana Backhaus

Jana Backhaus ist Sportwissenschaftlerin und Medienkauffrau und im Bereich Marketing & Kommunikation bei der movement24 GmbH – Betriebliches Gesundheitsmanagement tätig.

www.movement24.de



3



4

Die Corona-Krise ist eine Riesen-Herausforderung für das Gesundheitssystem und trifft auch die Wirtschaft hart. Immobilienexperte Christian Kaltenegger ist dennoch überzeugt: **„Wohnen bleibt krisensicher. Virtual Reality ist die Zukunft“.**

Die Nachfrage nach Wohnraum ist weniger stark von der konjunkturellen Situation abhängig als etwa die Nachfrage nach Einzelhandels- oder Büroflächen. Die Investitionsbereitschaft scheint ungebrochen. „Wir gehen davon aus, dass auch die längerfristigen Auswirkungen gering ausfallen. Im Gegenteil. Wohnungseigentum wird mehr denn je als sicherer Hafen angesehen. Die Nachfrage reißt auch in der Corona-Krise nicht ab!“, erklärt Christian Kaltenegger von der Immacon Projektentwicklung GmbH, einem international tätigen Projektentwicklungsunternehmen mit Immobilienkompetenz in den Bereichen Projektentwicklung, Sales und Services sowie Vermietung. Aktuelle und neue Projekte schreiten trotz der Krise voran. Gemeinsam mit Vertriebspartner DECUS wird an neuen Vertriebswegen und Konzepten gearbeitet.

„Digitalisierung spielt eine neue Rolle“

„Im Moment ist auch für uns Abstand das Wichtigste. Dennoch möchten wir unseren Bestandskunden und potenziellen neuen Kunden ein bestmögliches Service bieten. Viele Interessenten nutzen



die zur Verfügung stehende Zeit, um Immobilien online zu besichtigen. 360-Grad-Touren sind aktuell im Trend. Sie ermöglichen es, passende Wohnungen und Häuser online zu präsentieren. Vom Schreibtisch aus navigiert man sich per Mausklick durch das Wunschobjekt. „Uns ist es jedoch wichtig, noch mehr Transparenz zu bieten. Dementsprechend setzen wir auf Video-Exposés zu unseren Immobilien. Im Gegensatz zu einem 360-Grad-Rundgang handelt es sich hierbei nämlich nicht um mehrere

zusammengesetzte Einzelbilder, sondern um Bewegtbilder, die dem Nutzer noch mehr Einblicke in die Immobilie geben, ganz ohne Photoshop-Bearbeitung. Dadurch erhalten sie eine sehr reale Vorstellung von dem Objekt und können sich bewusst für oder gegen eine spätere Besichtigung vor Ort entscheiden“, erklärt Kaltenegger.

Virtuelle Begehungen bleiben gefragt

Kaltenegger geht davon aus, dass dieses Zusatzangebot auch nach der Krise weiterhin gefragt sein wird. „Immobilienvideos können bequem von daheim aus angeschaut werden. Zukünftig wird das noch ausgebaut, auch Virtual Reality wird noch mehr ein Thema sein, sodass jeder bald virtuell den Balkon seiner potenziell zukünftigen Wohnung bequem von zu Hause aus betreten und die Aussicht genießen kann. Reale Besichtigungen sind so nur mehr dann nötig, wenn auch wirklich ein hohes Interesse an dem Objekt besteht. Das



Sicherer Hafen

»Das Wohnungseigentum wird mehr denn je als sicherer Hafen angesehen. Die Nachfrage reißt nicht ab! Digitalisierung wird fortan jedoch eine viel größere Rolle spielen, Video-Exposés statt 360-Grad-Rundgängen stellen die Zukunft dar.«

Christian Kaltenegger, Immobilienexperte,
Immacon Projektentwicklung GmbH

bedeutet eine Zeit- und Geldersparnis für beide Seiten.“ Aktuell arbeitet Immacon auch an einer App, die den Immobilienmarkt revolutionieren soll.

Wirtschaftlich neue Konzepte nötig

Zudem seien praktische wirtschaftliche Konzepte nun besonders gefragt. Kaltenegger: „Hier können wir mit unseren Aconlofts-Appartments, die den Wohn- und Arbeitsbereich verknüpfen und in ehemals leer stehenden Gewerbeobjekten errichtet werden, punkten. Nach unserem Prestigeobjekt am Kardinal-Nagl-Platz sind bereits weitere in Planung. Zudem wird die modulare Bauweise als leistbare Immobilienentwicklung immer mehr gefragt werden, für den kommerziellen Einsatz sowie für das Eigenheim.“ Auch hier ist Immacon mit neuen Ideen und Projekten aktiv. BO

INFO-BOX

Über IMMACON

Die Immacon Projektentwicklung GmbH ist ein unabhängiges, österreichweit, aber auch über die Grenzen hinaus tätiges Projektentwicklungsunternehmen mit Immobilienkompetenz in den Bereichen Projektentwicklung, Sales und Services sowie Vermietung. Die Schwerpunkte sind die Bereiche Bauträger, Entwicklung, Vermarktung, Sonderimmobilien, Investment und Sanierung.

Damit beschäftigt sich das Unternehmen nicht nur mit der ganzheitlichen Betreuung von Wohnbauprojekten, von der Bauphase bis zur schlüsselfertigen Übergabe, sondern auch mit der Vermittlung von großvolumigen Investmentimmobilien im In- und Ausland sowie der Bespielung leer stehender Objekte. Innovative, solide und architektonisch ansprechende Gestaltung steht bei jedem einzelnen Projekt im Vordergrund. Modernes Design sowie flexible Grundrisse bilden die Basis. Um dies gewährleisten zu können, arbeitet Immacon bereits in einem sehr frühen Stadium mit namhaften Architekturbüros zusammen. In den letzten Jahren wurden bereits mehrere Wohnbauprojekte in und rund um Wien erfolgreich umgesetzt.

Christian Kaltenegger verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Immobilienbereich und zeichnete mehr als zehn Jahre lang in Deutschland für großvolumige Gewerbeflächen und Fachmärkte verantwortlich.

www.immacon.at





Mehr Abstand zu Kollegen, reduzierte Belegungsdichte und höhere Hygienestandards. Der physische Arbeitsplatz wird nach Corona nicht ganz derselbe sein – aber nach wie vor unverzichtbar.

Ein Blick ins Büro post Corona.

In voll belegten Arbeitsräumen, dicht nebeneinander an langen Tischen oder jeden Tag an einem anderen Schreibtisch – so wird der Büroalltag in der nächsten Zeit wohl nicht mehr aussehen. Laut dem Möbelhersteller Vitra und seiner langjährigen Erfahrung, wie man Lösungen für Arbeits- und Wohnumgebungen entwickelt und gestaltet, muss dies jedoch nicht die Rückkehr der Zelle oder Wabe bedeuten. Unternehmen müssen dafür sorgen, dass ihre Mitarbeiter Abstand halten, und die gemeinsame Nutzung von Gegenständen und Orten reduzieren.

Neue Büroterritorialität

Ein Ansatz zur Reduzierung der Belegungsdichte ist regelmäßige Telearbeit. Ein anderer wäre eine neue Form der Schichtarbeit, bei der die Mitarbeitenden in Wellen außerhalb der üblichen Kern-

arbeitszeit von 9 bis 17 Uhr in den Betrieb kommen. Schichtarbeit würde auch das Personenaufkommen in öffentlichen Verkehrsmitteln während der Stoßzeiten reduzieren. Wenn für eine gründliche Reinigung gesorgt wird, könnten zwei Mitarbeitende, die in unterschiedlichen Schichten arbeiten, den gleichen Schreibtisch benutzen. Dabei hätten alle Mitarbeitenden einen eigenen Stuhl, der außerhalb ihrer Arbeitszeit an einem festen Ort sicher verstaut wird. Wechselt ein Stuhl den Nutzer, wird er vorher tiefengereinigt. Computerhardware wie Tastaturen oder Kopfhörer, die der Nutzer berührt, werden immer nur von einem einzigen Mitarbeitenden benutzt.

Der Firmenstandort gewinnt an Bedeutung

Die persönliche Anwesenheit wird für Unternehmen, Teams und Aufgaben unvermeidbar bleiben, die auf körperli-

chen Einsatz, direkte Zusammenarbeit oder das Bedienen von Maschinen angewiesen sind. Aktuelle Umfragen und Studien zeigen, dass Angestellte den Arbeitsplatz in der Firma keineswegs als notwendiges Übel betrachten, sondern gerne im Büro arbeiten. Diese Bewertung hat sich im Laufe der COVID-19-Pandemie bestätigt: Nach mehreren Wochen Home-Office vermissen die meisten Arbeitnehmenden die gewohnte Arbeitsumgebung, das kollegiale Miteinander und die vertrauten Abläufe. Aus diesem Blickwinkel erscheint das klassische Büro als Ort des Zusammenkommens in einer zunehmend digitalisierten Welt. „Ein gutes physisches Büro gewinnt in der Krisenzeit an Bedeutung: Es wird zum Ort des Zusammenkommens und Miteinanders – zu einem Ort, an dem sich die kulturellen Werte des Unternehmens spiegeln“, so Vitra-CEO Nora Fehlbaum. **BO**

100%

flexibel.

In guten wie
in Krisenzeiten.

Flexible
Bürolösungen
für jeden
Bedarf!

Machen Sie sich keine Sorgen: Ob Sie Ihre Bürofläche kurzfristig aufstocken möchten, variable Mietzeiten schon ab 1 Monat bevorzugen oder eine monatliche Kündbarkeit in Betracht ziehen: **myhive** am Wienerberg ist für jeden Bedarf Ihr verlässlicher Partner.

amwienerberg.com

Wien , Bratislava , Warschau , Budapest , Prag , Bukarest , Düsseldorf



myhive

AM WIENERBERG

NEWS RUND UMS AUTO

25 Jahre Renault Sport Spider

Mit dem Sport Spider präsentierte Renault 1995 ein Modell, das selbst in der an Renn- und Sportwagen reichen Historie der Marke eine Sonderstellung einnimmt. Der radikale Mix aus Mittelmotorbauweise, lupenreinem Rennfahrwerk, Leichtbau



und komplettem Verzicht auf Komfort jeder Art machten den ultraflachen Zweisitzer zum absoluten Kultfahrzeug. Ursprünglich war der Sport Spider für den Rennsport konzipiert.

Primärer Einsatzort sollte die Renault Sport Spider Trophy im Vorprogramm der Formel 1 sein, doch schon bald wollten die Fans den kompromisslosen Sportwagen auch auf der Straße sehen. So entstand bei Alpine in Dieppe zwischen 1995 und 1999 eine 1.493 Fahrzeuge zählende Kleinserie. Mehr als schnelle Autobahnetappen waren Kurven das Revier des Renault Sport Spider, die dieser dank seines von Formel-Rennwagen abgeleiteten Fahrwerks und kompakter Abmessungen mit der Agilität eines Gokart durcheilte. ■

Neue BMW-5er-Reihe: Gut für Österreich

Mit verstärkter Präsenz im Exterieur, einem in zahlreichen Details verfeinerten Innenraum, gesteigerter Effizienz durch Elektrifizierung und aktuellen Innovationen in den Bereichen Fahrerassistenz, Bedienung und Vernetzung untermauert



die neue BMW-5er-Reihe ihre Position als besonders sportliches, effizientes und fortschrittliches Angebot im Premiumsegment der oberen Mittelklasse. Ebenso wie die

neue BMW-5er-Limousine ist künftig auch der neue BMW-5er-Touring mit Plug-in-Hybridantrieb erhältlich. „Made in Austria“: Neben dem Werk in Dingolfing wird die neue BMW-5er-Limousine auch in Graz für den Weltmarkt produziert. Damit unterstreicht die BMW Group ihr Engagement für den Wirtschaftsstandort Österreich. ■

Volvo V90 Cross Country wurde zum „Allradauto des Jahres 2020“ gewählt.
Über Stock und über Steine.



Der Volvo V90 Cross Country ist „Allradauto des Jahres 2020“: Bei der Leserwahl der deutschen Fachzeitschrift „Auto Bild Allrad“ hat der sportlich-robuste Allrad-Kombi die Importwertung der Kategorie „Allrad-Crossover“ gewonnen. „Seit Einführung des ersten Modells vor über 20 Jahren stehen die Volvo-Cross-Country-Modelle für höchste Funktionalität und Leistungsfähigkeit bei jeder Witterung und auf jedem Untergrund“, erklärt Thomas Bauch, Geschäftsführer der Volvo Car Germany GmbH. „Dass dieses Konzept die Leserinnen und Leser der ‚Auto Bild Allrad‘ überzeugt, freut uns natürlich ganz be-

sonders. Denn sie sind die wahren Offroad-Experten.“

20 Jahre Cross-Country-Modelle

Den Auftakt machte im Jahr 1997 die Cross-Country-Version des Volvo V70, der Volvo V70 XC. Als besonders robuster Bruder des Volvo V70 legte er den Grundstein für den Erfolg der Baureihe und begründete zugleich ein völlig neues Segment. Dem Volvo V90 Cross Country fällt die Aufgabe zu, die Führungsrolle des schwedischen Automobilherstellers in dieser Fahrzeugklasse mit Nachdruck zu unterstreichen. Als Premiumkombi für alle Gelegenheiten rich-

Fotos: Renault Communications, BMW Group

tet sich der Volvo V90 Cross Country vor allem an anspruchsvolle Kunden, die einen aktiven Lebensstil pflegen und sich gerne und oft in der freien Natur bewegen.



Design: Robust und stilvoll

Die skalierbare Produktarchitektur (SPA), die die technische Basis der aktuellen Volvo-90er-Modelle bildet, lieferte die idealen Voraussetzungen für die ausgewogenen Proportionen des Volvo V90 Cross Country, die langgezogene Motorhaube, den langen Radstand und den kurzen vorderen Überhang. Zugleich verleihen die 210 Millimeter Bodenfreiheit dem Kombi eine SUV-artige Präsenz. Hinzu kommen typische Designmerkmale, die die erfolgreichen und branchenweit wegweisenden Volvo-Cross-Country-Modelle seit jeher kennzeichnen und den robusten Charakter des Fahrzeugs betonen. Dazu zählt etwa die Gestaltung des Kühlergrills, der sich mit vertikalen schwarzen Streben und Chromapplikationen von den Ausführungen beim normalen Volvo V90 unterscheidet und in Verbindung mit der erhöhten Bodenfreiheit dem Fahrzeug eine besonders kraftvoll wirkende Frontpartie verleiht. Abenteuerlust und Off-road-Kompetenz signalisieren auch der untere Lufteinlass und der optische Unterfahrschutz in Silber, während die beiden äußeren Kühlergrillelemente in der Frontschürze für optische Breite sorgen. Als Erkennungszeichen der aktuellen Modellgeneration sind die LED-Scheinwerfer im charakteristischen „Thors Hammer“-Design in den Cross-Country-Versionen des Volvo V90 serienmäßig an Bord.

Weniger ist mehr: Ein Touchscreen und sechs Tasten

Für die Modelle der neuen Generation hat Volvo ein Innenraumkonzept entwickelt, das die Anzahl von Knöpfen und Schaltern auf ein Minimum reduziert – und die Fahrzeugbedienung revolutioniert. Zentrales Bedienelement ist ein Bildschirm im Hochformat, der sich im Zentrum der Mittelkonsole befindet und wie ein Tablet funktioniert. Der Touchscreen bildet das Herzstück des Infotainment-Systems, das zu den modernsten auf dem Markt zählt. In Kombination mit einer digitalen Instrumentenanzeige und einem Head-up-Display ergibt sich für den Fahrer eine höchst intuitive und individuell einstellbare Benutzerschnittstelle.

Interieur voller Wärme und Harmonie

Klare Formen, warme Farbtöne und natürliche Materialien: Das Interieur des Volvo V90 Cross Country zeigt skandinavisches Innenraumdesign in perfekter Ausführung. Die schwedische Herkunft des Premium-Automobilherstellers ist überall deutlich erkenn- und spürbar. Besondere Akzente setzt der Volvo V90 Cross Country im Vergleich zum normalen Volvo V90 durch die exklusiven Echtholzleinlagen „Black Walnut“ sowie die serienmäßigen Leder-Komfortsitze mit speziellen Nähten. VM

VOLVO V90 CROSS COUNTRY IM DETAIL

Charakterstark

Elegant-robustes Design mit markanten Cross-Country-Details wie eigenständigem Kühlergrill mit Chromakzenten.



Modern

Hochwertiges Interieur und State-of-the-Art-Bedienkonzept mit großem Tablet-artigen Touchscreen.



Sicher

Volvo City Safety mit Fahrzeug-, Fußgänger-, Fahrrad- und Wildtier-Erkennung. Neue Lenkunterstützung für Ausweichmanöver.



Vernetzt

Die cloudbasierten Sicherheitssysteme warnen vor Glatteis und anderen Gefahrenstellen. Plus: Neue Notbremsfunktion.



Fotos: Volvo Car Corporation



KLIMAFREUNDLICHE MOBILITÄT

refurbed startet mit nachhaltigen E-Bikes in den Sommer

Mobilität nachhaltiger gestalten, Mobilitätskosten senken und gleichzeitig CO₂ einsparen – wie das gehen soll? Ganz einfach, indem man bewusst die Vorteile eines E-Bikes für sich nutzt. Die Corona-Krise hat gezeigt, dass der Trend zu einer ökologischeren Fortbewegung abseits öffentlicher Verkehrsmittel wächst und ein Umdenken in der Bevölkerung stattgefunden hat. Daher bietet das Wiener Green-Tech-Start-up refurbed nun nachhaltige Mobilität um bis zu 40 Prozent günstiger und mit mindestens zwölf Monaten Garantie. Die vollständig erneuerten E-Bikes schonen die Umwelt und helfen dabei, bis zu 70 Prozent wertvoller Rohstoffe einzusparen. ■

www.refurbed.at

MILLIONEN DURCH DIE CROWD

ROCKETS übertrifft 70-Mio.-Euro-Marke

Die Grazer ROCKETS-Plattformen (GREEN ROCKET, HOME ROCKET und LION ROCKET) beweisen als österreichischer Marktführer einmal mehr ihre Spitzenposition im Crowdfunding-Segment: Mehr als 70 Millionen Euro wurden seit Bestehen durch insgesamt 28.000 Kleinanleger in 176 Unternehmen und Projekte aus Österreich sowie Deutschland investiert. Die Investitionsmöglichkeiten reichen von nachhaltigen Start-ups über Energie- und Immobilienprojekte bis hin zu etablierten Unternehmen. Mehrere Projekte, deren Zeichnungsphase in Corona-Zeiten



gestartet wurde, haben in wenigen Wochen das Finanzierungsziel erreicht. Viele Anleger investieren damit auch während der Krise in heimische Unternehmen. ■

Investitionen von 500.000 Euro für den österreichischen Musik-Nachwuchs.

The show must go on.



Österreichs Musikschaffende sind aktuell besonders stark von der Corona-Krise betroffen: Einerseits leiden sie unter dem Ausfall von Ticketeinnahmen durch abgesagte Konzertauftritte. Auf der anderen Seite werden die deutlich geringeren AKM-Einnahmen aus dem Live-Geschäft 2020 sie noch stark treffen. Mehr denn je sind heimische Künstler, Musiker, Songschreiber, Produzenten und Tonstudios auf Investitionen in ihre Produktionen und ihre Vermarktung angewiesen – ganz besonders aber auch auf die Unterstützung der lokalen Medienlandschaft. Das Wiener Start-up Global Rockstar hat sich nun speziell der Förderung der heimischen Musikszene verschrieben und investiert 2020 eine halbe Million Euro in über 30 Musikproduktionen neuer österreichischer Künstler.

Mit Qualität zum Charterfolg

Neun der geplanten Musikproduktionen

wurden bereits fertiggestellt und kämpfen, ausgestattet mit beachtlichen Marketingbudgets, am österreichischen Musikmarkt um Unterstützer, Fans und Hörer. Global Rockstar setzt dabei auf höchste Qualität der Songs und Produktionen, um im Wettbewerb mit internationalen Hits erfolgreich zu sein. „Wir hoffen, gerade heute, auf einen kleinen Österreicher-Bonus der heimischen Medien bei der Gestaltung ihrer Tages-Musikprogramme oder ihrer Berichterstattung. Viele heimische Veröffentlichungen stammen von noch nicht etablierten Künstlern, die noch keine internationalen Chart-Erfolge vorweisen können – es handelt sich um junge österreichische Talente, deren großartige Musik es verdient, gehört zu werden. Mit einem initialen heimischen Push können in weiterer Folge internationale Hits gelingen“, sagt Christof Straub, Gründer des digitalen Musiklabels Global Rockstar.



Starker Impuls

»Gemeinsam können wir der Entwicklung der gesamten heimischen Musikbranche einen starken Impuls geben, um die Krise, die die Künstler infolge der Corona-Auswirkungen noch lange begleiten wird, zu überwinden.«

Christof Straub, Gründer und CEO von Global Rockstar

„Gemeinsam können wir der Entwicklung der gesamten heimischen Musikbranche einen starken Impuls geben, um die Krise, die die Künstler infolge der Corona-Auswirkungen noch lange begleiten wird, zu überwinden. Medien kommt hier eine zentrale Rolle als Hitmacher zu, denn nur mit dem Erfolg im eigenen Land ist der Sprung in internationale Märkte und Radios möglich“, so Straub. Damit sollen die strukturellen Nachteile des extrem kleinen österreichischen Marktes im Vergleich zu den führenden Musikmärkten USA, UK oder Deutschland kompensiert werden – die traditionell massiv stärker in den österreichischen Radios vertreten sind. „Wir glauben fest an die wachsende Unterstützung der heimischen Medien in dieser Krise. Manche gehen hier schon erfolgreich voran. Gemeinsam kann es uns gelingen, langfristig zu einem relevanten Pop-Musikland zu werden“, ist Christof Straub positiv gestimmt.

Vom Fan zum Hit-Aktionär

Das innovative Geschäftsmodell von Global Rockstar ermöglicht Musikfans, auf globalrockstar.com „Aktionäre“ von neuen Hits zu werden, um im Gegenzug für 70 Jahre an deren Erlösen aus Streams und Radioeinsätzen zu partizipieren. Die Investitionen werden genutzt, um die Musikproduktionen zu optimieren und ihre Vermarktung zu finanzieren. Global-Rockstar-Gründer und -Geschäftsführer Christof Straub startete 1992 seine Karriere als Musiker, Songwriter und Musikproduzent mit seiner mehrfach mit Platin ausgezeichneten Band Papermoon. In den vergangenen 25 Jahren setzte er seine Karriere als Songwriter, Produzent und Label-Manager für viele erfolgreiche Künstler und Musikprojekte fort (z. B. ZOË – Österreichs Beitrag zum Eurovision Song Contest 2016 / ihr Album „Debut“ erreichte Gold-Status), immer mit dem Ziel, junge und aufstrebende Künstler zu unterstützen. **BO**



STARHILFE FÜR FINTECHS

Mastercard fördert Start-ups mit neuem „Fintech-Express“-Programm

Mit „Fintech Express“ hat Mastercard ein neues Programm entwickelt, das den Start und die Expansion neuer Fintechs in Europa erleichtert. Teilnehmende Start-ups können neue Partnerschaften aufbauen, die Technologie und das Know-how von Mastercard und seinem globalen Netzwerk nutzen und sich somit besser auf ihre Innovationen konzentrieren, um die digitale Wirtschaft voranzutreiben. Das Programm richtet sich an drei Gruppen:

1. Fintechs, die ihre Produktpalette um digitale Zahlungslösungen erweitern möchten;
2. technikaffine Start-ups, die ein neues Segment bedienen wollen; und
3. etablierte Akteure, deren Ziel es ist, Innovationen durch geeignete Partnerschaften hervorzubringen. ■

COVID-19 HILFSMASSNAHMEN

Förderanspruch online checken

Es ist nicht einfach, den Überblick über die diversen Förderungen anlässlich COVID-19 zu bewahren. Mit dem kostenlosen Online-„Quick Guide“ der Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei TPA können Unternehmen ihre Förderansprüche rasch, einfach und aktuell ermitteln, egal ob Fixkostenzuschuss, Hilfsfonds, Kurzarbeit etc. TPA hat gemeinsam mit dem deutschen Legal-Tech-Start-up Taxy.io einen einzigartigen Online-Quick-Guide entwickelt, der kostenlos eine „Erste Hilfe für Unternehmen“ anbietet. Der Quick Guide ermittelt per Mausklick, welche aktuellen Förderungen und Zuschüsse für das Unternehmen passen – einschließlich Links zu allen aktuellen Antragsformularen. ■



PATENTIERTE DEKONTAMINATION

DISINFECT plus befreit Hotels auch vom Coronavirus

Das österreichische Start-up DISINFECT plus dekontaminiert Räume jeglicher Art von sämtlichen Viren, Bakterien und Schädlingen – und das bis hin zum Log-6-Reinheitsgrad. Nach dem Corona-Lockdown werden nun auch Hotels mit der sogenannten DCX-Technologie desinfiziert. Die patentierte und unter anderem vom deutschen Robert-Koch-Institut zugelassene Kaltvernebelungstechnologie sorgt dabei für vollständige Desinfektion von Hotelzimmern, Oberflächen und Inventar. Die desinfizierten Räumlichkeiten werden gelüftet und können bereits kurz nach der Dekontamination wieder problemlos benutzt werden. Ein Nachwischen ist nicht erforderlich, da während der Dekontamination kein Kondensat entsteht. ■





GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Starkes Q1 für FACC

Die FACC AG startete mit ihrem bisher besten Q1-Ergebnis (EBIT von 13,1 Mio. Euro) in das Geschäftsjahr 2020. Die Umsatzerlöse in den ersten drei Monaten 2020 belaufen sich auf 193,7 Mio. Euro (Vergleichsperiode 2019: 205,6 Mio. Euro). Der Rückgang um 5,8% ist durch eine Reduktion der Entwicklungsumsätze auf 7,3 Mio. Euro begründet. Die Maßnahmen des Kostensenkungsprogramms von insgesamt 50 Mio. Euro beginnen voll zu greifen. Dadurch konnte eine gute Ausgangslage für die Corona-Krise geschaffen werden. Der weitere Verlauf des Geschäftsjahres wird spürbar von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beeinflusst, wobei das gesamte Ausmaß des Rückgangs aufgrund der globalen Unsicherheit am Markt derzeit noch nicht abschätzbar ist. ■

ENERGIEWENDE

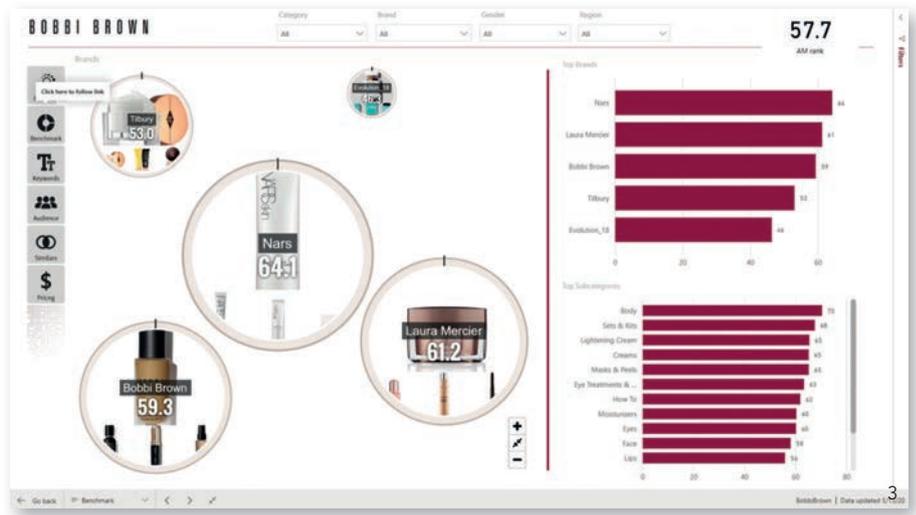
Reallabor für Photovoltaik in Kärnten

In zehn Jahren soll die Stromerzeugung in Österreich zu hundert Prozent aus erneuerbaren Quellen stammen. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, wird Österreichs größter Stromerzeuger VERBUND neben der Wasserkraft auch in den Ausbau von innovativen Photovoltaik-Großanlagen investieren. Mit der Kompetenzbündelung in der neugegründeten VERBUND Green Power GmbH wurde das sonnenreiche Bundesland Kärnten als Standort für ein besonderes Sonnenstrom-Pilotprojekt ausgewählt:

Direkt am Gelände des

Draufkraftwerks Feistritz-Ludmannsdorf wird VERBUND gemeinsam mit Forschungs- und Technologiepartnern eine großflächige Photovoltaik-Forschungsanlage errichten und betreiben. ■

Neue Marktforschungsmethode zeigt schon im Vorfeld, wie Werbung wirkt. Das emotionale Attraktivitätslevel.



Seit 2001 ist **adverserve** digital advertising services als Experte für Werbetechnologie tätig und hat sich bis heute als erfolgreiche Agentur für Digitalmarketing etabliert. Gemeinsam mit Affective Markets bringt adverserve Enterprise, der Innovation-Hub von adverserve, nun eine revolutionäre Marktforschungsmethode auf den österreichischen Markt, die erstmals Kaufimpulse verständlich macht. Herkömmliche Untersuchungen zielen vorrangig auf rationale Entscheidungen ab. Diese spielen bei der Kaufentscheidung jedoch eine untergeordnete Rolle. 95 Prozent der menschlichen Gedanken werden unterbewusst gebildet. Sie beeinflussen, ob Konsumenten intuitiv zum Produkt greifen oder auf eine Onlinewerbung klicken. EMOTION DNA™ macht erstmals sichtbar, wie attraktiv Konsumenten beispielsweise Werbemittel, Werbeslogans oder Designs tatsächlich finden. Die Grundlage der Technologie-Innovation basiert auf komplexen Algorithmen, die emotionale Muster wissenschaftlich evaluieren und quantifizieren. Der daraus ermittelte Faktor spiegelt das emo-

tionale Attraktivitätslevel wider. Vereinfacht ausgedrückt, kann durch den Einsatz künstlicher Intelligenz vorausgesagt werden, wie Konsumenten auf einen Stimulus reagieren. Präferenzen und Geschmäcker der Zielgruppen können so im Marketingprozess schon im Vorfeld ausgelotet werden. Durch die gewonnenen Insights können Marketeers weitere Entscheidungsprozesse positiv stützen. Die Basis ist ein repräsentatives Panel der österreichischen Gesamtbevölkerung.

Revolution im Marketingprozess

„EMOTION DNA™ revolutioniert den gesamten Marketingprozess. Mithilfe dieser innovativen, KI-basierten Technologie können valide Erkenntnisse erzielt und eine völlig neue Entscheidungsgrundlage geschaffen werden. Nutzt man EMOTION DNA™ für Werbezwecke, kann schon vor Start der Kampagne auf Performance optimiert werden“, fasst Georg Klauda, Director Enterprise bei adverserve, zusammen. Nicht nur Kampagnen können durch die Verbindung persönlicher Marktfor-



schung und künstlicher Intelligenz bereits im Vorfeld mittels EMOTION DNA™ getestet werden. Auch Verpackungsdesigns, Brandings, Werbebotschaften oder Produkt-Pricings können auf ihre emotionale Wirkung bei der Zielgruppe überprüft werden.



Optimierte Performance

»Nutzt man EMOTION DNA™ für Werbezwecke, kann schon vor Start der Kampagne auf Performance optimiert werden.«

Georg Klauda, Director Enterprise bei adverserve

„Emotion DNA™ ist ein einzigartiges Marketing- und Mapping-Tool für Marken. Unser oberstes Ziel ist es, Unternehmen dabei zu helfen, das emotionale Kaufverhalten von Konsumentinnen

und Konsumenten zu verstehen und darauf aufbauend Marketingentscheidungen zu treffen. Vielen unserer Kundinnen und Kunden konnten wir so einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen“, betont Dan Gang, CEO und Gründer von Affective Markets. „EMOTION DNA™ ermöglicht uns, die Konsumentinnen und Konsumenten auf emotionaler Ebene zu verstehen und zu sehen, wie sie wirklich ticken. Auf dieser Basis können Marketingentscheidungen in neuer Qualität und rational getroffen werden“, ergänzt Klauda.

Die Produktneuheit EMOTION DNA™ steht österreichischen Kunden ab sofort exklusiv zur Verfügung und kann als monatliches All-in-Servicepaket oder als Credit-Abo bezogen werden. **BO**



FACHMESSE

Intertool 2022 erstmals in Wels

Nach intensiven Gesprächen zwischen Reed Exhibitions und dem Messefachbeirat steht fest: Die „Intertool“ zieht von Wien in das Industrieland Oberösterreich, an den Messestandort Wels. Die Messe bleibt im Zweijahresrhythmus, der Premièrtermin konnte für den Zeitraum von 10. bis 13. Mai 2022 fixiert werden. Neben der klassischen Messeveranstaltung wird die neue „Intertool“ um eine digitale 365-Tage-Plattform erweitert. Im Fokus stehen weiterhin Werkzeugmaschinen und Präzisionswerkzeuge für die trennende und umformende Werkstückbearbeitung. Doch auch Themen wie „Pay-per-Use“, vernetzte Wertschöpfungsketten, Urban Manufacturing und Künstliche Intelligenz werden ihren Platz bei der „Intertool“ 2022 finden. **■**

LIVE-WEBINAR-KONFERENZ

Digitale Transformation in KMU

Der auf die Publikation von Fachmedien spezialisierte Forum Verlag und die Agentur MOMENTUM Wien präsentieren von 21. bis 24. September 2020 gemeinsam eine fünfzehn Live-Webinare umfassende Onlinekonferenz zum Trendthema Nummer 1 für KMU: Digitalisierung und Digitale Transformation.

Jeder der ersten drei Konferenztage von KMU GO DIGITAL widmet sich einem Subthema, das in jeweils vier 45-minütige Programmpunkte unterteilt ist: nämlich Digitale Transformation (21. September), Digitale Kommunikation/Digital Sales (22. September) und Rechtliche Rahmenbedingungen/Datenschutz (23. September). Am 24. September wird das bis dahin Gelernte in drei 60-minütigen Trainings verfestigt. **■**



DIGITALISIERUNG

VR Lab der IMC FH Krems: In Echtzeit in die Zukunft

Den Digitalisierungsstandort Niederösterreich umspannt ein Netzwerk mit sechs Knotenpunkten, die das landesweite Know-how verknüpfen. Einer dieser Knotenpunkte ist Krems mit seinem österreichweit einzigartigen VR Lab. Kernstück des Labors ist das OmniDeck des schwedischen Herstellers MSE Omnifinity. Dabei handelt es sich um eine Art rundes Laufband mit einem Durchmesser von vier Metern, das in Kombination mit der neuen kabellosen Generation der HTC-VR-Brillen nahezu grenzenlosen Bewegungsfreiraum in verschiedensten virtuellen Welten bietet. Die neue Technik ermöglicht es, Räume virtuell begehbar zu machen, Personen und Objekte dreidimensional zu erfassen und sie so begreifbar zu machen. **■**





BUSINESSPARK

Sonnige Aussichten für Unternehmer

Der Sommer 2020 startet mit einem neuen Mieterstrom-Projekt. Am Campus 21 in Brunn am Gebirge entsteht die größte Gemeinschafts-Photovoltaikanlage für einen Gewerbekomplex. Die 150 Unternehmen des Businessparks können künftig direkt Sonnenstrom vom eigenen Dach beziehen, ohne dafür selbst in ein Solar-Kraftwerk investieren zu müssen. Finanziert, umgesetzt und betrieben wird die Anlage mit 1,2 Megawatt Leistung von Österreichs größtem Solaranlagenbetreiber Wien Energie. Das Projekt entstand in Zusammenarbeit mit der HanseMerkur Grundvermögen AG als Vertreterin des Eigentümers, dem Solarberatungsunternehmen Dachgold und der Errichterfirma 10hoch4 im Rahmen der Initiative Tausendundein Dach. ■

INNOVATION

Digitale Hilfe für Betreuung und Pflege

Forscher des AIT Austrian Institute of Technology haben eine interaktive App für pflegende Angehörige von Menschen mit Demenz entwickelt, um sie und die Betroffenen in ihrem Alltag zu unterstützen. Ziel des Forschungsprojektes ist es, professionelles Wissen, Training und rasche Hilfestellung in herausfordernden Situationen via Smartphone zu bieten. Die SUCCESS-App schlägt Sätze vor, die genutzt werden können, um die erkrankten Personen in für sie stressigen Situationen, beispielsweise, wenn sie die Orientierung verloren haben, besser zu beruhigen. Testpersonen berichten, dass sie die vorgeschlagenen Texte teilweise wortwörtlich genutzt haben und dies sehr gut von den Betroffenen angenommen wurde. ■



Herbst 2020 entscheidet über möglichen Totalausfall des Kongressgeschäfts.

ACV hofft auf Planungssicherheit.



2019 war in jeder Hinsicht ein erfolgreiches Jahr. Trotz Start unseres großen Modernisierungsprojektes konnten wir an die Ergebnisse der Vorjahre anknüpfen. Heuer wäre laut Buchungsstand ein absolutes Rekordjahr gefolgt. Die mit der Corona-Pandemie verbundenen Kongressverschiebungen und -ausfälle machen stattdessen sehr schmerzhaft deutlich, welche hohe Bedeutung die Kongresswirtschaft für den Tourismusstandort Wien hat“, sagt Susanne Baumann-Söllner, Direktorin des Austria Center Vienna (ACV). Mit 91.501 internationalen Teilnehmern gab es 2019 gegenüber dem Rekordjahr 2018 (115.938) einen umbaubedingten Rückgang um 12 Prozent. „Wir haben uns bewusst für einen Umbau bei laufendem Betrieb entschieden, dazu haben wir das Jahr in Veranstaltungsphasen und Bauphasen aufgeteilt“, so Baumann-Söllner. Mit 540 Euro gibt ein Kongressgast rund doppelt so viel Geld aus wie der durchschnittliche Wien-Besucher. Die Teilnehmerzahl 2019 war trotz Umbau mit dem Veranstaltungsjahr 2016 vergleichbar, die positiven ökonomischen Impulse entsprechen somit einem BIP-

Effekt von über 450 Mio. Euro sowie der Schaffung von über 3.000 Arbeitsplätzen in Österreich.

Planungssicherheit für Herbst ist entscheidend für Kongressstandort

Die Corona-Pandemie hat die internationale Kongressbranche hart getroffen. „Die bisherigen Verschiebungen und Absagen der Großkongresse innerhalb der letzten drei Monate hatten aber auch dramatische Auswirkungen auf Stadthotellerie, Gastronomie und zahlreiche Partnerunternehmen in Wien“, so Baumann-Söllner. Seit einigen Wochen ist der Trend wieder klar positiv – sowohl bei den nationalen Maßnahmen als auch bei den so wichtigen Grenzöffnungen. Trotzdem muss heuer – zumindest bis zum Herbst – mit einem Komplettausfall aller Großveranstaltungen gerechnet werden. „Den Umfang des Gesamtverlustes für den gesamten Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort Wien werden wir erst in ein bis zwei Jahren seriös bewerten können“, so Baumann-Söllner. Für den Herbst ist die Situation aus Sicht der Kongressbranche noch unklar: Seit Mitte Juni dürfen laut Paragraph 10a der

Lockerungsverordnung Fach- und Publikums messen ohne Teilnehmerbeschränkung unter bestimmten Hygienevorgaben stattfinden. Entgegen zahlreichen Medienberichten sind allerdings Kongresse noch nicht von dieser ent-



scheidenden Lockerung betroffen. „Nach derzeitigem Stand sind im Oktober und November noch zwei Großkongresse bei uns vorgesehen. Angesichts des sehr positiven Gesamttrends bin ich sehr zuversichtlich, dass ab September auch Kongresse mit Teilnehmerzahlen über 1.000 Personen stattfinden können. Al-

erdings benötigt die Branche schon jetzt Planungssicherheit für den Herbst“, so Baumann-Söllner. Die Aufrechterhaltung der 1.000-Teilnehmer-Grenze wäre gleichbedeutend mit einer Auslastung von 5 Prozent der Räumlichkeiten im Austria Center und der Absage aller noch verbliebenen Kongresse im Jahr 2020.

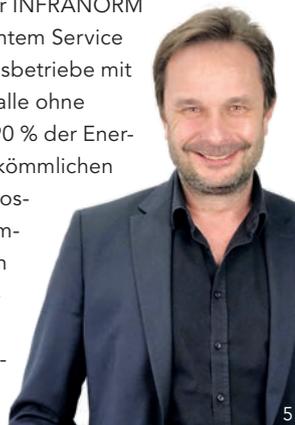
Besonderes Angebot für Meetings, Seminare und kleine Tagungen

Seit Mitte Juni finden nach der Corona-Zwangspause wieder Seminare und Meetings statt. Damit dies möglich ist, wurde Innerhalb der vergangenen Monate ein hauseigenes Hygienekonzept entwickelt: Eine skalierbare Klassenzimmerbestuhlung garantiert einen Mindestabstand von über einem Meter, dies gilt sowohl für einen Raum mit knapp 1.000 Teilnehmern. Außerdem beinhaltet das Konzept Frischluftzufuhr, Desinfektion, Wegeleitung zur Vermeidung von Ansammlungen und klare Cateringlösungen. „Neben den kurzfristigen Hygienemaßnahmen liegt unser Fokus auf dem Ausbau unserer digitalen Angebote, denn dem ‚hybriden‘ Kongress – also der Teilnahme vor Ort und gleichzeitig virtuell von zu Hause aus – gehört die Zukunft“, ist die ACV-Direktorin überzeugt. **BO**

STATEMENT

INFRANORM-Chef Christian Lindner über gelebte Servicekultur als LEITBETRIEB

„Kundenorientierung und Servicequalität sind entscheidende Erfolgsfaktoren im Wettbewerb. Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern einen echten Mehrwert zu liefern, ist heute wichtiger denn je. Als Leitbetrieb Österreich ist dies für INFRANORM täglicher Antrieb, dies mit innovativen Lösungen und exzellentem Service in die Tat umzusetzen. So unterstützen wir aktuell Produktionsbetriebe mit einer Game-Changer-Technologie, die erstmals eine kühle Halle ohne teure Kühlung ermöglicht. Gleichzeitig werden dabei bis zu 90 % der Energiekosten und 90 % der CO₂-Emissionen im Vergleich zu herkömmlichen Klimaanlageanlagen eingespart. Interessenten erhalten zudem als kostenlose Serviceleistung eine Simulation, bei der die Hallentemperatur stundengenau, für ein ganzes Jahr, auf den jeweiligen Standort berechnet wird. Dieses ServicePlus ermöglicht Kunden Klarheit vor Auftragsvergabe und schafft optimale und planbare Ergebnisse. Dies ist ein Beispiel für gelebte Servicekultur beim Anlagenbauer INFRANORM. Service, der beim Kunden ankommt und Mehrwerte schafft.“ **■**



MASSENPRODUKTION

300 Beatmungsgeräte pro Tag

Arçelik, die Muttergesellschaft von Beko, elektrabregenz und Grundig, hat die Produktion von 5.000 lebensrettenden mechanischen Beatmungsgeräten abgeschlossen. In der Elektronikwerkstatt in Çerkezköy wurden 300 Geräte pro Tag auf gemeinnütziger Basis hergestellt. 2.866 dieser Beatmungsgeräte wurden in 14 Länder verschickt, darunter einige der am härtesten betroffenen Länder, wie Brasilien, wo eine Rekordzahl von Infektionen an einem einzigen Tag gemeldet wurde, und Somalia, wo im April überhaupt keine Beatmungsgeräte zur Verfügung standen. Das Projekt begann im April 2020. Ein Team von 120 Ingenieuren entwarf und testete den ersten Prototyp in der Arçelik Garage, einem Open Innovation Center in Istanbul, in nur zwei Wochen. **■**

KI-AWARD

KPMG sucht wieder die besten Projekte

Bereits zum dritten Mal vergibt das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG den KI-Award für herausragende Projekte, die sich mit künstlicher Intelligenz befassen. „Mit dem Award wollen wir dazu beitragen, Technologien von heimischen Anbietern, denen oftmals im Vergleich zu US-Anbietern nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt wird, ins Scheinwerferlicht zu stellen. Schließlich kam es als Folge dieses bewährten Formats zu einer stärkeren Vernetzung von KI-Anbietern mit österreichischen Unternehmen und es wurden Projekte mit den Preisträgern umgesetzt“, so KPMG-Partner Werner Girth. Bis zum 7. September 2020 können Projekte online eingereicht werden. **■**

www.ki-award.at





Der Wirtschaftsvirus

Nicht nur Menschen haben sich mit COVID-19 angesteckt, auch die Wirtschaft ist infiziert. Das Virus trifft durch Handelskriege und Zölle geschwächte Unternehmen, und Deutschland als Exportweltmeister bekommt das doppelt zu spüren. Jeder Einzelne von uns ist betroffen. Die Frage, wie es weitergeht, ist Gesprächsthema Nummer eins: Ist unsere Firma stark genug, das zu überstehen? Wie lange funktioniert das Modell Kurzarbeit? Verliere ich meinen Arbeitsplatz? Ist mein Ersparnis in Gefahr, meine Altersvorsorge? Wie hilft uns eigentlich die EZB – oder hilft die nur den Banken? Wie viel Geld hat unser Staat noch in petto? Wird uns diese Krise wirtschaftlich so lange beschäftigen wie schon die Finanzkrise? Müssen wir komplett neu denken? Weg vom immer schneller, besser, globalisierter? Das sind die Fragen, die Markus Gürne, Leiter der ARD-Börsenredaktion, und seine Kollegin Bettina Seidl in ihrem Buch beantworten.

Über die Autoren:

Markus Gürne, geboren 1970, ist Leiter der ARD-Börsenredaktion und Moderator der Sendungen „boerse vor acht“, „Plusminus“ sowie „Forum Wirtschaft“ auf phoenix. Bettina Seidl, geboren 1969, ist Redakteurin und Moderatorin in der ARD-Börsenredaktion. Seit 25 Jahren Finanz- und Börsenjournalistin und als Redaktionsleiterin beim Start-up und Börseninformationsdienst gratixx/Finanztreff.

Markus Gürne, Bettina Seidl

Der Wirtschaftsvirus

Wie Corona die Welt verändert und was das für Sie bedeutet

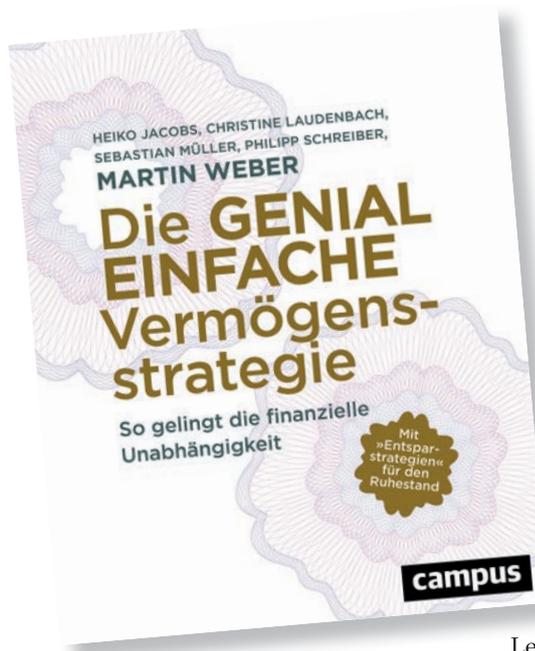
Econ Verlag

256 Seiten, 18,00 Euro

ISBN 978-3-430-21041-6

Martin Weber und sein Team zeigen, wie finanzielle Unabhängigkeit gelingt.

Abgesichert ohne Grübeln.



Die Themen Sparen und Anlegen bereiten vielen Menschen große Sorgen. Dabei sind stundenlange Aktienanalyse, Fragen nach dem optimalen Markteintritt und tägliche Kontrolle der Portfolio-Performance für Privatanleger völlig unnötig. Martin Weber, einer der einflussreichsten Ökonomen Deutschlands, und sein Autorenteam aus Expertinnen und Experten für private Anlagestrategie zeigen leicht verständlich, wie ein finanziell sorgenfreies Leben möglich wird. Neueste Forschungserkenntnisse werden zu einer einfach umsetzbaren Vermögensstrategie für alle Lebenslagen verwoben – egal, ob man am Anfang oder Ende des Erwerbslebens steht. Die passende Anlagestrategie für jede Lebenslage und jeden Risikotyp ist ganz einfach zu finden, wenn einige leicht umsetzbare Grundsätze beherzigt werden. Die Autoren – allesamt renommierete Finanzwirtschaftlerinnen und -wirt-

schaffler – wissen, worauf es ankommt und worauf getrost verzichtet werden kann. So ist es beispielsweise viel wichtiger, sich der eigenen Risikotoleranz bewusst zu werden, als stundenlange Aktienanalyse zu betreiben. Neben dem Weg hin zu einem Ruhestand frei von finanziellen Sorgen zeigen die Autorinnen und Autoren außerdem verschiedene Möglichkeiten auf, wie eine passende „Entsparstrategie“ im Alter aufgebaut sein sollte. Nicht nur diese besondere Themenkombination macht den Anlageratgeber einzigartig, sondern auch die umfangreichen Finanzmarktanalysen, die zur Strategiefindung herangezogen wurden und den

Leserinnen und Lesern nachvollziehbar gemacht werden.

Mit dem Thema Anlage und Vermögensaufbau sollten sich alle auseinandersetzen. Martin Weber und sein Team liefern die Grundlagen dafür, erklären Zusammenhänge und enttarnen Binsenweisheiten, die teuer werden können. Sie geben ihr finanzwirtschaftliches Wissen in gut aufbereiteter Form an die Hand, so dass jede und jeder individuell den Nutzen aus dem Konsum maximieren kann.

Martin Weber & Team

Die genial einfache Vermögensstrategie

So gelingt die finanzielle Unabhängigkeit

Campus Verlag

255 Seiten, 27,95 Euro

ISBN 978-3-593-51238-9



Sprache und Sein

Dieses Buch folgt einer Sehnsucht: nach einer Sprache, die Menschen nicht auf Kategorien reduziert. Nach einem Sprechen, das sie in ihrem Facettenreichtum existieren lässt. Nach wirklich gemeinschaftlichem Denken in einer sich polarisierenden Welt. Kübra Gümüşay setzt sich seit Langem für Gleichberechtigung und Diskurse auf Augenhöhe ein. In ihrem ersten Buch geht sie der Frage nach, wie Sprache unser Denken prägt und unsere Politik bestimmt. Sie zeigt, wie Menschen als Individuen unsichtbar werden, wenn sie immer als Teil einer Gruppe gesehen werden – und sich nur als solche äußern dürfen. Doch wie können Menschen wirklich als Menschen sprechen? Und wie können wir alle – in einer Zeit der immer härteren, hasserfüllten Diskurse – anders miteinander kommunizieren?

Über die Autorin:

Kübra Gümüşay, geboren 1988 in Hamburg, ist eine der einflussreichsten Journalistinnen und politischen Aktivistinnen Deutschlands. Sie studierte Politikwissenschaften in Hamburg und an der Londoner School of Oriental and African Studies. 2011 wurde ihr Blog „Ein Fremdwörterbuch“ für den Grimme Online Award nominiert. Sie war Kolumnistin der tageszeitung und stand mehrfach auf der TEDx-Bühne.

Kübra Gümüşay

Sprache und Sein

Hanser Berlin

208 Seiten, 18,50 Euro

ISBN 978-3-446-26595-0



Das Supermolekül

Wasserstoff ist der Energieträger der Zukunft: Man kann Brennstoffzellen für Autos mit ihm antreiben oder ganze Kraftwerke, die Wohnhäuser gleichzeitig mit Wärme und Strom versorgen – dezentral und sicher. Als Kerosinersatz kann Wasserstoff als Treibstoff für Düsenflugzeuge und sogar Raketen eingesetzt werden. Als Speichermedium ist er die kostengünstige Lösung für eine nachhaltige und flächendeckende Versorgung mit Energie. Das riesige Potenzial von Wasserstoff ist in der Wissenschaft schon längst bekannt. Die deutsche Automobilindustrie scheut dennoch Investitionen und setzt mit Akku-Autos auf den falschen Trend. Gleichzeitig hat sich die Politik von der Fossil-Lobby hoffnungslos kapern lassen und versucht mit allerlei Tricks, die Entstehung einer Wasserstoff-Gesellschaft auszubremsen. Timm Koch hat mit tapferen Pionieren und besonnenen Wissenschaftlern gesprochen, die keinen Zweifel lassen: Die Chance, das fossile Zeitalter zu beenden und der Schlüsseltechnologie Wasserstoff endlich zum Durchbruch zu verhelfen, ist zum Greifen nahe.

Über den Autor:

Timm Koch hat Philosophie an der FU und Humboldt Universität in Berlin studiert, ist Autor und schreibt Drehbücher für Film und Fernsehen.

Timm Koch

Das Supermolekül

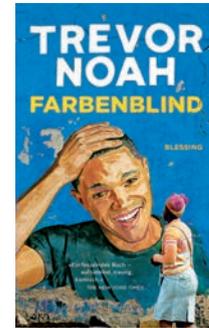
Wie wir mit Wasserstoff die Zukunft

erobern

Westend Verlag

176 Seiten, 18,00 Euro

ISBN 978-3-864-89240-0



Farbenblind

Trevor Noah kam 1984 im Township Soweto als Sohn einer Xhosa und eines Schweizers zur Welt. Zu einer Zeit, da das südafrikanische Apartheidsregime „gemischtrassige“ Beziehungen weiterhin unter Strafe stellte. Als Kind, das es nicht geben durfte, erlebte er Armut und systematischen Rassismus, aber auch die mutige Auflehnung seiner „farbenblinden“ Eltern, die einfallreich versuchten, Trennungen zwischen Ethnien und Geschlechtern zu überwinden. Heute ist er ein international gefeierter Comedian, der die legendäre „The Daily Show“ in den USA leitet und weltweit – ob Sydney, Dubai, Toronto, San Francisco oder Berlin – in ausverkauften Sälen auftritt.

In „Farbenblind“ erzählt Trevor Noah ebenso feinsinnig wie komisch in achtzehn Geschichten von seinem Aufwachsen in Südafrika, das den ganzen Aberwitz der Apartheid bündelt: Warum ihn seine Mutter aus einem fahrenden Minibus warf, um Gottes Willen zu erfüllen, welche Musik er für einen tanzenden Hitler aufzulegen pflegte, um sein erstes Geld zu verdienen, und wie ihn eine Überwachungskamera, die nicht einmal zwischen Schwarz und Weiß unterscheiden konnte, vor dem Gefängnis bewahrte.

Trevor Noah

Farbenblind

Blessing Verlag

336 Seiten, 20,60 Euro

ISBN 978-3-89667-590-3



KUNST & KULTUR

Wiener Galerienfestival

curated by, das Galerienfestival mit internationalen Kuratorinnen und Kuratoren in Wien, geht von 8. bis 26. September 2020 in die 12. Runde. Seit seiner Gründung hat sich das Galerienfestival zu einem zentralen Ereignis für zeitgenössische Kunst in Wien entwickelt. Das Festival, das sowohl etablierte als auch junge Galerien integriert, zeigt seit 2009 zu einem Überthema zeitgenössische Positionen. Sammlern bietet der Herbst einen besonderen Anreiz: Wer sich für einen Kauf entscheidet, profitiert von den Maßnahmen, um den Auswirkungen der Corona-Krise entgegenzuwirken. Der für den Kunsthandel festgelegte Mehrwertsteuersatz wird bis Ende 2020 – vorbehaltlich der Zustimmung der Europäischen Kommission – auf fünf Prozent gesenkt. ■

FILM

Das Beste kommt noch ...

Das französische Feel-good-Movie „Das Beste kommt noch – Le meilleur reste à venir“ erzählt von Liebe, Freundschaft und der Lust am Leben. Erstklassig besetzt mit Fabrice Luchini („Der geheime Roman des Monsieur Pick“) und Patrick Bruel („Le Prénom“) inszeniert das Autoren- und Regieduo Matthieu Delaporte und Alexandre

de La Patellière („Le Prénom“) einen Film, der uns lehrt, jeden Moment zu genießen. Nach einem großen Missverständnis sind die beiden Freunde Arthur (Fabrice Luchini) und Cesar (Patrick Bruel) fest davon überzeugt, dass der jeweils

andere nur noch wenige Monate zu leben hat. Sie beschließen, die ihnen noch verbleibende Zeit bestmöglich zu genießen, und lernen dabei, was es heißt, zu leben. ■



Die Top-Ausflugsziele Niederösterreichs nehmen in Wien ordentlich Fahrt auf.

Auf zur Entdeckungsreise.



Der Ausflugstourismus in Niederösterreich gewinnt weiter an Bedeutung. „Das Reiseverhalten der Österreicherinnen und Österreicher verändert sich maßgeblich. Diese neue Situation bringt auch einige positive Aspekte mit sich. Wir alle können unser schönes Niederösterreich neu erkunden, spannende Abenteuer erleben und eine erholsame Auszeit mit der Familie verbringen. Unsere 50 Top-Ausflugsziele bieten dafür die perfekten Rahmenbedingungen“, sagt Eveline Gruber-Jansen, die neue Sprecherin der Top-Ausflugsziele Niederösterreichs. Die Leiterin der Abteilung „Tourismus & Kultur“ vom Benediktinerstift Göttweig übernimmt das Zepter von Wolfgang Mastny. Die Marketinggruppe der Top-Ausflugsziele leitet seit heuer Kerstin Blank vom Stift Klosterneuburg.

Neue Werbeaktion: Top-Ausflugsziele sind auf Schiene

Ein Ausflug mit Qualitätsgarantie. Gefragt wie selten zuvor. Neben Niederösterreich zählen Oberösterreich, Wien, das Burgenland sowie der angrenzende CEE-Raum zu den Kernmärkten. Um verstärkt Aufmerksamkeit in der Bundeshauptstadt zu generieren, entwickelten die Top-Ausflugsziele Niederösterreichs in Kooperation mit Gewista, Österreichs Nummer eins im Bereich Out-of-Home-Werbung, eine neue Kampagne. Von Juni bis September 2020 werden großflächig Straßenbahngarnituren in Wien beklebt.

Allein im letzten Jahr verzeichneten die Top-Ausflugsziele rund sechs Millionen Gäste. Wien spielt dabei eine wesentliche Rolle, weiß Blank: „Mit unserer neuen Straßenbahnaktion erzielen wir eine

beachtliche Reichweite und kommen mit unterschiedlichen Zielgruppen in Kontakt. Die Sujets ermöglichen einen kleinen Einblick in eine andere Welt, die quasi direkt vor den Toren Wiens liegt.“ Kurze Anfahrtswege, eine Top-Infrastruktur, ein hochwertiges gastronomisches Konzept sowie qualitätsvolle und vielfältige Angebote für Familien sind nach wie vor die zentralen Beweggründe für einen Ausflug nach Niederösterreich. Wählen können Gäste auch heuer wieder aus den TAZ-Kategorien „Bahn- & Schifffahrt“, „Burgen & Schlösser“, „Genuss-, Garten- & Erlebniswelten“, „Museen & Ausstellungen“, „Stifte & Klöster“, „Thermen & SPA“ und „Tier-, Natur- & Nationalparks“.

50 Attraktionen bieten gewohnte

Vielfalt

Erstmals seit Gründung der TAZ scheinen 50 Mitgliedsbetriebe im Portfolio auf. Die ersten Outdoor-Angebote sind seit Mitte Mai zugänglich. Die Kittenberger Erlebnisgärten haben die verlängerte Winterpause genutzt, um das weitläufige Areal um zehn neue Gärten zu erweitern. Im schlossORTH Nationalpark-Zentrum erkunden Besucherinnen und Besucher seit 16. Mai das Erlebnisgelände der Au oder informieren sich über die neue Ausstellung „Im Aufwind. Die Rückkehr der Seeadler“. Ebenfalls die Pforten geöffnet hat der Naturpark Sparbach, der aufgrund des weitläufigen Areals in Zeiten von „Social Distancing“ problemlos für ein vielfältiges Naturangebot sorgt. Einen Blick ins Mittelalter werfen Gäste auf der Burgruine Aggstein. Ein neues Online-Buchungstool sorgt für einen flüssigen Eintritt.

Zu den ersten geöffneten Ausflugszielen 2020 zählt auch das SONNENTOR Erlebnis im Waldviertel. Bei einem Spaziergang durch die blühenden Außenanlagen und Wanderwege begeben sich Gäste auf die magische Spur verschiedener Kräuter. Und falls das Wetter nicht mitspielt? Das MAMUZ Museum Mistelbach hat einen 3D-Rundgang erstellt, um den Menschen einen virtuellen Museumsbesuch zu ermöglichen. **BO**

www.top-ausflug.at

SCHÖN SCHARF

NOAN Spice neu im Sortiment

Die NOAN Produktpalette wird wieder um ein außergewöhnliches Aroma-Olivenöl erweitert. NOAN Spice zaubert mit seiner gekonnt ausbalancierten Schärfe Faszination auf jeden Teller und macht die diesjährige Grillsaison zu einem pikant-knisternenden Erlebnis. Das Olivenöl Extra Vergine „Classic“ von der griechischen Halbinsel Pilion bildet mit seinen frischen, grünen Noten die Basis des NOAN Spice. Für das gewisse Extra im Öl und auf dem Teller sorgt eine ausgeklügelte facettenreiche Kombination aus raffiniert aufgefächerten Schärfe-Nuancen wie solche der grünen und roten Jalapenos, sowie Noten von süßem, rotem Paprika und den unvergleichlichen Aromen des Kubebenpeffers. **■**



EDLE TROPFEN

25 Jahre Whisky-Destillerie Haider

Seit 1995 brennt die Familie Haider in der 1. Whisky-Destillerie Österreichs edle Tropfen auf weltweit höchstem Niveau. Aus Roggenreith im Waldviertel kommen Whisky-Kreationen mit einzigartigem Charakter, die vielfach als Vorreiter internationaler Trends gelten. Die Whisky-Destillerie hat sich zur Pilgerstätte für Freunde des Kornbrands in seiner edelsten Form entwickelt. Für die Whiskys werden die Rohstoffe aus der Region verarbeitet und genutzt. Wie etwa das besonders weiche Wasser aus der hauseigenen Quelle oder die Fässer aus heimischer Eiche, in denen der edle Tropfen bis zu 15 Jahre zu seiner Vollendung heranreift. **■**



RESTART, RECHARGE

Mental stark durch den Post-Corona-Alltag mit Anima Mentis

Anima Mentis, das erste Fitnesscenter für mentale Stärke in Wien, hat wieder geöffnet und bietet wertvolle Tipps sowie wirksame Trainings, um den Restart in die neue Normalität zu erleichtern. Aufbauend auf einem mentalen Fitnesscheck, wird ein individuelles Programm mit ca. zwei Einheiten in der Woche erstellt, um auf Körper und Geist sowie unsere uraltesten Bedürfnisse einzugehen – das reicht von Coaching und Lichtenwendungen über bewusste Entspannung im 360°-Naturkino bis zu Virtual Reality mit kreativen Impulsen. Sämtliche Anwendungen wurden in Zusammenarbeit mit der Paracelsus Medizinischen Privatuniversität Salzburg, basierend auf wissenschaftlichen Studien, entwickelt. **■**

www.animamentis.com





STYLE MIT HIGHTECH-PERFORMANCE

Laufschuh-Spezialist On bringt ersten Sneaker heraus

Die Schweizer Laufschuhmarke On ist mit weltweit über sieben Millionen Läufern und einer einzigartigen Cloud-Technologie die am schnellsten wachsende Community im Laufsport. Nun bringt On mit dem Cloudnova den ersten Sneaker auf den Markt: Einen Lifestyle-Schuh, der innovative und leistungsstarke Technologie mit Ganztags-Komfort verbindet. Der Sneaker ist bei ausgewählten Händlern, die Konventionen hinterfragen und auf neue Ideen setzen, erhältlich – in Österreich etwa exklusiv bei „Steffl – The 6th Floor“ in Wien. Übrigens: Seit wenigen Monaten ist Roger Federer Mitbesitzer von On und arbeitet gemeinsam mit den Gründern an der Zukunft der jungen Schweizer Sportmarke. ■

BEAUTY TRENDS

Aufpoliert, glatt und glänzend: Glass Hair

Ein Look, der auch zu feinem Haar passt. Bei Glass Hair geht es um spiegelglattes, stufenlos geschchnittenes Haar, das besonders gut das Licht reflektiert. Wie das gelingt? Mit der richtigen Pflege – Hydrate Mask mit Mango und Basilikum: Intensive, schwerelose Feuchtigkeitsmaske; danach Haare mit dem Glow Touch besprühen: verleiht ein natürlich glänzendes Finish und bietet Hitzeschutz bis zu 230 °C. Haare sanft glätten und zum Abschluss etwas vom Indulging Fluid Oil in die Längen geben: versiegelt Spliss und verleiht ein glänzendes, geschmeidiges Finish, voilà. Hydrate Maske

36,50 Euro, Glow Touch 27,00 Euro, Indulging Fluid Oil 32,50 Euro. Die Produkte gibt es in Partnersalons oder im Internet. ■

www.authenticbeautyconcept.at



Huawei bietet hilfreiche Begleiter für Fitness und Gesundheit.

Fit mit Vielfalt.



Langsam, aber doch schleicht sich ein Funke der altbekannten Normalität in unser Leben zurück. Shoppingtrips, Restaurantbesuche und sogar soziale Kontakte sind wieder möglich – dennoch scheint es eine gewisse Vorsicht beim Besuch von Fitnessseinrichtungen zu geben. Um diesen Sommer trotzdem fit, gesund und ausgeglichen zu bleiben, bietet Huawei mit der neuen Smartphone-P40-Serie und der Huawei Watch GT 2e ideenreiche und bewährte Begleiter für Fitness und Gesundheit.

Neue Huawei Watch GT 2e lässt Sportlerherzen höherschlagen

Präzises Positionierungssystem, Messung der Blutsauerstoffsättigung, Herzfrequenzüberwachung in Echtzeit und Aufzeichnung von Kalorienverbrauch sowie Dauer des Trainings: Mit der

Huawei Watch GT 2e (Richtpreis: 169 Euro) gibt es eine neue Smartwatch, die für Sportbegeisterte keinen Wunsch offen lässt. Neben einer Akkulaufzeit von bis zu zwei Wochen ist sie zum Tauchen geeignet, erkennt 15 verschiedene Sportmodi und bietet über 80 verschiedene Trackingmodi, darunter neue Trackingoptionen für Sportarten wie Klettern, Skateboarden und Surfen. Mit dem präzisen Positionierungssystem muss nach der Wanderung nicht auf mühsamste Art die virtuelle Karte studiert werden: die Smartwatch zeigt den genauen Standort sowie die zurückgelegte Strecke präzise an. Die Smartwatch sammelt zudem Statistiken über das Trainingsvolumen, misst die maximale Rate des Sauerstoffverbrauchs und bietet auch noch Vorschläge für Trainingsmaßnahmen: Dadurch liefert der Hingucker am

Handgelenk auch stets Gesundheitsinformationen. Wie das Vorgängermodell, verfügt auch die Huawei Watch GT 2e über Huawei TruSeen™ und TruRelax™. So behalten Nutzer ihren Stresslevel fortlaufend im Blick und die intelligente Smartwatch hilft dabei, Blockaden und Anspannungen durch gezieltes Atemtraining zu lösen. Mit Huawei TruSleep™ 2.0 kann die Huawei Watch GT 2e außerdem den Schlaf monitoren und anhand häufiger Arten von Schlafproblemen Optimierungspotenzial aufzeigen. Dabei wird während des Schlafes die Herzfrequenz überwacht, die Atmung analysiert und die Schlafqualität anhand einer Punktzahl bewertet.

Das Duo Smartphone und Smartwatch

Die Smartphones der Huawei-P40-Serie sind die idealen Partner, um das smarte Workout mit der Huawei Watch GT 2e zu perfektionieren. Mit der Huawei Health-App erhalten Nutzer einen detaillierten Einblick in ihre Aktivitäten und können via Smartphone-App Bauchmuskeltrainings, Stretching oder eine 30-Tage-Challenge meistern. Die Huawei Watch GT 2e liefert darüber hinaus sogar zehn vorinstallierte Lauftrainings inklusive Sprachführung. Somit ist für Sporteinsteiger als auch für Marathon-Fans das passende Training dabei. Ein integrierter Musikspeicher ermöglicht außerdem, dass bis zu 500 Songs als Lokaldateien auf der Uhr gespeichert werden können. Auch Anrufe können direkt angenommen oder abgelehnt werden. **VM**



4

Fotos: Huawei (4), Die Abbilderei (5), Microsoft (6), REFISHED (7)

EVENT-LOCATION IN ARBESTHAL

„Franz von Grün“ öffnet Gastro-Pop-up Werbeagenturbetreiber Florian Mainx und Journalist Alex Stranig haben einem alten Heurigen in der Arbesthaller Kellergasse (NÖ) neues Leben eingehaucht. Aus dem Heurigenlokal „Franz“ wurde „Franz von Grün“, ein zeitgemäßer Ort für Genießer und Individualisten. Neben privaten Feiern und Hochzeiten veranstalten die beiden Neo-Gastronomen vor allem Kulinarik-Events mit regionalen Produzenten und Dinner-Abende mit bekannten Gastköchen – und zwar im Zeitraum zwischen 27. Juni und 26. Juli 2020. In der Küche werkt Miki Apostolo, der zuletzt Küchenchef im Wiener 3-Hauben-Restaurant Roots war und davor bei Konstantin Filippou kochte. Genaue Termine und Details im Internet. **■**

www.franzvongruen.at



5

SURFACE GO 2

Produktivität im kompakten Format

Seit Mitte Mai ist das Microsoft Surface Go 2 auf dem österreichischen Markt erhältlich. Die neueste Generation kommt mit einem größeren PixelSense-Touch-Display mit 10,5 Zoll, wahlweise Intel-Core-M-Prozessoren der 8. Generation oder Pentium-Gold-Prozessoren und einer verbesserten Akkulaufzeit von bis zu zehn Stunden, während es das schlanke Design seines Vorgängers beibehält. Für eine hochauflösende Bild- und Tonqualität bei Videokonferenzen sorgen die überarbeiteten Dual-Fernfeld-Studio-Mikrofone und eine 5-Megapixel-Frontkamera. Wer unterwegs auf Daten zugreifen möchte, greift bei der LTE-Advanced-Variante zu. Ab 459 Euro. **■**



6

SUMMER VIBES AN DEN FÜßEN

Farbenfrohe Upcycling-Espadrilles aus Textilresten in drei coolen Designs

Das österreichische Label REFISHED fair fashion, welches eigentlich bekannt ist für seine Upcycling-Taschen mit auffälligen Fischprints, die liebevoll aus Fischfuttersäcken gefertigt werden, wagt jetzt den Schritt in eine ganz neue Produktkategorie: Schuhe! REFISHED's Bestsellermodell „Soulmate“, der große Upcycling-Shopper für alle Fälle, bekommt mit den Espadrilles einen neuen, fröhlichen Wegbegleiter. Jedes der drei Schuhdesigns gibt es in den Größen 36 bis 45 und somit für Damen wie Herren – jeweils um 79,90 Euro. Die Stückzahlen sind limitiert, vorerst gibt es nur 33 Paare pro Modell. Die fröhlichen Espadrilles sind in ausgewählten Boutiquen oder online erhältlich. **■**

www.refished.com



7

Die einsamen Berghütten, stylischen Alpin-Lofts und luxuriösen Chalets am und um den Wachterhof bieten viel Raum für Familie und Freunde und jede Menge Abstand zu Menschenmassen.

Soziale Distanz bewahren und doch näher zusammenrücken.



Viele suchen – jetzt ganz besonders, aber nicht nur in Zeiten von Social Distancing – in ihren freien Tagen die Privatsphäre. Chalet-Urlaub liegt voll im Trend. In den eigenen Urlaubswänden unbeschwerte Tage mit den Liebsten verbringen, größtmögliche Urlaubsfreiheit auskosten, private Spa und kulinarische Ungebundenheit genießen, all das wertet eine Auszeit mit

wohltuender Ungezwungenheit auf. Im Hochzillertal, mitten in den Bergen, kommt Familie Schwemberger mit einem facettenreichen Angebot an urigen, idyllisch gelegenen Berghütten und neuen Luxus-Chalets genau diesem Bedürfnis nach. Von der einsamen Waldhütte bis zum stylischen Chalet oder Alpin-Loft begeistern die Chalets & Apartments Wachterhof Freunde, Familien und Kinder.



Sportlich durchs schöne Zillertal

»Das Zillertal bietet sensationelle 1.400 Kilometer Wanderwege und über 1.200 Kilometer ausgezeichnete Mountainbike- und Fahrradrouten.«

Chalets & Apartments Wachterhof

Von Traum-Chalets für luxuriöse Privatsphäre bis zu einsamen Berghütten in der Waldwiese

Alle Chalets, Apartments und Hütten am und um den Wachterhof hüllen ihre Gäste in eine einzigartige Atmosphäre zum Wohlfühlen. Ihr rustikaler Charme, gepaart mit exklusivem Interieur, ist unverwechselbar. Private Spa mit Zirbenholz-Sauna, Outdoor-Whirlpool, Kaminknistern und ein traumhafter Panoramablick sind mit dabei. Das neueste Highlight im Bunde: Das Superior Chalet Berggold. Dieses kann gesamt gemietet werden oder geteilt als Alpinloft Goldsun oder Deluxe Suite Goldreh. Über drei Stockwerke erstreckt sich eine luxuriöse Wohnwelt mit Familienzimmern, Master Bedrooms, mit großen Badezimmern und integrierten freistehenden Badewannen, zwei Saunen aus duftendem Zirbenholz, zwei gemütlichen Wohn-, Ess- und Kochbereichen mit be-

füllten Weinklimaschränken und mehreren großen Terrassen mit zwei beheizten Whirlpools, vor den Augen ein wunderbares Panorama. Täglich bringt am Wachterhof die Frühstücksfée das frische Gebäck vom regionalen Bäcker an die Tür. Wer sich verwöhnen lassen möchte, der bestellt den prall gefüllten Frühstückskorb mit selbstgemachten Marmeladen, Honig, Wurst, Käse, Milch und Joghurt aus der Region. Vom Lebensmittel-Lieferservice bis zu einer Wein- und Bierauswahl im Chalet ist für alles gesorgt. Als besonderen Service bietet der Wachterhof ein à la Carte Service an. Feinschmecker wählen aus einem umfangreichen Angebot an Speisen und lassen sich das Essen in das Chalet oder Apartment liefern.

Aktive Sonnentage in der Natur

Die Zillertal Aktivcard haben alle, die den Sommer in den Zillertaler Bergen



mit allen Sinnen genießen wollen, immer dabei. Sie öffnet die Türen zu vielen außergewöhnlichen Bergerlebnissen und garantiert nahezu unbegrenzte Mobilität mit Bergbahnen und öffentlichem Verkehr. Aktivurlauber strahlen mit der Sonne um die Wette: golfen, schwimmen, biken, wandern, klettern, canyoning, den Hochseilgarten unterhalb des Wachterhofs bezwingen oder einfach am Chalet den Grill anheizen. Die Chalets & Apartments Wachterhof liegen in der „Ersten Ferienregion“ im Zillertal. Über 400 Kilometer Wanderwege und 250 Kilometer Rad- und Mountainbike-Routen entführen in die Weite der Berge. Familien kommen auf den Erlebnisberg Spieljoch, um gemeinsam Spaß zu haben. Ein Wasser-Spiel-Park, ein Flying Fox, ein Barfußweg und ein Schaubergwerk warten auf sie. Freibäder und Badeseen, der 18-Loch-Golfplatz, dazu Kletterrouten, eine Kletterhalle und der Murmeltier-Park – wer was erleben möchte, für den ist Kaltenbach eine gute Wahl. In den Sommerferien ist der riesengroße Natur-Spielplatz mit Streichelzoo und sogar zwei Kängurus am Wachterhof fertig. Tierliebhaber dürfen Familie Schwemberger auch gerne bei ihrer täglichen Arbeit am Bauernhof besuchen. **BO**



KONTAKT

Chalets & Apartments Wachterhof

Äußere Embergstraße 30
6272 Kaltenbach
Tel.: +43/660/549 37 00
info@wachterhof.at
www.wachterhof.at

Nach 15 Jahren Praxis verdichten sich die Erkenntnisse über Möglichkeiten und Grenzen eines der schönsten Berufe der Welt. Wenn man die Welt mag. Und Menschen.

Coaching. Eine Erklärung.

Der Coach-Begriff bedeutet in seiner ganz ursprünglichen Form „Kutsche“ oder „Kutscher“. Allein aus dieser sprachlichen Welt ergeben sich recht passende Assoziationen zu dem, was ein Coach tut. Wenn der Klient/die Klientin in der Kutsche sitzt, dann ist es die Aufgabe des Kutschers, den Klienten dahin zu bringen, wo dieser hinwill. Das heißt: Der Fahrgast gibt das Ziel vor und der Kutscher sorgt dafür, dass der Kunde gut und sicher dort ankommt. In einem derartigen Szenario geht der Coach mehrere innere Verpflichtungen ein, die er/sie dem Klienten offenlegen kann, aber nicht unbedingt muss.

Der Coach soll nicht werten. (Außer, der Klient ist ein rassistisches Arschloch.) Er soll dem Klienten und seinem Anliegen mit grundsätzlicher Wertschätzung begegnen, soll Respekt haben vor den Ressourcen des Klienten und sich gemeinsam mit diesem auf eine Schatzgräber-Expedition begeben. Denn in den Ressourcen des Klienten – die dieser oft selbst nicht vollständig kennt – wohnen die Lösungen. Oder – wie man so schön lernt: Kunden sind kundig. Eines der schönsten Privilegien des Coaches ist dafür, die Hoheit über die Methoden und Tools zu haben. Deshalb: Coaching soll man (unbedingt!) lernen. In einem zertifizierten Lehrgang. Wenn dann auch noch die ständig wachsende Berufs- und Lebenserfahrung dazukommt: Umso besser. Der alleinige Verkauf von Lebenserfahrung sollte aber nicht die ausschließliche Basis der Expertise darstellen. Diese grundlegenden Weichenstellungen sorgen dafür, dass

die Lösungen ganz anders sind, als von Kunde und Coach ursprünglich erwartet. Dieser Überraschungseffekt einer gemeinsamen Expedition zählt zu den buntesten Ergebnissen einer lebenslangen Leidenschaft. Manchmal muss man als Coach sein „Berufsethos“ gegen definitiv nicht böse gemeinte Missverständnisse verteidigen. Die häufigste Irritation: Wenn Führungskräfte ihre soziale Kompetenz und Wertschätzung gegenüber ihren Teams dadurch zum Ausdruck bringen wollen, wenn sie sagen: „Ich bin meinen Leuten sehr zugetan,

ich bin ihr Coach!“ So gut gemeint dieser Anspruch ist, so wenig passt er mit dem Berufsbild eines Coaches zusammen. Denn ein guter Coach hat kein Einspruchsrecht, wenn der Klient etwas ganz anderes macht, als im Coaching erarbeitet. Der Klient ist dem Coach auch keine Rechtfertigung schuldig, wenn er sich sogar für das Gegenteil der entwickelten Lösung entscheidet. Dafür ist der Coach auch frei von Verantwortung für das reale Tun des Klienten. Ein solches Szenario würde

ich keiner Führungsperson wünschen. In meiner eigenen langjährigen Identität als Führungskraft hätte ich mich auf ein solches Lotto nie eingelassen.

Als Ausweichszenario bietet sich in solchen Fällen die zweite Interpretationsebene des Coach-Begriffs an. Die des Trainers, den man aus dem Sport kennt. Der entscheidet über die Mannschaftsaufstellung, die Spielstrategie, nimmt Leute vom Platz, stellt andere rein, läuft an der weißen Linie entlang und brüllt Anweisungen aufs Feld. Aber das ist eine andere Geschichte. ■

www.drsonnberger.com



DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

Hannes Sonnberger war viele Jahre in führenden Positionen in Werbeagenturen tätig. Seit 2005 arbeitet er als zertifizierter Business-Coach mit den Schwerpunkten Führung, Konfliktmanagement, Burnout-Prophylaxe und Teamarbeit. Aktuell erschienen: „Tool Box – das beinahe ultimative Universal-Handbuch für Führungskräfte“.

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **Digitalisierung:** Der Mehrwert moderner IT-, ERP- und CRM-Lösungen
- **On- und Offline:** CRIF und die „phygital“ Customer Experience
- **Interview:** Dietmar Thüringer über Datenschutz im Home-Office



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wir haben es bereits geahnt. In der NEW BUSINESS April Ausgabe, für die wir uns aufgrund des Corona-Lock-downs in die jeweiligen vier Wände zurückgezogen haben, haben wir uns unter anderem dem Thema Digital Workplace gewidmet und gemeinsam mit Experten vermutet, dass die Akzeptanz des Home-Office in naher Zukunft signifikant steigen wird. Und siehe da, so falsch lagen wir mit dieser

Annahme nicht. Viele Arbeitgeber- und -nehmer, die in den vergangenen Wochen langsam wieder in ihre Büros zurückgekehrt sind, wollen die Vorteile der Heimarbeit weiterhin genießen und legen nach wie vor regelmäßige Home-Office-Tage ein – vielleicht ebenso wie der eine oder andere Herr, mit dem sich unser Kollege Rudolf N. Felser zu diesem Thema ausgetauscht hat. Welche

Eindrücke, Erfahrungen und Learnings Nahed Hatahet, CEO HATAHET productivity solutions, Peter Lenz, Region Manager T-Systems Alpine, Martin Madlo, Managing Director Interxion Österreich, und Jackie Zhang, CEO Huawei Technologies Austria, im Home-Office gesammelt haben, lesen Sie ab Seite 54.

Eine Tatsache, die auch die Pandemie bisher nicht geändert hat, ist: Der Kunde ist nach wie vor König. Doch wenn dieser nunmehr vermehrt in der virtuellen Welt anzutreffen ist, sollte er auch dort abgeholt werden. Die Plattformlösung PHYON des Technologieanbieters CRIF kann dazu einen wertvollen Beitrag leisten. Wie und warum? Blättern Sie auf Seite 72.

Die 80 Seiten der vorliegenden Ausgabe haben aber noch einiges mehr zu bieten – von CRM als strategisches Werkzeug über Daten, die sich in 3D-Objekte verwandeln, bis zum modernsten Werk der Feuerfestindustrie u. v. m. Wir wünschen viel Spaß beim Schmökern!

AUSGEZEICHNET

Der „Tower 3IN1“ aus der Redwell Manufaktur in Hartberg erhält den German Innovation Award 2020.

Geschäftsführer Mike Buschhoff und Prokurist Michael Ringbauer



Das Infrarotheizelement Tower 3IN1 der Redwell Manufaktur GmbH mit Sitz in Hartberg wurde nun zum dritten Mal in Folge mit einer internationalen Auszeichnung prämiert. Nachdem er bereits den German Design Award sowie den internationalen Good Design Award ergatterte, folgte nun der German Innovation Award. Dieser zeichnet branchenübergreifend Produkte und Lösungen aus, die sich vor allem durch Nutzerzentrierung und einen Mehrwert gegenüber bisherigen Lösungen unterscheiden. Die Bewertung der Einreichungen erfolgt nach den Kriterien Innovationshöhe, Anwendernutzen und Wirtschaftlichkeit. Die Innovationsstrategie sollte Aspekte wie soziale, ökologische, ökonomische Nachhaltigkeit und den Energie- und Ressourceneinsatz berücksichtigen. Auch Faktoren wie Standort- und Beschäftigungspotenzial, Langlebigkeit,

Marktreife, technische Qualität und Funktion, Material und Synergieeffekte spielen eine entscheidende Rolle im Bewertungsprozess. Diese Kriterien erfüllte der Tower 3IN1 mit Bravour und konnte sich gegen 700 Einreichungen durchsetzen.

EHRE, WEM EHRE GEBÜHRT

Das Infrarotheizsystem Tower 3IN1 verbindet angenehme Wärme mit geradlinigem Design. Dieses innovative Heizelement bringt aufgrund von vier Heizflächen eine enorme Heizleistung von 800 Watt auf und kann sein 360°-Umfeld beheizen. Rasch und energiesparend verbreitet sich seine wohlige Infrarot-Wärme in den Räumlichkeiten. Mit zeitlosem Design und praktischem Hintergrund bringt der TOWER 3IN1 zusätzlich sogar angenehmes Licht und harmonische Musik – via Bluetooth-Modul – in sein Umfeld. **BO**

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, Bettina Ostermann • Redaktion: Rudolf N. Felser • Artdirektion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Adobe Stock/hywards • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH



SAFETY FIRST

Die Corona-Krise hat gezeigt, dass IT-Sicherheit oberste Priorität hat und permanent funktionieren muss. Es gilt, Unternehmen, und vor allem systemrelevante Betriebe vor Cyberattacken, die sich besonders in Krisenzeiten häufen, zu schützen.

Allein in den ersten drei Wochen des Lockdowns blockierte die österreichische Securitylösung Blue Shield Umbrella mehr als 1.776.800 COVID-basierte Webseiten. Dies bedeutet einen Anstieg an Cyberattacken von 480 Prozent im Vergleich zu den Vormonaten. „Unsere Mission in der Krise war und ist, dass die IT unserer Kunden nicht kollabiert, die kritische Infrastruktur vor Hackern gesichert ist und Krankenhäuser und Energieversorger auch in schwierigen Zeiten zuverlässig liefern können. Zudem werden auch kurzfristig geschaffene Home-Office-Arbeitsplätze vor Angreifern geschützt – damit können wir unsere Kunden vor einer IT-Krise und vor einem Totalausfall bewahren“, erklärt Alois Kobler, Gründer von Blue Shield.

INTELLIGENTES, LERNENDES SYSTEM GARANTIERT SICHERHEIT

Die heimische Lösung Blue Shield Umbrella basiert auf einem Echtzeit-DNS-Bewertungssystem und nutzt vorausschauende Algorithmen, um Webcodes auf Schadsoftware zu scannen. Gefahren werden dabei nicht nur erkannt, sondern präventiv geblockt. Blue Shield kombiniert in seinem Threat Intelligence Defense Center dazu zwei Technologien: künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen. Rund um die Uhr werden dabei in Echtzeit Mailserver und Webseiten

analysiert, Gefahren errechnet und diese mithilfe von künstlicher Intelligenz vorhergesagt. Kompromittierte Server werden geblockt und damit auch unbekannte Schadsoftware schon vor dem Eindringen in das Netzwerk abgewehrt. Aktuell blockiert Blue Shield Umbrella alle Domains von mehr als 4.000 Authoritative Nameservern, Tendenz steigend. Dies entspricht mehr als 248 Millionen neuer Domains im Quartal weltweit. Rund 70 Prozent davon sind schadhaft oder Command-and-Control-Domains.

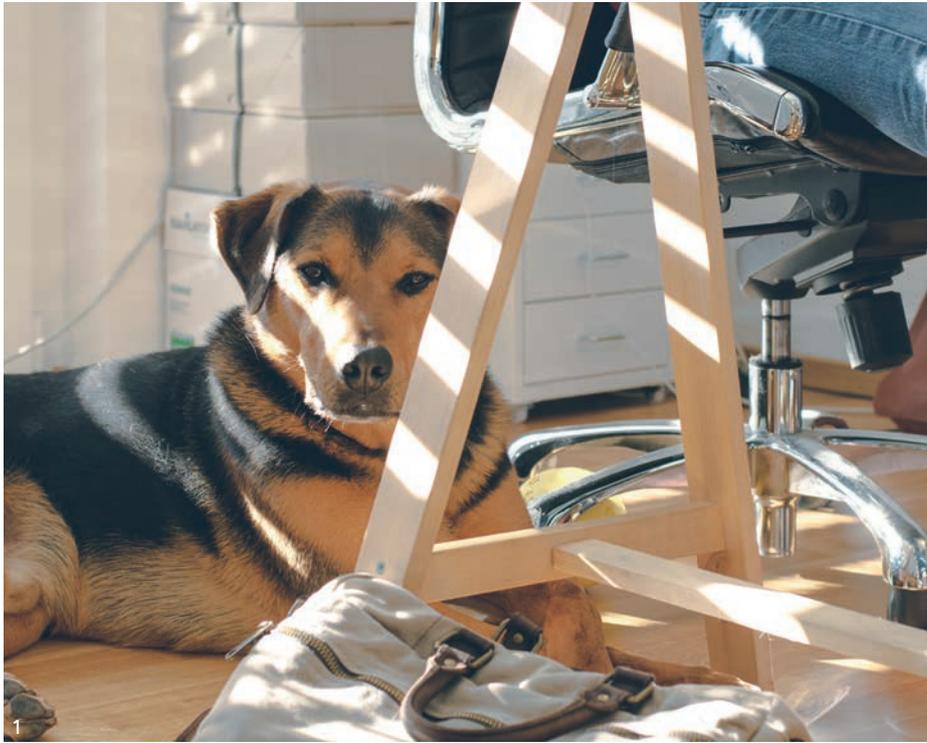
Cybersecurity-Experte Avi Kravitz, seit Jänner 2020 Mitglied im Expertenbeirat des Unternehmens, empfiehlt in der aktuellen Krise die dringende Prüfung sowie Nachjustierung der IT-Sicherheit: „Mit diesem international mehrfach preisgekrönten Cloud-basierten DNS-System, das Angriffe bereits abwehrt, bevor diese in die Infrastruktur eindringen können, ist es dem österreichischen Unternehmen Blue Shield gelungen, Maßstäbe in der europäischen IT-Sicherheitsbranche zu setzen.“ **BO**

SICHERHEIT FÜR KRITISCHE INFRASTRUKTUREN

»Unsere Mission in der Krise war und ist, dass die IT unserer Kunden nicht kollabiert, die kritische Infrastruktur vor Hackern gesichert ist und Krankenhäuser und Energieversorger auch in schwierigen Zeiten zuverlässig liefern können.«

Alois Kobler, Gründer von Blue Shield





UND PLÖTZLICH WAR HOME-OFFICE

Bäm! Seit März ist alles anders. Wir haben Vertreter vier etablierter heimischer IKT-Unternehmen gebeten, mit uns ihre Eindrücke, Erfahrungen und Learnings in Sachen „Heimarbeit“ bei sich selbst und ihren Kunden zu teilen.

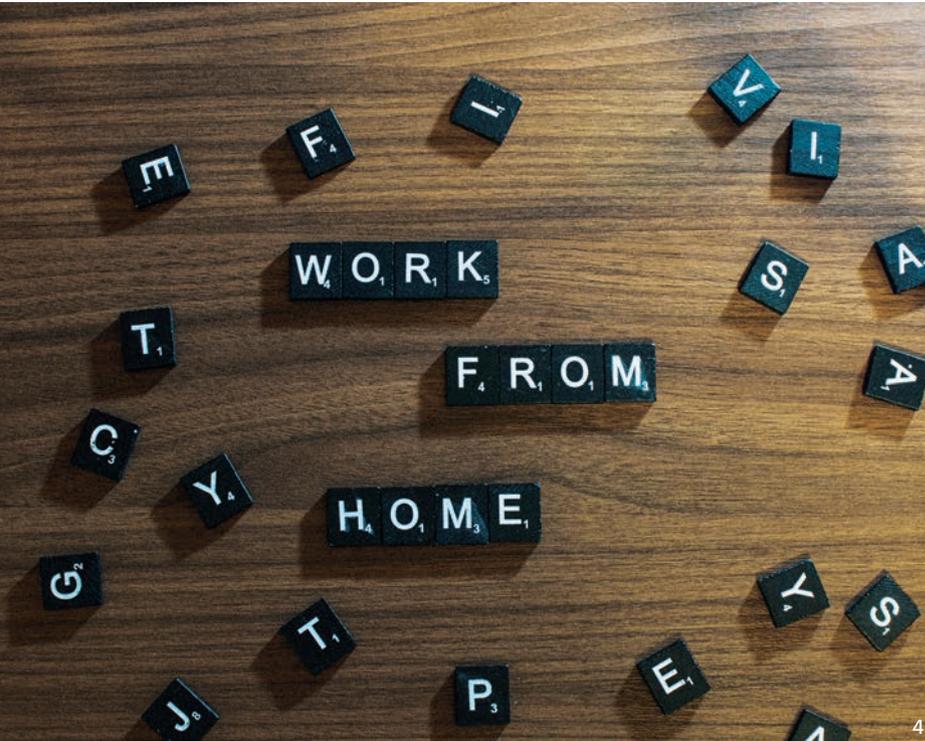
Österreich ist nicht gerade als Vorzeigeland in Sachen Home-Office bekannt. Doch seit mehreren Monaten führt für unzählige Mitarbeiter hierzulande kein Weg daran vorbei, in der Früh den Arbeitsweg gar nicht erst anzutreten. Der allmorgendliche Verkehrsstau und dicht gedrängte „Happenings“ in den öffentlichen Verkehrsmitteln wurden abgesagt oder finden – gerade in Familien – in der eigenen Küche vor der Kaffeemaschine statt, Flurfunk und Kaffeeklatsch werden auf Videokonferenztools „umgeleitet“. Das Schlagwort „Entschleunigung“ ist wieder aus der zwischenzeitlichen Versenkung aufgetaucht – und viele finden das gar nicht so schlecht. Laut einer Umfrage von StepStone Österreich fühlen sich mehr als die Hälfte der rund 1.700 im April befragten Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen im Home-Office wohler als gedacht. Man könne Arbeit und Privatleben harmonischer abstimmen und mehr Arbeit bewältigen. Entsprechend würden zwei von drei Arbeitnehmern auch nach der Krise gern verstärkt im Home-Office arbeiten. Ihre Chancen darauf stehen sogar nicht schlecht, doch dazu später mehr.

Denn das ist nur die eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite stehen die Arbeitgeber, die sich genötigt sahen, von einem Tag auf den anderen dem Großteil ihrer Mitarbeiter – und nicht nur einigen wenigen – die technischen Möglichkeiten zur Verfügung zu stellen, damit der Betrieb auch in dieser Ausnahmesituation weitergehen kann. NEW BUSINESS hat sich ein paar Unternehmen herausgepickt, die durch ihre ganz besondere Position als IKT-Anbieter bzw. -Dienstleister die dadurch entstandenen Herausforderungen aus verschiedenen Perspektiven beleuchten können. Sie haben nicht nur selbst ihre Home-Office-Strategien an die Geschehnisse angepasst, sondern außerdem auch ihren Kunden geholfen, die aufgetauchten Hürden zu meistern. Wir haben sie außerdem zu ihrer Einschätzung der Auswirkungen der Corona-Krise, die uns sicher noch lange begleiten werden, befragt.

ÜBERRASCHT, ABER VORBEREITET

Die Unternehmen HATAHET productivity solutions, Huawei, Intexion und T-Systems haben selbstverständlich den Emp-

Fotos: Lum3n/Pexels (1), Ketut Subiyanto/Pexels (2), Andrea Piacquadio/Pexels (3)



fehlungen der Regierung Folge geleistet und ihre Mitarbeiter, soweit möglich, an ihre Heimarbeitsplätze geschickt. „Wir haben im Sinne der Gesundheit unserer Mitarbeiter, deren Familien und Angehörigen sowie unserer Kunden und Partner sofort am 10. März 2020 mit ersten internen Informationen sowie Maßnahmen zur Krisenbewältigung reagiert. Am 13. März war die gesamte HATAHET productivity solutions GmbH ausnahmslos im Home-Office tätig und alle Partner und Kunden wurden informiert. Termine und Organisatorisches haben wir seither ausnahmslos digital koordiniert und abgewickelt“, erzählt der Transformationsexperte Nahed Hatahet, CEO von HATAHET.

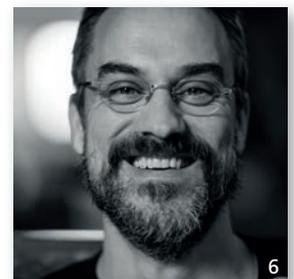
Die von uns befragten Firmen waren von den Ereignissen zwar möglicherweise überrascht, aber ganz sicher nicht unvorbereitet, wie beispielsweise Martin Madlo, Managing Director bei Interxion Österreich, berichtet: „Interxion Österreich war auf die Corona-Krise sehr gut vorbereitet, weil wir eine Pandemie in unserem Business-Continuity-Plan berücksichtigt haben. So konnten wir die betriebliche Integrität unserer Einrichtungen und ein hohes Maß an Kundenservice gewährleisten. Um die Personenanzahl auf unserem Campus so gering wie möglich zu halten, wurde eine Separierung der Operations-Teams vor Ort durchgeführt – KollegInnen, die nicht direkt im Datacenter-Betrieb arbeiteten, begaben sich ins Home-Office. Außerdem kommunizierten wir über mehrere Kanäle offen mit unseren Kunden und sorgten dafür, dass alle geltenden rechtlichen Vorschriften zum Gesundheitsschutz und die entsprechenden Hygienemaßnahmen auf dem Rechenzentrums-Campus eingehalten wurden.“

Auch bei T-Systems griffen die im Vorfeld erarbeiteten Business-Continuity-Management-Maßnahmen, Awareness- und Hygiene-Kampagnen wurden schon Anfang März gestartet. „Per 12. März 2020 wurde der Großteil unserer MitarbeiterInnen vorsorglich ins Home-Office entsendet. Bereits in den Wochen davor wurden Reisebeschränkungen eingeführt, sowie mögliche Risikofälle, wie RückkehrerInnen aus Risikoländern und MitarbeiterInnen mit Kontakt zu infizierten Personen, vorsorglich separiert und ins Home-Office gesendet“, so Peter Lenz, Region Manager T-Systems Alpine.

„ICH ZIEHE MEINEN HUT“

»Ich ziehe meinen imaginären Hut vor allen Müttern und Vätern mit Kindern, die diese Zeit trotzdem gut gemeistert haben – mit allen Schwierigkeiten und Herausforderungen.«

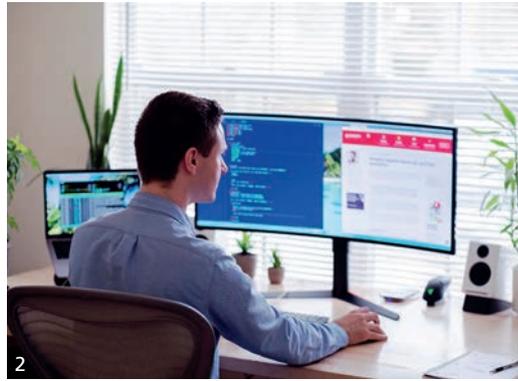
Nahed Hatahet, CEO HATAHET productivity solutions



Home-Office ist natürlich nur eine Facette des Maßnahmenpektrums, das von den heimischen Unternehmen getroffen wurde. „Seit Beginn der Epidemie hat Huawei eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, wie z. B. die Verteilung antiepidemischer Mittel auf dem Campus, einen Gesundheits-Check-in für die Mitarbeiter und die Beschaffung von antiepidemischen Materialien, um die Sicherheit der Mitarbeiter zu gewährleisten. Ich kann mit Stolz sagen, dass alle Mitarbeiter von Huawei Austria sehr gesund sind, von zu Hause arbeiten und weiterhin für



1



2



3



4

unsere Kunden und Partner da sind“, sagt etwa Jackie Zhang, seit Anfang des Jahres CEO von Huawei Technologies Austria, und ergänzt: „Huawei konnte auch medizinische Hilfsgüter wie Masken an Dutzende von Ländern spenden. In Österreich haben wir 150.000 Masken, 70.000 Handschuhe und 3.000 Schutzbrillen gespendet.“ Die Huawei-Mitarbeiter haben High-End-Laptops erhalten und wurden mittels verschiedener Collaboration-Tools miteinander verbunden. Außerdem steht ihnen auch zu Hause 24/7 der hauseigene IT-Helpdesk zur Verfügung. Doch das ist noch nicht alles, wie Jackie Zhang erklärt: „Wir haben auch eine sehr große Anzahl von Instant-Nudelsuppen und Snacks für unsere Mitarbeiter gekauft, für den Fall, dass sie für eine Weile im Büro arbeiten wollen, da vor Mitte Mai keine Restaurants oder Kantinen zur Verfügung standen.“

Es sind eben nicht nur die technischen Aspekte, die in so einer Lage zählen, wie auch Peter Lenz zu berichten weiß: „Neben den bekannten Maßnahmen wie Home-Office und Desinfektionsspender im Büro haben wir Mitarbeitern, die Kinder haben, Sonderurlaub angeboten. Außerdem haben wir zeitnah mit der internen Kommunikation begonnen. Über unsere

Mitarbeiter-App wurde ein eigenes Forum errichtet, in dem jeder seine Fragen stellen konnte, die zeitnah beantwortet wurden. So konnten wir gewährleisten, dass keine falschen Informationen unter den über 1.200 Mitarbeitern grassieren und Fragen offen blieben. Das hat unseren Mitarbeitern sehr viel Sicherheit gegeben.“ Kommunikation wurde bei T-Systems überhaupt großgeschrieben: „Wir kommunizieren als Geschäftsführung sehr häufig mit allen unseren Mitarbeitern in Österreich und der Schweiz direkt in All-Employee-Telefonkonferenzen, zu denen wir zu Beginn der Corona-Krise zweimal wöchentlich eingeladen haben – derzeit haben wir diese Informationen auf alle zwei Wochen reduziert.“

STOLPERSTEINE UND IMPACT AUF DAS BUSINESS

Bei so einer Hauruck-Aktion, wie sie im März notwendig geworden ist, kann nicht alles zu hundert Prozent glatt laufen. Wo waren die größten Schwierigkeiten? „Die größten Stolpersteine waren oft ganz einfach praktische Herausforderungen, wie beispielsweise das Fehlen von großen oder mehreren Bildschirmen oder passende Büromöbel wie Bürosessel im Home-Office. Herausforderungen waren neben dem Fehlen der sozialen Kontakte mit den Kolleginnen und Kollegen auch das Finden eines geregelten Tagesablaufs, die vielen Telcos und

E-Mails sowie Kinderbetreuung, Home-Office und Haushalt unter einen Hut zu bekommen“, plaudert Lenz aus dem Nähkästchen. Auf die soziale Komponente bezieht sich auch Jackie Zhang bei dieser Frage: „Ich würde es vielleicht nicht Hindernisse nennen, aber obwohl wir mit allen Kolleginnen und Kollegen über ein Mobiltelefon oder ein Fernkonferenz-Tool



5

SONDERURLAUB FÜR VÄTER UND MÜTTER

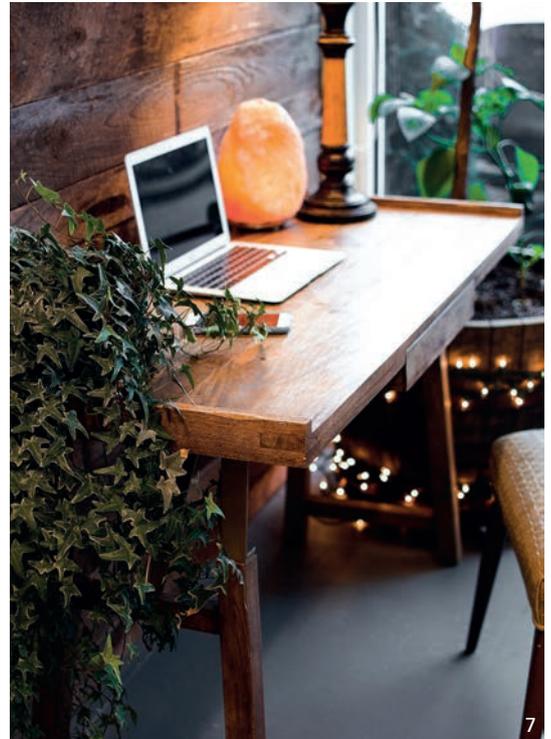
»Neben den bekannten Maßnahmen wie Home-Office und Desinfektionsspender im Büro haben wir Mitarbeitern, die Kinder haben, Sonderurlaub angeboten.«

Peter Lenz, Region Manager T-Systems Alpine

Fotos: Anna Shvets/Pexels (1), Luke Peters/Unsplash (2), Visually Us/Pexels (3), Pexels (4), RNF (5)



6



7

kommunizieren können, ist es immer noch nicht so bequem, wie es bei einem persönlichen Gespräch wäre.“

Gerade zu Beginn des Lockdowns musste vielerorts auch erst eine gewisse „Schockstarre“ überwunden werden. „Es war vor allem am Anfang von COVID-19 eine große Herausforderung, denn viele unserer Kunden und Partner haben in den ersten zwei Wochen Projekte gestoppt bzw. auch einfach nicht mehr bestellt. Ich selbst als CEO war schockiert und sozusagen gelähmt – auch wir haben die Möglichkeit von Kurzarbeit zur Kompensation dieser besonderen Situation in Anspruch genommen. Die Phase der Lähmung haben wir aber zur Besinnung genutzt, und nach zwei Wochen ging das Business ‚step by step‘ wieder los“, so Nahed Hatahet. Doch seit Juli ist Kurzarbeit bei HATAHET Geschichte und der Markt nimmt das Angebot des Unternehmens wieder mit offenen Armen auf: „Unsere Vision eines Digital Workplace für Menschen, die von überall arbeiten wollen, wurde mit COVID-19 nun zu etwas, dass jeder benötigt und haben wollte – und wir haben die Lösung und Services dafür. Wir haben in unserer Branche mit unserem Thema einfach ein verdammtes Glück gehabt und unsere Umsätze stimmen.“

Auch Interxion bietet Services an, die in dieser Zeit besonders gefragt waren. „Vor allem zu Beginn des Lockdowns hatten wir einen Anstieg der Nachfrage bezüglich erweiterter Konnektivität und Bandbreite, da unsere Kunden verstärkt auf digitale Kommunikation gesetzt haben. Mangelnde Performance und Connectivity stellen für Unternehmen eine große Herausforderung dar. Denn wenn MitarbeiterInnen nicht über die erforder-

liche Connectivity verfügen, um ihre Arbeit effektiv und effizient zu erledigen, leidet letzten Endes der Erfolg des Unternehmens. Damit wir die Bedürfnisse unserer Kunden auch unter diesen schwierigen Umständen auf höchstem Niveau weiter erfüllen konnten, haben wir die Personenanzahl auf unserem Campus so gering wie möglich gehalten. In dieser Zeit haben unsere Kunden verstärkt auf Interxions ‚Hands & Eyes‘-Supportleistungen gesetzt und so ihre eigenen Angestellten vor potenziellen Ansteckungen geschützt“, berichtet Martin Madlo.

NACHHALTIGE VERÄNDERUNGEN

»Ich glaube, dass die Krise die Art, wie wir arbeiten, nachhaltig verändern wird. Das sehe ich nicht nur bei uns im Unternehmen, sondern bei allen Kunden, mit denen ich spreche.«

Martin Madlo, Managing Director Interxion Österreich



8

SCHWAPPT DIE HOME-OFFICE-WELLE ZURÜCK?

Wie eingangs bereits erwähnt, hatte Home-Office in Österreichs Unternehmenslandschaft bisher keinen allzu sicheren Stand. Werden die in der Krise gezwungenermaßen gemachten Erfahrungen daran etwas ändern? Oder schwappt die Welle wieder zurück zum „business as usual“? Huawei-Austria-Chef Zhang meint: „Es ist sehr wahrscheinlich, dass österreichische Unternehmen nach der Krise mehr Home-Office zulassen werden. Wir selbst werden definitiv die Reisetätigkeit reduzieren und stattdessen mehr Remote-Konferenzen abhalten.“



Für Nahed Hatahet wiederum ist es unmöglich, „hier mit einem klaren Ja oder Nein zu antworten“. Zwar hätten einige Unternehmen jetzt gesehen, dass die Arbeit auch getan wird, wenn die Mitarbeiter nicht im Büro, sondern daheim vor den Rechnern sitzen. Auf der anderen Seite hätten auch viele Mitarbeiter negative Erfahrungen gemacht: „Familien mit Kindern haben erfahren, wie mühsam es sein kann, wenn man Remote Calls hat, die Kinder das nicht verstehen und der Mann oder die Frau ebenfalls im Home-Office ist – ich glaube, da herrschte teilweise echtes Chaos. Ich ziehe meinen imaginären Hut vor allen Müttern und Vätern mit Kindern, die diese Zeit trotzdem gut gemeistert haben – mit allen Schwierigkeiten und Herausforderungen. Wir sind diesen Familien als Gesellschaft zu großem Dank verpflichtet – in diesen Familien steckt unsere Zukunft.“



VERBUNDENE SCHICKSALE

»Das Virus erinnert uns erneut daran, dass wir Menschen in einer Welt leben, in der unsere Schicksale miteinander verbunden sind.«

Jackie Zhang, CEO Huawei Technologies Austria

Er selbst ist allerdings ein Verfechter des Home-Office: „Prinzipiell glaube ich, dass Home-Office eine gute Alternative zum Büro und auch nachhaltig ist – wenn man etwa bedenkt, wie viele Menschen täglich mit dem Auto in die Arbeit fahren, viel Zeit verlieren und zugleich unsere Umwelt schädigen. Unternehmer werden daher nun einen guten Mix an Home-Office-Möglichkeiten anbieten und COVID-19 hat hier den sprichwörtlichen Stein ins Rollen gebracht, was ich persönlich sehr gut finde.“

Peter Lenz schlägt in fast die gleiche Kerbe: „Viele Unternehmen werden Home-Office in ihr Arbeitsmodell übernehmen und die Vorteile weiterhin nutzen. Und viele Unternehmer, vor allem jene, die dem Thema eher skeptisch gegenüber gestanden sind, sehen auch, dass die nun getätigten Investitionen in die eigene IT sich mehr als bezahlt machen. MitarbeiterInnen sind nun oft nicht nur zufriedener, sondern vor allem auch produktiver – von den Fahrzeiten und der Schonung der Umwelt mal ganz abgesehen.“ Er ortet daraus resultierend noch weitere mögliche Auswirkungen: „Wir werden soziale Kontakte und Reisen mehr zu schätzen wissen. Gleichzeitig werden wir uns fragen müssen, ob wirklich jede Geschäftsreise notwendig ist oder ob ein Onlinemeeting nicht effizienter ist. Es wird wohl nach der Krise zu einer kurzen nostalgischen Rückkehr zum Alten kommen, aber mittel- bis langfristig wird die durchgängige Digitalisierung in den Mittelpunkt rücken.“

Auch Martin Madlo sieht die in Schwung gekommene Home-Office-Welle weiterrollen: „Ich glaube, dass die Krise die Art, wie wir arbeiten, nachhaltig verändern wird. Das sehe ich nicht nur bei uns im Unternehmen, sondern bei allen Kunden, mit denen ich spreche. Alle diskutieren intensiv über Remote Work und den verstärkten Einsatz von elektronischer Kommunikation. Dieser Transformationsprozess wird also von Dauer sein.“

Ein schönes Schlusswort, ohne Technologie-, dafür mit umso mehr Human-Bezug, lieferte uns Huawei-Austria-CEO Zhang: „Das Virus erinnert uns erneut daran, dass wir in einer Welt leben, in der unsere Schicksale miteinander verbunden sind. Angesichts der gemeinsamen Herausforderungen sollten wir zusammenarbeiten. Das Virus kennt keine nationalen Grenzen und unterscheidet nicht zwischen Rasse, Hautfarbe und Wohlstand.“ Dem möchten wir nichts hinzufügen. Außer vielleicht, dass dieser Artikel zu weiten Teilen im Home-Office entstanden ist. Aber eben nicht ganz.

RNF

T-SYSTEMS ALPINE

Das Plug-and-play-Cybersecurity-Schutzschild „Magenta Security Shield“ mit direkter Anbindung an das Cyber Defense Center der T-Systems Alpine schafft Sicherheit.

Magenta Security Shield von T-Systems

■ Cyberbedrohungen nehmen laufend zu: Es steigt nicht nur die Anzahl der Angriffe, sondern auch die Professionalität, mit der Hacker in IT-Systeme von Unternehmen eindringen und dort massiven Schaden anrichten. Ein simpler Virenschutz und klassische Firewalls bieten hierfür zu wenig Sicherheit.

Das Magenta Security Shield kombiniert hochwertige Tools namhafter Hersteller zu einem kompakten Schutzschild für Unternehmen ab einer Größe von 50 MitarbeiterInnen und vereint so die wichtigsten Abwehrmaßnahmen für große und mittelständische Unternehmen. Das Magenta Security Shield deckt nicht nur Schwachstellen in der IT-Infrastruktur auf, sondern setzt auf Angriffs- und Anomalie-Erkennung im Netzwerk, auf Endgeräten sowie bei Internet- bzw. Cloud-Zugang. So wird ein sicherer Internetzugang ermöglicht und Endgeräte geschützt. Das Magenta Security Shield hilft darüber hinaus bei Angriffserkennung sowie Reaktion und ermöglicht Monitoring und Response in Echtzeit.

„Cyberangriffe wachsen exponentiell und sie werden immer zielgerichteter. Wir sehen allein 71 Mio. Angriffe auf das Honey-Pot-System der Deutschen Telekom an einem einzelnen Tag. Viele Firmen können diese Angriffswucht alleine nicht stemmen. Wir bieten Unternehmen daher zuverlässige Absicherung gegen Cybersecurity-Risiken“, so Thomas Masicek, Head der Unit Cyber Security bei T-Systems in Österreich und der Schweiz. „Viele Firmen wissen nicht, dass der Angreifer längst in ihre Systeme eingedrungen ist und in aller Ruhe wichtige



Dinge digital stehlen kann. Mit dem ‚Magenta Security Shield‘ bieten wir im Cyber Defense Center von T-Systems Monitoring in Echtzeit und automatische Abwehr. So sind Unternehmen wirkungsvoll geschützt“, ergänzt Masicek.

Magenta Security Shield bietet Sicherheit auf höchstem Niveau

Kernstück des neuen Angebots ist die Anbindung an das Cyber Defense Center von T-Systems Alpine. Das Security Monitoring in Echtzeit ermöglicht schnelle Reaktionsfähigkeit. Anomalien und Security-relevante Vorgänge in der IT-Infrastruktur der Kunden werden so rechtzeitig erkannt. Durch automatisierte Gegenmaßnahmen können Angriffsszenarien frühzeitig unterbrochen werden. Wird ein Unternehmen trotzdem angegriffen, schreiten die Securityanalysten der T-Systems sofort ein. Die meist hochkomplexen Angriffe werden von den Spezialisten analysiert, um so die richtigen Gegenmaßnahmen einzuleiten und die volle Funktionsfähigkeit der Systeme wiederherzustellen. Das Magenta Security Shield bringt seine Kunden damit auf ein völlig neues Sicherheitslevel.

Geringe IT-Budgets und aufwendige Installationen bremsen oft Investitionen in die eigene Unternehmenssicherheit. T-Systems

Alpine wirkt dem mit dem Magenta Security Shield entgegen. Unternehmen profitieren von der Einfachheit und dem ressourcensowie zeitschonenden Einsatz des Plug-and-play-Pakets mit servierter Security.

T-Systems Alpine berechnet für das Security-Paket inklusive Anbindung an das Cyber Defense Center eine fixe monatliche Pauschale. So ist die Leistung planbar und auch für kleinere Budgets leistbar. Der Preis für das Magenta Security Shield startet bei monatlich 4.625 Euro (excl. Ust.; Promotionpackage bis zu 500 MitarbeiterInnen) und richtet sich grundsätzlich nach der Anzahl der Mitarbeiter pro Standort.

Weitere Informationen sowie technische Details zum Magenta Security Shield finden Sie auf <https://www.t-systems.at>.

T-Systems

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

T-Systems Alpine

Carina List
Security Sales Manager
Tel.: +43/676/86 42 81 63 (Mobil)
carina.list@t-systems.com
www.t-systems.at



Thomas Masicek,
Head der Unit
Cyber Security
bei T-Systems in
Österreich und
der Schweiz



DIE WELT NACH CORONA

Langsam geht es in der Arbeitswelt wieder Richtung Normalität. Peter Trawnicek, Country Manager Austria von VMware, warnt vor einer voreiligen Rückkehr zum Vor-Corona-Status-quo und plädiert für eine Etablierung des mobilen Arbeitens.

C OVID-19 hat jeden Einzelnen von uns fest im Griff. Je länger wir uns in Österreich in dieser Ausnahmesituation befinden, desto mehr entwickelt es sich zur neuen Normalität. Unternehmen müssen aus dieser aktuellen Situation lernen und notwendige Maßnahmen ergreifen – und vor allem auch beibehalten. Besonders jetzt wird klar: Arbeit muss nicht mehr an einen bestimmten Ort gekoppelt sein – im Gegenteil. Unabhängig von der aktuellen Pandemie wird sich der digitale Arbeitsplatz und das mobile Arbeiten im Home-Office weiter durchsetzen. Dieser Bedeutung müssen sich Unternehmen in dieser Krise bewusst werden – es bietet ihnen eine Chance, sich auf zukunftsweisende Arbeitsmodelle vorzubereiten und frühzeitig zu handeln.

KONTINUIERLICHES ARBEITEN DANK HOME-OFFICE

Home-Office hat sich in dieser Krisenzeit als unverzichtbar für das Fortbestehen und die Existenz zahlreicher Unternehmen erwiesen – dies hatten einige Firmen vor der Pandemie unterschätzt. Für viele Unternehmen ist es die einzige Möglichkeit, die Kontinuität aufrechtzuerhalten und ihre Geschäftsgrundlage zu sichern. Home-Office gehört in mehreren Branchen bereits zum Alltag und wird erfolgreich umgesetzt, sodass Mitarbeiter von überall und von jedem Gerät aus ohne Einschränkungen arbeiten können. Wer mit seinem mobilen Arbeitsplatzmodell noch nicht so weit war, hat dies in den letzten Wochen – gezwungenermaßen – nachgeholt. Dies gilt es nun beizubehalten und sich nicht – sobald die

Fotos: Matilda Wormwood/Pexels (1), VMware (2)

Ausgangsbeschränkungen wieder aufgehoben werden – wieder ausschließlich auf das Arbeiten im Büro zu beschränken. Führungskräfte sollten sich in der aktuellen Situation folgende Fragen stellen: Sind wir dazu in der Lage, dass unsere Mitarbeiter sicher, effizient und produktiv von zu Hause aus arbeiten können? Und sind wir darauf vorbereitet, im Falle einer zweiten Welle oder einer weiteren Krise unsere Mitarbeiter auch mittel- und längerfristig zu mobilisieren und sie zum Arbeiten nach Hause zu schicken?

Hierzu ist die Weiterentwicklung in Richtung „Remote-First“ sehr entscheidend für einen nachhaltigen Erfolg. Neben technologischen Erweiterungen gehören hierzu vor allem auch kulturelle und soziale Aspekte. Es geht darum, eine Differenzierung zwischen „Home-Office-Mitarbeiter“ und „Vor-Ort-Mitarbeiter“ zu eliminieren und damit eine Umgebung und Arbeitsweise zu schaffen, welche Gruppenzugehörigkeit, Wohlbefinden und optimale Produktivität für alle Beteiligten gleichermaßen garantiert. Nur wenn man den „Remote-First“-Ansatz auch in der Firmenkultur etabliert hat, ist eine nachhaltige Geschäftskontinuität gegeben.

OPTIMALE PRODUKTIVITÄT FÜR ALLE

»Nur wenn man den „Remote-First“-Ansatz auch in der Firmenkultur etabliert hat, ist eine nachhaltige Geschäftskontinuität gegeben.«

Peter Trawnicek, Country Manager Austria VMware



VIDEOKONFERENZEN AUCH FÜR UMWELT VON BEDEUTUNG

Deshalb erachte ich es auch als wichtig, dass Unternehmen ihren Mitarbeitern weiterhin Home-Office ermöglichen – auch wenn der Gang ins Büro in Zukunft wieder zunehmend zur Normalität wird. Für mich ist es eine große Freude zu sehen, dass sich Unternehmen endlich bewusst werden, dass Meetings und Konferenzen auch – meistens problemlos – über Video möglich sind. Die entsprechenden Plattformen für digitale Arbeitsplätze sind seit Langem vorhanden und gehören in einigen Unternehmen bereits zum Alltag. Die Businesswelt wird aus der aktuellen Krise lernen und unnötige Flugreisen für Konferenzen und Meetings vermeiden – genug Erfahrung mit Videoconferencing haben wir nach dieser >>

Lehre statt Leere

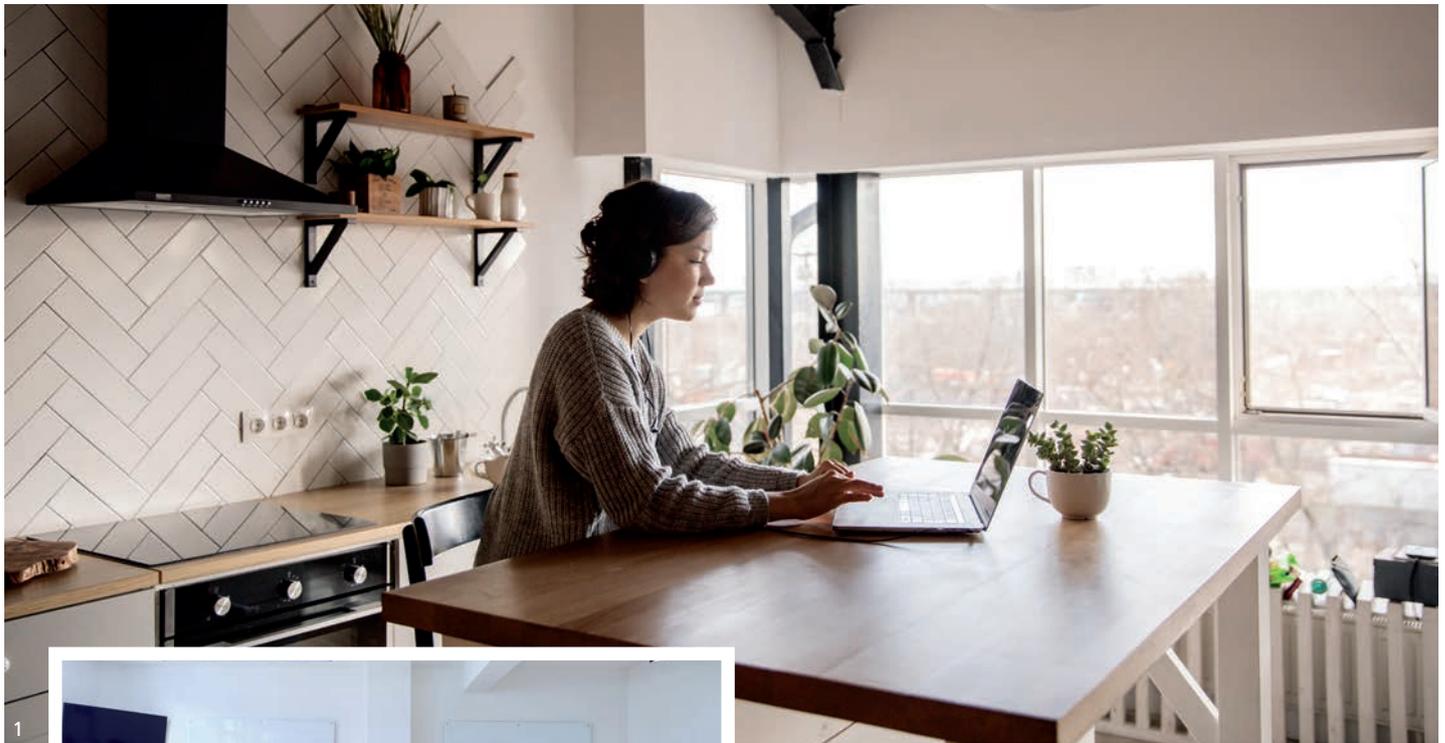
Fragen zur Auswirkung von Corona auf die Lehrausbildung? Lehrlingen, Eltern oder Ausbilderinnen und Ausbildern stehen unter 0800 22 00 74 gebührenfrei qualifizierte Coaches mit Rat zur Seite. Sie wissen, wie es weitergeht und können rasch helfen. Hilfesuchende Lehrlinge und Ausbildungsbetriebe können auch das kostenlose Lehrlings-Coaching-Programm „Lehre statt Leere“ in Anspruch nehmen.

www.lehre-statt-leere.at

Von
Österreich, für
Österreich.

 Bundesministerium
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort

Lehre, eine Ausbildung mit Zukunft



» Pandemie mit Sicherheit. Schon zu Beginn dieser Krise wurde klar, wie positiv sich Social Distancing auf unsere Umwelt auswirkt: deutlich weniger CO₂-Ausstoß durch weniger Flugreisen und Autoverkehr, da viele Menschen zu Hause arbeiten können. Laut dem Center for Research on Energy and Clean Air sanken in China die Kohlendioxid-Emissionen im Februar um 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dabei konnten etwa 200 Millionen Tonnen CO₂ eingespart werden. Klar ist: Es gilt nicht, Flugreisen komplett zu vermeiden oder zu verbieten. Aber Unternehmen sollen aus der jetzigen Situation lernen und über Alternativen nachdenken – zum Schutz unserer Umwelt.

ZEIT UND KOSTEN SPAREN

Neben der aktuellen Dringlichkeit von Social Distancing und der Notwendigkeit, wenn möglich zu Hause zu bleiben, bietet Home-Office den Mitarbeitern einige Vorteile. Viele arbeiten im Home-Office deutlich produktiver als im Großraumbüro und durch den Wegfall des Arbeitsweges werden Zeit und Kosten gespart. Sie fühlen sich meist in den eigenen vier Wänden deutlich wohler – und arbeiten somit effizienter. Hier sollten Unternehmen auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter eingehen, offen für neue Arbeitsmodelle sein und

sich von der Annahme verabschieden, dass jeder Mitarbeiter täglich ins Büro kommt. Doch auch Arbeitnehmer müssen ein Fazit aus der aktuellen Situation ziehen – besonders was unsere Gesundheit angeht. Gerade jetzt wird uns allen bewusst, wie sehr wir nicht nur auf unsere eigene Gesundheit achten müssen, sondern auch auf die Gesundheit der anderen. Deswegen appelliere ich an alle, bei Krankheit, auch wenn es nur eine Erkältung ist, zu Hause zu bleiben und sich auszukurieren oder die Möglichkeit des Home-Office zu nutzen.

In der Arbeitswelt wird die Rückkehr zur Normalität eine Weile dauern. Das bedeutet, dass sich Unternehmen die Grundlage oder Plattform für mobiles Arbeiten schaffen müssen, von der aus sie sicher, flexibel und effizient operieren und so den Betrieb aufrechterhalten können. In den kommenden Monaten wird sich zeigen, welche Auswirkungen COVID-19 langfristig auf die Wirtschaft und speziell unseren Arbeitsalltag hat. Ganz sicher aber werden wir unser Leben und Schaffen aus einer völlig neuen Perspektive betrachten. Jetzt getroffene Entscheidungen und Maßnahmen für den mobilen Arbeitsplatz sind essenziell, um für die Zukunft des Arbeitens gewappnet zu sein.

PT

INFO-BOX

Über Peter Trawniczek

Peter Trawniczek ist Country Manager Austria von VMware, einem internationalen Technologie-Unternehmen und Anbieter von Softwarelösungen im Bereich Cloud Computing sowie der Virtualisierung von Rechenzentrumsinfrastrukturen.

www.vmware.com

Schnell, schneller

Highspeed Glasfaser

Internet

Jetzt echtes
Glasfaser
Internet sichern!
Keine Überbuchung
Kein Sharing

Sichern Sie sich jetzt Ihr ECHTES, überbuchungsfreies, Glasfaser Internet mit flexibler Bandbreitenerweiterung!
Ohne Überbuchung und Sharing mit anderen Kunden.



IHRE VORTEILE

- Kein Sharing mit anderen Kunden
- Keine Überbuchung des Anschlusses
- Fix zugewiesene Bandbreite
- Schnelle und hochverfügbare Internetanbindung
- Sichere Datenanbindungen zu Ihren Unternehmensstandorten
- Unbegrenzt skalierbar ohne Investition



LEISTUNGSMERKMALE

- Echtes Glasfaser Internet
- Bandbreite von 50 Mbit/s bis zu 1 Gbit/s
- Öffentliche IP-Adressen inkludiert
- Übergabe Ethernet auf 1 Gbit/s RJ45
- Abgestimmter SLA je Paket inkludiert

MEHR ERFAHREN:

M: highspeed@itandtel.at

T: +43 7242 9396-7100

www.ITandTEL.at



emw
ITandTEL



DER LOCKDOWN ALS DIGI-TURBO

Gerade in der aktuellen Krise werden große Hoffnungen in die Digitalisierung und in Innovationen aus der „IT-Ecke“ gesetzt. Das hat für einen Aufschwung bei entsprechenden Projekten gesorgt, der sich auch nach Corona fortsetzen könnte.

Ein Wechsel der Perspektive sorgt oft dafür, dass ein und dieselbe Situation plötzlich ganz anders wahrgenommen wird. Für so einen Perspektivwechsel hat die Coronavirus-Krise in vielerlei Hinsicht gesorgt, nicht zuletzt bei Themen wie Digitalisierung, Home-Office und Remote Work. Das ist einerseits spürbar, lässt sich aber andererseits auch belegen.

Einen solchen Beleg lieferte kürzlich der internationale IT- und Digitalisierungsexperte Nagarro mit der Veröffentlichung der Ergebnisse seiner eigenen Recherchen dazu im Umfeld seiner im Juni abgehaltenen virtuellen Eventserie „The Rise of The New Enterprise“. Im Rahmen des Nagarro Quality Leadership Circles im April 2020 diskutierten Experten des Unternehmens mit rund 15 österreichischen Top-CIOs. Die Ergebnisse decken



sich mit Kundengesprächen, die Nagarro während und nach dem Lockdown rund um den Globus geführt hat. Demnach könnte die Krise als Katalysator der Digitalisierung wirken. „Uns haben die Geschwindigkeit und der Nachdruck, mit dem das passiert, überrascht. Viele Schwächen, die im normalen Tagesgeschäft übersehen wurden, wurden durch die Krise sichtbar“, so Thomas Riedl, einer der Managing Directors von Nagarro in Österreich, der ergänzte: „Es gilt jetzt, aktiv zu werden. Wenn man auf die anderen wartet, ist es zu spät.“ Den österreichischen CIOs zufolge gibt es gleich mehrere Gründe, warum diese Krise den Digitalisierungsthemen frischen Wind unter den Flügeln verleihen wird. Neben den von Riedl erwähnten Schwächen bei Produkten, Services und internen Prozessen, die durch den Lockdown an die Oberfläche getreten sind, sind die Unternehmen außerdem bezüglich der Wiederkehr von Krisensituationen sensibel geworden und wollen künftig vorbereitet sein. Die Ausgangsposition für tiefer greifende

Änderungen an der IT-Front ist derzeit somit ausgesprochen günstig, denn die IT – wenn alles gut läuft, oft für ihre Forderungen und Vorschläge belächelt – wurde in der Krise zum Enabler für Geschäftskontinuität und erhält jetzt die Anerkennung dafür. Durch den steigenden Wettbewerbsdruck ist darüber hinaus das Bewusstsein für neue Ressourcen, wie den Wert von Daten, gestiegen. Dabei zählt Technologie den CIOs zufolge zu den wichtigen Stellschrauben, um Produktivität zu steigern und Kosten zu sparen. Nicht zuletzt machen sich die Unternehmen jetzt Gedanken darüber, wie sie bei Mitarbeiterreduktion, Kurzarbeit und Physical Distancing ihren Betrieb aufrechterhalten können. Dabei scheint aber das „Diktat des Rotstifts“ nicht an erster Stelle zu stehen, wie Thomas Riedl beobachtet hat. Der Einsparungsaspekt innovativer Themen sei ihm zufolge in den Hintergrund gerückt, stattdessen gehe es darum, wie man beispielsweise seine Experten mittels künstlicher Intelligenz dabei unterstützen könne, noch bessere Arbeit abzuliefern. Es stünde nicht mehr im Mittelpunkt, mittels Technologie an der Kostenschraube zu drehen und Mitarbeiter wegzurationalisieren. „Das freut mich als IT-Mann sehr“, so Riedl mit ehrlicher Erleichterung.

CLOUD: NA ALSO, ES GEHT DOCH!

Die während der Krise aus der Not geborenen Infrastrukturen – beispielsweise im Zusammenhang mit Cloud oder Remote Collaboration – werden nun im Nachhinein professionalisiert

CORONA ALS VERGRÖßERUNGSGLAS

»Viele Schwächen, die im normalen Tagesgeschäft übersehen wurden, wurden durch die Krise sichtbar.«

Thomas Riedl, Managing Director von Nagarro Österreich





und werfen dabei auch die eine oder andere strategische Frage auf. Um beim Thema „Wolke“ zu bleiben: Nagarro zufolge hat sich die Einschätzung zu diesem Thema, das in Österreich bislang noch immer mit Vorsicht beäugt wurde, in der Lockdown-Phase deutlich gedreht. War man zunächst „zur Cloud gezwungen“, würden jetzt im Zuge der nachträglichen Professionalisierung Barrieren aufgelöst. Diese überraschende Wendung spricht dafür, dass sich Infrastrukturen und Services in der Cloud in den nächsten fünf Jahren völlig verändern werden. Den Erhebungen von Nagarro zufolge geht zum Beispiel kein CIO mehr davon aus, dass Software-Entwicklung, Software Development Lifecycle oder DevOps in Zukunft lokal betrieben werden. Das wäre eine massive Änderung, da etwa DevOps derzeit vorwiegend lokal betrieben werden. In fünf Jahren werde dies in der Cloud oder zumindest hybrid stattfinden, ist

man bei dem IT-Unternehmen überzeugt. Auch Business Intelligence und Analytics werden heute überwiegend lokal betrieben. Die befragten CIOs waren sich hier ebenfalls darüber einig, dass sie diese Prozesse binnen fünf Jahren in die Cloud verlegen werden. Der Hauptgrund hierfür liegt in den Kosten für Datenspeicher. Damit wäre wiederum die Basis für zahlreiche weitere Digitalisierungskonzepte geschaffen.

HOME-OFFICE & COLLABORATION

Nagarro selbst hat weltweit 6.500 Mitarbeiter und stand damit selbstverständlich, wie jedes andere Unternehmen dieser Größenordnung auch, im Lockdown unter Zugzwang. Zumindest diese Herausforderung war für Nagarro jedoch überschaubar. Riedl: „Dadurch, dass wir ein global tätiges Unternehmen sind, ist Remote Work ohnehin zu einem Gutteil unser tägliches Doing. Was andere Unternehmen während der Krise lernen mussten, hatten wir bereits gelernt. Wir beraten auch schon seit einiger Zeit zu diesem Thema. Dadurch war es kein Problem, von Freitag auf Montag in den Remote-Modus zu schalten.“ Jedoch sei in der Zusammenarbeit mit manchen Kunden zu spüren gewesen, dass diese Erfahrung nicht überall in diesem Ausmaß vorhanden war. Bei den meisten resultierte daraus wohl eine steile Lernkurve. „Wir sehen bei den Kunden, die Probleme hatten, große Bestrebungen, diese Lücke zu schließen“, so Managing Director Riedl. >>>

EWW ITANDTEL

Corona ist für die Wirtschaftswelt eine nie dagewesene Nagelprobe. Mit bewährten IT-Dienstleistungen bringt eww ITandTEL Ihr Unternehmen sicher durch die Krise!

Sicher durch die Krise mit ITandTEL



Unsere IT-Services bringen

Sie sicher durch

die Krise

■ Die Corona-Pandemie bringt auch IT-Systeme an ihre Grenzen. Damit überlastete Datennetze und Bedrohungen aus dem Web für Unternehmen nicht zum Fallstrick werden, hat eww ITandTEL sämtliche Ressourcen mobilisiert. „Unsere IT-Services sind stabil“, bestätigt DI Bernhard Peham, Bereichsleiter von eww ITandTEL. „Wir setzen alles daran, unsere Kunden sicher durch diese Krise zu begleiten.“ Bei dem kompetenten IT-Dienstleister aus Wels bekommen Betriebe maximale Sicherheit und Verfügbarkeit von Daten und Onlineservices.

eww ITandTEL – für maximale Sicherheit

Home-Office ist ein Gebot der Stunde, birgt aber Gefahren. So minimieren Sie die Risiken für Ihr Firmennetzwerk:

■ Sicheres Einloggen: Mit dem VPN-Service von eww ITandTEL wählen sich Mitarbeiter sicher ins Firmensystem ein (die Zugangsdaten werden verschlüsselt übertragen).

■ Kompetente Beratung: Digitale Dienste erleichtern Teams die Zusammenarbeit, sind aber oft anfällig für Sicherheitslecks. Unsere Security-Spezialisten empfehlen nur praxiserprobte Onlinetools, die Ihre Bedürfnisse risikofrei abdecken.

■ Lückenlose Systemkontrolle: Mitarbeiter gehen oft zu sorglos mit sensiblen Daten um. Das Monitoring-Service von eww ITandTEL überwacht Ihr Netzwerk zuverlässig.

■ Rechenzentren als sicherer Hafen: Digitale Vernetzung ist für Unternehmen segensreich – wenn sie sich vor Gefahren schützen. In den Rechenzentren von eww ITandTEL sind kritische Firmendaten gut aufgehoben. Hier gelten strenge Sicherheitsstandards gemäß ISO/IEC 27001. Unser Data Center in Marchtrenk ist zusätzlich nach der Europa-Norm EN 50600 zertifiziert.

eww ITandTEL – für maximale Verfügbarkeit

„Dank“ Corona nutzen Menschen verstärkt Onlinedienste – das strapaziert Europas Da-

tennetze. eww ITandTEL hat für Kunden genügend Onlinekapazität reserviert. Unser leistungsstarkes Glasfasernetz ist redundant ausgeführt – das garantiert auch in der Krise Datenfluss ohne Unterbrechung.

IT-Services für höchste Ansprüche

„Unsere IT-Infrastruktur wird den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht – gerade in dieser herausfordernden Zeit“, so Bereichsleiter DI Bernhard Peham. eww ITandTEL ist in der Corona-Krise jederzeit für die Kunden da! Für Anfragen steht unser Expertenteam gerne zur Verfügung.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

eww ITandTEL

Tel.: +43 7242 9396 7100

info@itandtel.at, **ITandTEL.at**



» Nagarro hat die Gelegenheit genutzt, auch die eigenen Mitarbeiter „abzuklopfen“ und zu ihrer „Work from Home Experience“ zu befragen. Die Ergebnisse daraus decken sich mit anderen Umfragen, die zum Thema erschienen sind. So schätzten zwischen 81 und 95 Prozent der 4.900 befragten Nagarro-Mitarbeiter Home Work als sehr gut oder gut ein. In Österreich waren es 87 Prozent, die restlichen 13 Prozent beurteilten die Remote-Arbeit von daheim als OK oder eher schlecht. Den künftigen Homeoffice-Anteil schätzen die meisten Mitarbeiter auf drei Tage pro Woche, nur acht Prozent der Mitarbeiter in Österreich glauben, dass sich in Zukunft eine fünftägige Home-Office-Woche durchsetzen wird. Dazu Riedl: „Ich bin ein unverbesserlicher Optimist. Für mich wäre ein Szenario, in dem die Leute zwei bis drei Tage im Home-Office sind, wo sie produktiver arbeiten können, und die ein oder zwei Tage im Büro als Highlight sehen, sehr schön.“

THE NEW ENTERPRISE

Was sich Nagarro an die Fahnen geheftet hat, das ist der Begriff „The New Enterprise“. Gemeint sind damit Technologiekonzepte, welche die Position eines Unternehmens stärken können und die damit gerade jetzt besonders gefragt sind. Wie das passieren kann, ist natürlich von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Einige Smart Services stehen bereits in den Startlöchern, sind technologisch ausgereift und einsatzbereit. Welchen Mehrwert sie im Einzelfall bieten, lässt sich über

Proof-of-Concepts und anhand von Best-Practice-Evaluierungen einschätzen. Nagarro greift hier einige Innovations-Cluster gezielt heraus und stellt sie vor den Vorhang. Dazu zählt unter anderem „Cloud, Big Data und Analytics“ und wie man aus dem Datenberg, auf dem man als Unternehmen vielleicht ohnehin sitzt, einen Datenschatz machen kann.

Aber auch „Assisted und Augmented Reality“ sind keine Sci-Fi-Themen mehr und haben im Verlauf der Krise massiv an Bedeutung gewonnen. Ging es davor meistens darum, beispielsweise bei der Wartung von Anlagen rund um den Globus die Reisetätigkeit der ohnehin knappen Ressource Fachexperte zu minimieren und stattdessen lokale Mitarbeiter durch Remote-Unterstützung zu befähigen, auch komplexe Arbeitsschritte durchzuführen, sind es jetzt andere Herausforderungen, die im Vordergrund stehen. „Der Aufhänger war: Wie kann ich die Anlagen während der nächsten Krise warten? Im Moment evaluieren viele Kunden, wie sie Remote-Wartung in der nächsten Krisensituation unter der Wahrung von Social Distancing durchführen können. Es war für viele Unternehmen eine schwierige Situation, einige Mitarbeiter zu Wartungen zu schicken, während alle anderen im Home-Office waren“, erzählte Riedl.

Ähnliche Argumente werden auch beim Thema „Artificial Intelligence“ schlagend. Nagarro war im Bereich AI einer der Early Adopters am österreichischen Markt und es zeigt sich, dass viele Unternehmen ihre vorsichtige Abwartehaltung »

TECHNIK IM FOKUS
DIGITAL WORKSPACES



SIE DIGITALISIEREN IHR

UNTERNEHMEN?

WIR BRINGEN SIE IN DIE

ARBEITSWELT DER ZUKUNFT.

WILLKOMMEN BEI DER CONRAD SOURCING PLATFORM.

Mehr zum Thema und über 180.000 Produkte zum digitalen Arbeitsumfeld unter conrad.at/digitalworkspace

Immer up-to-date mit dem Conrad Newsletter!

Regelmäßig News und Angebote direkt in Ihr Postfach. Gleich anmelden - QR-Code scannen oder online auf conrad.at/newsletter



Online auf conrad.at oder persönlich in Ihrem Megastore - 3x Wien, Linz, Salzburg und Graz.

CONRAD | BESCHAFFUNG. EINFACH. SCHNELL. UMFASSEND.



» verlassen und aktiv mit Projekten in Kernbereichen der jeweiligen Unternehmen beginnen. Ein Beweggrund dafür ist, Szenarien zu evaluieren, wie mit weniger Mitarbeitern der Betrieb aufrechterhalten werden kann. Neue Technologien und dadurch mögliche Prozessoptimierungen sind dafür ein wesentlicher Enabler.

Unter den Aspekten Kosten sparen zu wollen, die Mitarbeiteranzahl zu reduzieren sowie der Kurzarbeit hat sich auch das Thema der Automatisierung von industriellen Prozessen auf Basis von Internet of Things Nagarro zufolge massiv verstärkt.

Beim Thema „Connected Worker/Connected Enterprise“ kommen mehrere Innovationen gemeinsam zum Zug. Nagarro propagiert bereits seit Längerem ein Connected Enterprise, in welchem verschiedene verfügbare Technologien intelligent miteinander kombiniert werden. Ein aktuelles Beispiel für Connected Worker wurde bei Energie Burgenland für die Inspektion von Windkraftanlagen umgesetzt, wo mithilfe intelligenter Datenbrillen Assisted Reality, Mobile App Development, Drohnen und Artificial Intelligence zu einer Smart Solution gebündelt werden.

RASCHE HILFE FÜR MODUL UNIVERSITY

Dass Nagarro mit seinen Angeboten auf das richtige Pferd gesetzt hat, zeigt sich auch darin, dass sich die Auftragslage auch während der Krise gut entwickelt hat. Beispielsweise war die Modul University auf der Suche nach einer skalierbaren und zuverlässigen Lösung, die es unter den gegebenen Rahmenbedingungen erlaubte, das Sommersemester fortzusetzen, indem man vom physischen in ein virtuelles Klassenzimmer wechselt.

In nur zwei Wochen implementierte Nagarro virtuelle Klassenzimmer auf Basis von Microsoft Teams. Zusätzlich wurden Richtlinien und Prozesse zur Nutzung erstellt sowie Schulungen für die Dozenten und Fakultätsmitarbeiter durchgeführt. Doch damit war das Projekt noch nicht beendet. In einem nächsten Schritt ist das Ziel, ein Franchise-fähiges Arbeitsplatzmodell zu schaffen, mit Anbindung an die Cloud und der

automatisierten Bereitstellung von zusätzlichen Arbeitsplätzen. Damit wird die Modul University in die Lage versetzt, ihre Lösung selbst weiterzuvermarkten und auch anderen Einrichtungen zur Verfügung zu stellen. Ganz im Sinne der digitalen Transformation wurde damit nicht nur ein akutes Problem gelöst, sondern zugleich ein potenzielles neues Geschäftsmodell für die Zukunft eröffnet.

WAS WIRD BLEIBEN?

Eine der spannendsten Fragen ist, welche durch Corona hervorgerufenen Änderungen dauerhafter Natur sein werden und welche nicht. „Ich glaube, dass jede Prognose, die man jetzt abgibt, falsch ist. Aber meine ‚falsche Vermutung‘ wäre, dass es wahrscheinlich wieder eine Rückkehr zu den Verhaltensweisen und Dynamiken vor der Krise geben wird – allerdings nicht restlos. Die Beschleunigung, die jetzt passiert ist, wird zurückgenommen. Da ist bei vielen Unternehmen die Luft raus. Ich glaube aber auch, dass die Dynamik höher bleiben wird. Auch die Themen Remote oder Home-Office werden wieder ein bisschen zurückgehen. Aber es gibt sicher kaum jemanden, der nicht ein oder zwei Tage Home-Office pro Woche machen will“, so Managing Director Thomas Riedl zum Abschluss mit einem kleinen Lächeln. RNF

INFO-BOX

Über Nagarro

Die Unternehmensschwerpunkte von Nagarro liegen auf agiler Software-Entwicklung und Software-Testing, Cloud-Technologien und Transformationsprojekten für Industrie-4.0-Lösungen. In Österreich sind die Competence Center für Cloud-Lösungen sowie für Software Quality und Test Engineering beheimatet, die weltweit beratend und konzeptionell agieren. Nagarro gehört zur deutschen Allgeier-Gruppe mit Sitz in München. Zu den Kunden von Nagarro zählen u. a. Andritz, GE Aviation, KTM, Lufthansa sowie lokale Marktführer wie A1 Telekom, Österreichische Post, Österreichische Bundesbahnen oder Verbund.

www.nagarro.com

INTERXION ÖSTERREICH GMBH

Die vergangenen Wochen und Monate haben uns gelehrt, dass ein störungsfreier IT-Betrieb für Unternehmen, Organisationen und Behörden unerlässlich ist, um das Funktionieren von Gesellschaft und Wirtschaft aufrechtzuerhalten. Umso wichtiger ist es, dass ihre Infrastruktur jederzeit leistungsfähig und zuverlässig ist.

Mission Business Continuity



■ Im Zuge der anhaltenden COVID-19-Krise hat unsere Gesellschaft einen unerwarteten Digitalisierungsschub erlebt. Um die Performance und den reibungslosen Geschäftsbetrieb weiterhin zu gewährleisten, mussten Unternehmen bereits geplante Digitalisierungsinitiativen erheblich beschleunigen. Webbasierte Videokonferenzen, Instant Messaging und Collaboration-Tools wurden mit hohem Tempo in die gewohnte digitale Vor-Ort-Architektur integriert, damit das wirtschaftliche Überleben gesichert werden kann.

Ein zentraler Aspekt dabei ist, dass die Connectivity zwischen Mitarbeitern und Business-Tools leistungsfähig genug ist, um der „neuen Normalität“ gerecht zu werden. Ist das nicht der Fall, wird der Zugang zu Informationen verzögert und die Möglichkeiten für Zusammenarbeit und Innovation werden reduziert. Das wiederum hemmt die

Produktivität und führt letzten Endes zu unzufriedenen Kunden.

Sicher, skalierbar, hochverfügbar

Unternehmen benötigen daher eine Infrastruktur, die leistungsstark und zuverlässig genug ist, um die Services und die User Experience zu liefern, die sich ihre Kunden erwarten.

Es hat sich jedoch gezeigt, dass die bestehende Infrastruktur vieler Unternehmen nicht darauf ausgelegt ist, mit den gestiegenen Anforderungen an Konnektivität, geringe Latenzzeiten oder direkten Cloud-Zugang Schritt zu halten. Zudem ist das Management dieser Art von Infrastruktur in einer firmeneigenen Einrichtung nicht nachhaltig, da die meisten Unternehmen mit Vor-Ort-Rechenzentren nicht über die Ressourcen oder das Fachwissen verfügen, um dies effektiv zu tun.

Für den reibungslosen Ablauf ihres Kerngeschäfts benötigen sie einen direkten Zugang zu einer vernetzten Community, um ihr Business in einem schnellen Tempo voranzutreiben. Als Rückgrat unserer digitalen Gesellschaft verbinden Interxions Colocation-Rechenzentren Unternehmen mit ihren Partnern, Lieferanten und Kunden und bieten gleichzeitig die Flexibilität und Skalierbarkeit, die Betriebe brauchen, um zukünftiges Wachstum zu bewältigen.

The Show must go on, auch wenn's unerwartet kommt!

Neben allgemeinen Kosteneinsparungen bei der IT-Infrastruktur und verbesserter Netzwerksicherheit bietet Interxion Unternehmen die Konnektivität, Verlässlichkeit, geringe Latenz und hohe Sicherheit, die notwendig sind, um zu gewährleisten, dass die Mitarbeiter weiterhin die optimale Leistung und Produktivität erbringen können, die nötig ist, ihre Geschäftsdynamik aufrechtzuerhalten und ihren Kunden im nächsten Schritt einen hervorragenden Service zu bieten. Ganz gleich, ob Mitarbeiter ins Büro pendeln oder Telearbeit leisten, Colocation-Rechenzentren sind die Grundlage für Unternehmen, um den konstant steigenden digitalen Anforderungen gerecht zu werden.

interxion[™]
A DIGITAL REALTY COMPANY

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

InterXion Österreich GmbH

1210 Wien, Louis-Häfliger-Gasse 10

Tel.: +43/1/290 36 36-0

Fax: +43/1/290 36 36-380

vienna.info@interxion.com

www.interxion.com



Martin Madlo,
Managing
Director
Interxion
Österreich



DIGITALE CUSTOMER JOURNEY

Eine erfolgreiche Customer Journey holt Kunden nicht nur persönlich, sondern auch digital ab. Was bis vor Corona nur das virtuelle Sahnehäubchen war, wird für Unternehmen nun essenziell.

Vielleicht haben Sie schon einmal online ein Bankkonto eröffnet oder einen Vertrag bei einem Mobilfunkanbieter abgeschlossen, ziemlich sicher aber bereits Bücher, Kleidung oder Elektronik in einem Onlineshop eingekauft. Aber online eine Versicherung abschließen oder eine Wohnung mieten?

Wie die vergangenen Monate zeigten, hat Corona auch das Einkaufsverhalten der Kunden wesentlich verändert: Die Akzeptanz, Leistungen online statt vor Ort in Anspruch zu nehmen, ist stark gestiegen. Wenn persönliche Kontakte in Zeiten von Social Distancing reduziert werden müssen, trifft das besonders jene Branchen, in denen Beratung großgeschrieben wird. Je größer und langfristiger die Anschaffung, desto seltener wur-

de diese bislang digital abgewickelt. Das ändert sich nun, denn Abstandhalten ist in der „neuen Normalität“ oberstes Gebot. Beratungen und Services lassen sich schließlich auch online anbieten und selbst Verträge auf diese Weise abschließen.

Im neuen, durch Corona nachhaltig umgekrempelten Alltag sind umfassende digitale Dienstleistungen essenziell für jedes Unternehmen. Die Krise ist damit der Digitalisierungstreiber.

DIGITALES EINKAUFSERLEBNIS

Wichtigste Voraussetzung: Einfach muss es sein. Wer den Prozess als langwierig, frustrierend und komplex empfindet, wirft schnell entnervt das Handtuch – hohe Absprungraten sind vorprogrammiert und das gewünschte Service bei ande-



2



3

ren Anbietern nur einen Mausklick entfernt. Unternehmen, die ihre Kunden digital bei der Stange halten wollen, müssen diese daher auf jeder Stufe der Customer Journey – vom ersten Interesse bis zum Vertragsabschluss – auch digital umfassend begleiten und damit dafür sorgen, dass Beratung und Einkauf auch in der virtuellen Welt zum Erlebnis werden.

Was es dazu braucht, sind moderne intelligente Technologien, die Kunden auch online jene Customer Experience bieten, die sie sonst nur aus dem persönlichen Kontakt gewöhnt sind. PHYON, die Plattformlösung des Technologieanbieters CRIF, ermöglicht es Unternehmen, die Customer Experience auch digital erlebbar zu machen und den gesamten Prozess ganz individuell an die jeweiligen Anforderungen im Kundenkontakt anzupassen: Komplexe Kundengespräche können damit per Videoberatung geführt werden, einfache anerkannte Identifikationsverfahren sorgen für die notwendige Sicherheit und Verträge werden mittels digitaler Signatur abgeschlossen.

SCHNELL UND EINFACH

Immer im Fokus: die hohe Usability für Kunden. So kann beispielsweise ein zuvor online konfiguriertes Auto beim Händler probegefahren werden, der Leasingvertrag wird aber zuhause digital unterschrieben – so ein Prozess vereint das Beste aus der Online- und der Offline-Welt. Unternehmen schaffen mit dieser „phygitalen“ Customer Experience eine perfekte

Erlebniswelt für ihre Kunden. Für sie ist der reibungslose Ablauf besonders komfortabel, während sich Unternehmen über eine höhere Conversion Rate freuen. Von der Ausweiserfassung über automatisiertes Auslesen von Dokumenten, digitale Identifikation und Authentifizierung des Antragstellers bis hin zur elektronischen Signatur können Unternehmen die gesamte Customer Journey in wenigen Schritten sicher digital und modular abbilden. Damit wird der persönliche Kundenkontakt auch in die digitale Welt übertragen. Die Corona-Krise hat gezeigt, dass gerade Unternehmen, die auf intensiven Onlinekontakt setzen, bei Kunden besonders punkten können. Und zufriedene Kunden sind treue Kunden. ■

INFO-BOX

Über CRIF

CRIF ist weltweiter Anbieter von Bonitäts- und Unternehmensinformationen sowie mit seinen innovativen Technologielösungen wichtiger Digitalisierungspartner der Wirtschaft. In Österreich ist CRIF führend bei Kreditrisikomanagement-Lösungen, Fraud Prevention und Entscheidungsmanagement entlang des gesamten Kundenlebenszyklus.

www.crif.at

DER ZUFRIEDENE REMOTE WORKER

Von stockenden Videokonferenzen und hängenden Servern: Wie Unternehmen auch in Krisenzeiten die Business Continuity aufrechterhalten können, erklärt Peter Hanke, Country Manager des IT-Unternehmens NetApp.

Hört ihr mich?“ – „Wer spricht da?“ – „Dein Bild hängt!“ – Gerade jetzt, wo wir notgedrungen ins Home-Office ausweichen müssen, läuft nichts ohne Videokonferenzen. Im Gegensatz zur privaten Nutzung von Apps wie Houseparty oder WhatsApp für das virtuelle Feierabendbier scheint aber gerade im beruflichen Alltag in Konferenzen mit vielen Teilnehmern immer etwas nicht zu klappen. Die Frustration des Gegenübers lässt sich – je nachdem, ob es gerade am Headset oder der Kamera hapert – live per Bild oder Tonspur mitverfolgen. Und wir kennen es von uns selbst: Wird im Gespräch mit dem Kunden der falsche von zwei Bildschirm übertragen oder fliegt man aus der Leitung, setzt sofort der Stress ein.



HOME-OFFICE IN CORONA-ZEITEN

»Auch wenn wir alle uns einen positiveren Anlass für die Einführung von Remote Work gewünscht hätten, der Schritt an sich ist richtig und wichtig.«

Peter Hanke, Country Manager Germany, NetApp

DIE ZUFRIEDENHEIT IHRER MITARBEITER IST UNTERNEHMENSKRITISCH

Jetzt ist eine nicht perfekte Videokonferenz nicht unbedingt unternehmenskritisch, sondern kann durchaus auch zu gemeinsamen Lachern führen. Was es aber ist, ist die Unzufriedenheit der Mitarbeiter. Diese kommt allzu schnell auf – der Zugriff auf den Server wird nicht gewährt, das Herunterladen von Dateien dauert ewig und dabei hängt sich im schlimmsten Fall noch der eigene Rechner auf. Nicht dass diese Probleme neu wären, aber momentan können sie sich durch stärkere Nutzung potenzieren. In der Folge ergibt sich daraus eine Gefahr für die Aufrechterhaltung Ihrer

Business Continuity. Auch wenn wir alle uns einen positiveren Anlass für die Einführung von Remote Work gewünscht hätten, der Schritt an sich ist richtig und wichtig.

STELLEN SIE DIE VERFÜGBARKEIT VON DATEN UND ANWENDUNGEN SICHER, DECKEN SIE KAPAZITÄTSPITZEN AB UND VERGESSEN SIE DARÜBER NICHT IHRE MITARBEITER

Machen Sie sich ein Bild davon, wie sich das Nutzerverhalten und somit Datenströme und Traffic in den nächsten Tagen verhalten werden. Ist Ihre Infrastruktur in der Lage, auch plötzliche Kapazitätsanstiege abzufangen? Und ist sie für End User Computing oder virtuelle Desktop-Infrastruktur ausgelegt? Denn es reicht nicht aus, nur offizielle Richtlinien vorzugeben, die dann nicht umgesetzt werden können. Wo liegen Ihre wichtigen, geschäftskritischen Anwendungen? Müssen Kapazitäten gegebenenfalls für diese priorisiert werden? Ist eine Verschiebung von lokalem Storage in die Cloud nötig und auch möglich? Diese drei Fragen

gilt es zu beantworten, und wir geben mit unseren NetApp-Lösungen natürlich unser Bestes, Sie dabei zu unterstützen.

Vor allem aber dürfen Sie, gerade in den jetzigen Zeiten, die Mitarbeiter nicht aus den Augen verlieren. Vergessen Sie bei Ihren Modernisierungsbemühungen nicht, dass es darum geht, ihnen das Leben so gut es geht zu vereinfachen. Hören Sie

sich an, was die Mitarbeiter erwarten, wo sie Probleme entdecken. Beobachten Sie aber auch und antizipieren Sie, wo möglich. Nur so lässt sich die IT dem „Konsumenten“ anpassen und ihn langfristig zufrieden arbeiten. Was im Umkehrschluss dazu führt, dass Ihr Unternehmen auch in Krisenzeiten die Business Continuity aufrechterhalten kann. **PH**

ZUR PERSON

Peter Hanke

ist Country Manager Germany NetApp

www.netapp.com

D.A.S. RECHTSSCHUTZ AG

Während des Lockdowns zur Eindämmung von COVID-19 mussten viele Unternehmen ihr Daily Business in Rekordzeit auf Heimarbeit umstellen – so auch die D.A.S. Rechtsschutz AG. Nun berichten Mitarbeiter, wie sich der Arbeitsalltag in der Corona-Krise für sie gestaltet hat.

Ein Blick hinter die Kulissen

■ Die D.A.S. Rechtsschutz AG hat sehr rasch auf die neuen Rahmenbedingungen der Corona-Krise reagiert. Auf Basis bestehender Notfallpläne und dank der reibungslosen Unterstützung der internen Technik konnten innerhalb weniger Tage 95 Prozent der Arbeitsplätze auf Home-Office umgestellt werden. „Unsere Mitarbeiter zeigten von Anfang an viel Verständnis und ein sehr starkes Engagement. So war eine lückenlose Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes ohne Unterbrechung möglich“, erzählt Johannes Loinger, Vorsitzender des D.A.S. Vorstandes. „Wie immer konnten sich Kunden, Interessenten und Partner zu jeder Zeit an uns wenden und bekamen die Beratung, Betreuung und rechtliche Hilfe, die sie vom Rechtsschutzspezialisten schon seit Jahrzehnten gewohnt sind“, so Loinger.

MITARBEITER ERZÄHLEN ...

Mag. Matthias Orsolits, **Leiter Personal & VertriebsService:**

„Die erste Zeit der Krise war für uns im Personalbereich herausfordernd: Tagesarbeit sowie Lösungen zum Umgang mit der Krise mussten aus dem Home-Office gesteuert werden. Das war ungewohnt. Die Tage waren geprägt durch Skype-Konferenzen, unzählige Mails und Telefonate – sowie von den glück-

lichen Augen meiner knapp 3-jährigen Tochter, die ihren Papa nun auch schon untertags an seine Grenzen zu bringen versuchte. Mit der Zeit kam aber die Routine. Prozesse, die wenige Wochen zuvor ohne persönlichen Kontakt undenkbar gewesen wären, funktionieren nun einwandfrei. Meetings, die früher lange und zeitaufwendig waren, sind nun dank digitaler Medien deutlich kürzer und führen zu schnelleren Entscheidungen.“

Tanja Falmbigl,

Vertriebszentrale Oberösterreich:

„Nachdem wir wegen des Lockdowns auf Home-Office umgestellt wurden, wusste ich anfangs nicht, wie die neue Arbeitsform umsetzbar sein wird. Jedoch wurde ich schnell positiv überrascht. Mithilfe unserer EDV-Abteilung, die binnen kürzester Zeit für uns Unvorstellbares leistete und uns technisch daheim jederzeit bestens unterstützte, ging alles ganz leicht von der Hand. Wir waren zu jeder Zeit für unsere Kunden und Interessenten erreichbar, und noch dazu machte es sogar viel Spaß, von Zuhause aus zu arbeiten. Wir Mitarbeiter waren in ständigem Kontakt, um uns gegenseitig zu unterstützen. Es war zu keinem Zeitpunkt langweilig oder einsam, man sah einfach nur die Kollegen nicht persönlich.“



Mag. Anna Moosbeckhofer, **Marketing & Kommunikation:**

„Seit Tag eins der Ausgangsbeschränkungen habe ich mich extrem gut durch den D.A.S. Vorstand und das D.A.S. Sicherheitsteam informiert gefühlt. Laufend wurden wir Mitarbeiter über die aktuellen Entwicklungen aufgeklärt. Auch die Umstellung auf das Arbeiten von Zuhause war überhaupt kein Problem. Und das, obwohl ich davor kein Home-Office hatte und an diese Arbeitsweise nicht gewöhnt war. Die Abstimmung mit meinem Team und mit anderen Bereichen hat z. B. per Skype oder in Telefonkonferenzen einwandfrei funktioniert. Meine Arbeit konnte ich ohne Qualitätseinbußen wie gewohnt weiterführen. Was ich am Home-Office sehr angenehm finde, ist der kurze Arbeitsweg. Anstelle von 40 Minuten brauche ich nur 10 Sekunden zu meinem Schreibtisch.“

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

D.A.S. Rechtsschutz AG

1170 Wien, Hernalser Gürtel 17

Tel.: +43 800 386 300

kundenservice@das.at

Facebook / YouTube / LinkedIn /

Xing / Instagram / Podcast

www.das.at



GUT VERNETZT

Viele Unternehmen haben in den letzten Monaten erkannt, wie wichtig eine gut funktionierende interne Kommunikation ist. Gut vernetzte Mitarbeiter waren plötzlich ein immenser Wettbewerbsvorteil. Die eigenen Mitarbeiter rücken nun immer mehr in das Zentrum von Kommunikationsmaßnahmen.



In der Stunde der Neuorientierung sind Kreativität und professionelle Umsetzung gefragt. Die interne Kommunikation spielt dabei eine Schlüsselrolle und ist entscheidend für die erfolgreiche Zusammenarbeit. Viele Unternehmen stellten daher in den vergangenen Monaten die eigenen Mitarbeiter in das Zentrum ihrer Kommunikationsmaßnahmen. Dafür eignet sich unter anderem der Einsatz einer intelligenten Kommunikationsplattform, die Mitarbeiter in Echtzeit miteinander verbindet. Eine Software die funktioniert wie eine unternehmenseigene Social-Media-Plattform, ist ein Teamgeist-förderndes Werkzeug. Zudem stellt es in Krisensituationen für Kommunikationsverantwortliche ein mächtiges Instrument dar, um den geordneten Betrieb aufrechtzuerhalten, der Belegschaft Ängste zu nehmen und eine klare Orientierung zu bieten. Wichtige Verhaltensregeln im Kampf gegen Corona können damit einfach und schnell an alle Mitarbeiter kommuniziert werden.

KOMMUNIKATIONSWERKZEUG FÜR ERFOLGREICHES EMPLOYEE RELATIONSHIP MANAGEMENT

CORE smartwork ist ein einzigartiges Kommunikationswerkzeug für erfolgreiches Employee Relationship Management

(ERM) zum Aufbau und zur Pflege einer Arbeitgebermarke. Mit der Kommunikationssoftware tauschen sich Mitarbeiter in Echtzeit untereinander aus. Damit ist man für eine schnelle Umstellung auf Home-Office-Arbeitsplätze bestens gerüstet. CORE bündelt die zentralen Funktionen und Aufgaben der Kommunikation, Organisation, Gesundheitsförderung und Mitarbeiterentwicklung in nur einem Tool. Das wird für Unternehmen auch in der Zeit nach Corona von großer Bedeutung sein. „Wenn ein Mitarbeiter gut über das eigene Unternehmen und über seine Aufgaben Bescheid weiß, kann er den Fokus besser auf die Arbeit sowie auf seine persönliche Entwicklung legen. Offenheit und Transparenz gegenüber den Menschen machen ein Unternehmen zum attraktiven Arbeitgeber“, erklärt Michaela Keim, Geschäftsführerin von CORE smartwork, und ergänzt: „Unsere digitale Zeit braucht digitale Lösungen, die eine möglichst effiziente Kommunikation unterstützen. Die aktuellen Entwicklungen bieten uns eine gute Gelegenheit, noch rechtzeitig auf den oft verschlafenen Digitalisierungszug aufzuspringen!“

BO

INFO-BOX

Das Buch zur Software: „Vernetze Mitarbeiter. Stifte Sinn“

„Vernetze Mitarbeiter, stifte Sinn – Employee Relationship Management am Beispiel eines Hidden Champion“, erschien 2016 im Springer Gabler Verlag. Der Autor Martin A. Schoiswohl liefert hier die wissenschaftliche Basis zur Praxis. Er ist Schöpfer des CORE-Prinzips und auch Mitbegründer von CORE smartwork. Dieser Leitfaden zum Employee Relationship Management zeigt konkret, wie es Unternehmen gelingt, sich im Arbeitgebermarkt attraktiv zu positionieren und qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. Erfolgsentscheidend ist das Zusammenspiel von interner und externer Kommunikation, von Wohlfühlmanagement und Personalentwicklung sowie gut abgestimmten Prozessen dahinter. Hierbei spielt das vom Autor entwickelte CORE-Prinzip eine Schlüsselrolle. Sämtliche Prozessschritte werden am Beispiel eines Hidden Champions aus der Technologiebranche leicht nachvollziehbar aufgezeigt. Eine praktische Hilfestellung, um den Kampf um Talente zu gewinnen.

www.core-smartwork.com

PROALPHA SOFTWARE AUSTRIA GMBH

Gerade für den Mittelstand bietet die Digitalisierung vielfältige Möglichkeiten und Chancen. Welche Themen dabei priorisiert werden und wie ERP-Software unterstützen kann, eruiert nun eine Studie, die teknowlogy | PAC gemeinsam mit dem Business-Software-Anbieter proALPHA durchgeführt hat.

ERP – Mehrwert für den Mittelstand



Michael Sander,
Geschäftsführer
proALPHA

■ Neue Technologien spielen noch keine große Rolle

Laut der Studie, für die 100 Firmen aus der Fertigungsindustrie in der DACH-Region befragt wurden, sind zwar die meisten Unternehmen davon überzeugt, dass neue Technologien ihnen langfristig bei der Produktivitätssteigerung und der Prozessoptimierung behilflich sein werden, in der konkreten Umsetzung fehlen jedoch noch ausgereifte Technologien, wie etwa integrierte Suchfunktionen. Erfahrungsgemäß scheitert es zum Teil am nötigen Wissen, um neue Technologien effektiv einsetzen zu können.

Innovationen ja, aber keine disruptiven Veränderungen

48 % der befragten Unternehmen sehen die Umsetzung von Innovationen gleichbedeutend mit dem Thema Industrie 4.0. 36 % hingegen planen, ihr komplettes Geschäfts-

modell zu überdenken und neue Produkte oder Services zu entwickeln. 33 % der befragten Unternehmen gaben an, dass der Fokus eher auf der Verbesserung der Arbeitsumgebung und Prozesse liegt, als dass Innovationen vorangetrieben werden (25 %) und entsprechende Geschäftsmodelle hinterfragt und neu interpretiert werden (36 %).

Keine klare Strategie bei der ERP-Modernisierung

Einhergehend mit den Topthemen der Unternehmen ist auch die Modernisierung ihres ERP-Systems. Die konkrete Strategie ist jedoch noch unklar. Inkrementelle Veränderungen werden genauso in Betracht gezogen wie die radikale Erneuerung der ERP-Landschaft. So können sich 34 % der Unternehmen vorstellen, zum ERP-System eines anderen Anbieters zu wechseln; fast die gleiche Anzahl an Unternehmen kann sich aber auch vor-

stellen, ihr bestehendes ERP-System neu zu konfigurieren (31 %) oder ein zusätzliches Anwendungssystem als Ergänzung zum bestehenden ERP einzuführen (30 %).

Kosten und Ressourcenmangel als größte Hindernisse

Die Wichtigkeit der ERP-Modernisierung ist zwar bei der Geschäftsleitung und der Belegschaft angekommen, Aspekte wie hohe Kosten (31 %) oder fehlende interne Ressourcen sind aber weiterhin die größten Hindernisse, weswegen Unternehmen vor der Modernisierung ihres ERP-Systems zurückschrecken. Positiv ist hingegen die Entwicklung, dass nur noch 23 % der Unternehmen die fehlende Unterstützung der Geschäftsleitung als Hindernis empfinden.

„Wir arbeiten immer wieder mit Kunden zusammen, die die Wichtigkeit eines modernen ERPs zwar erkennen, aber dennoch an alten Prozessen festhalten. Wer aber durch digitale Prozesse wettbewerbsfähiger werden möchte, der muss diese vorher auf ihre Effizienz überprüfen und entsprechend ändern, auch wenn das bedeutet, manche Prozesse gänzlich aufzulösen“, sagt DI Michael T. Sander, Geschäftsführer proALPHA.

Die Studie „Mehrwerte schaffen für den Mittelstand durch ERP-Software“ steht auf den Seiten von proALPHA zum kostenlosen Download bereit (web.proalpha.com/pac-studie-2020).

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

proALPHA Software Austria GmbH
8200 Gleisdorf, Josefa-Posch-Straße 6
Tel.: +43/5/79 97-0
Fax: +43/5/79 97-597
office@proalpha.at
www.proalpha.com

CANCOM A+D IT SOLUTIONS GMBH

Die Idee des Home-Office ist nicht neu. In Zeiten der Pandemie wurde es geradezu ein „Must-have“, um geschäftsfähig zu bleiben. Nun ist es an der Zeit, halbherzige Konzepte zu überdenken und den neuen Arbeitsstil fest zu verankern. CANCOM als digitaler Transformationspartner unterstützt dabei umfassend.

Home-Office post Corona



Lösungen von CANCOM decken alle wesentlichen Bereiche ab, die ein produktives und sicheres Arbeiten aus dem Home-Office sicherstellen.

■ Von einem Tag auf den anderen musste das Büro ins traute Heim wechseln – eine enorme Herausforderung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. So rasch wie möglich wurden die technologischen Voraussetzungen für die Heimarbeit geschaffen. Dabei wurde der eine oder andere Aspekt bei der Umsetzung halbherzig erfüllt. Nun ist es an der Zeit, die bestehenden Home-Office-Lösungen nachzujustieren.

Gekommen, um zu bleiben

Viele Arbeitnehmer bejahen die verhältnismäßige Nutzung der Home-Office-Möglichkeit, da unter anderem Beruf und Familie leichter vereinbar werden sowie Aufgaben

konzentrierter erledigt werden können. Darüber hinaus begrüßen junge Talente der Generation Z die Vorzüge des ortsungebunden digitalen Arbeitens. So punkten Unternehmen auf dem umkämpften Arbeitsmarkt, indem sie Home-Office in ihrer Unternehmenskultur zum festen Bestandteil machen. Unterm Strich fühlen sich Mitarbeiter, die zwischenzeitlich Home-Office in Anspruch nehmen können, motivierter, entspannter und produktiver. Und das wiederum wirkt sich direkt auf den Unternehmenserfolg aus.

Home-Office – „Next Level“

Als digitaler Transformationspartner ermöglicht CANCOM neue digitale Arbeitswelten,

die standardisiert, einfach verwaltbar sind und sichere Konnektivität zu Unternehmensdaten bieten. Dabei werden komplexe und verstaubte IT-Infrastrukturen in moderne On-Premise-, Hybrid- oder Cloud-Architekturen umgewandelt und bilden unter anderem die Basis für langfristige Home-Office- sowie Remote-Workspace-Konzepte. Konkret geht es um drei Punkte, um bestehende Home-Office-Umgebungen auf den nächsten Level zu bringen:

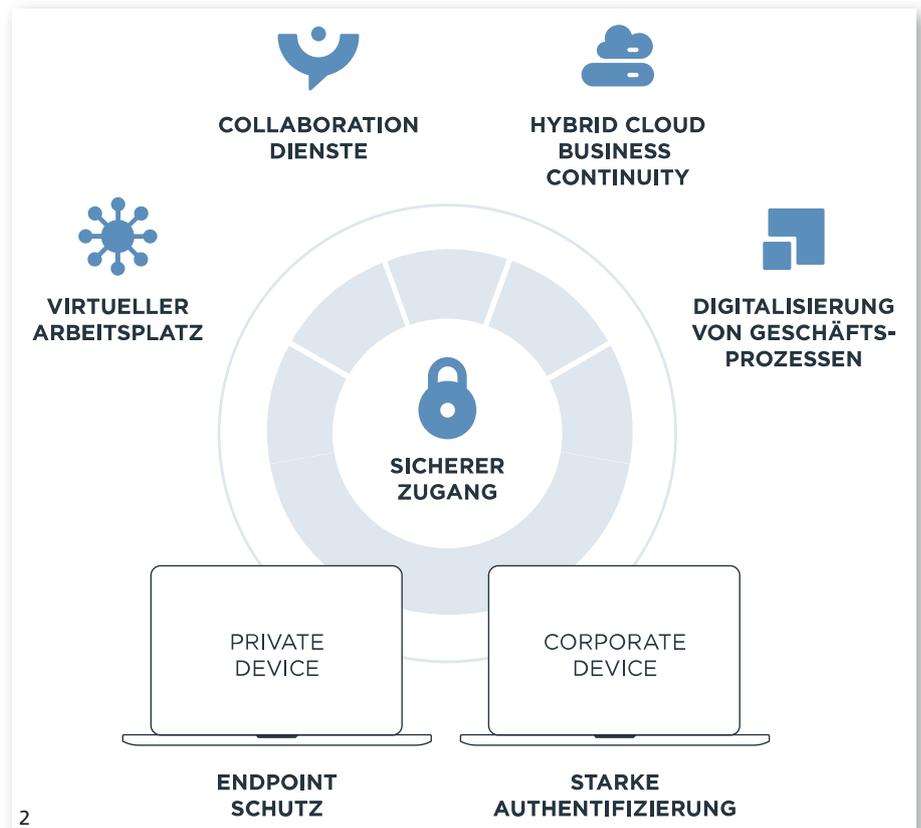
1. Garantierte Sicherheit und mobiler Datenzugriff

IT-Verantwortliche müssen wissen, wer auf welche Daten Zugriff hat, und nach dem

Zero-Trust-Prinzip nichts dem Zufall überlassen. CANCOM empfiehlt, eine Segmentierung der User und die Anmeldung über eine Multi-Faktor-Authentifizierung vorzunehmen. Damit Mitarbeiter aus der Ferne sicher auf berufliche Informationen und Anwendungen zugreifen können, implementieren Unternehmen am besten eine VPN-Infrastruktur. Diese Infrastruktur muss so konzipiert sein, dass sie auch große Datenmengen bewältigen kann. Darüber hinaus ist die Sicherung der Endpoints selbst, ob Firmen- oder Privatgerät, absolut notwendig. Andernfalls können diese zum Einfallstor für Cyberkriminelle werden. Um sicherzustellen, dass die aktuell gültigen Richtlinien der neuen Situation gerecht werden, sollten Firmen diese überprüfen. CANCOM rät zu einer abschließenden Analyse, ob Datenzugang und Datennutzung durch die Belegschaft so geregelt sind, dass die Unternehmenssicherheit weiterhin durchgängig gewährleistet ist.

2. Passende und sichere Kommunikationstools

Vor der Pandemie lösten Video-, Audio- und Webkonferenzen bei einigen Mitarbeitern nicht unbedingt Begeisterungstürme aus. Aber nach einigen Wochen im Home-Office ist diese Variante der Kommunikation mehr als akzeptiert und wird das eine oder andere Präsenz-Meeting ersetzen können. Bei der Wahl der Kommunikationslösung ist auch hier der Sicherheitsaspekt schlagend. Wie agieren Hersteller mit Firmendaten und wie verhält es sich mit der End-to-End-Verschlüs-



selung? Das sind nur zwei Punkte, die bei der Entscheidung berücksichtigt werden sollten. CANCOM kooperiert mit den führenden Kommunikationslösungsanbietern und berät Unternehmen zu den passenden Lösungen, um langfristig erfolgreiche, sichere und benutzerfreundliche Onlinekonferenzen für interne und externe Zwecke zu realisieren.

3. Geräteverfügbarkeit-as-a-Service

CANCOM bietet Firmenkunden individuelle Device-as-a-Service-Varianten, um einerseits die Geräteverfügbarkeit zu garantieren und andererseits IT-Abteilungen organisatorisch zu entlasten. So werden beispielsweise Apple-Geräte per operativem Leasing bereitgestellt. CANCOM sorgt mit der Übernahme des Gerätemanagements, des User-Helpdesks und mithilfe des Next-Business-Day-Austauschservice für einen nahtlosen Betrieb – ob im Home-Office oder Büro. Diese budgetschonende Beschaffungsmöglichkeit ermöglicht außerdem einen transparenten Lifecycle und planbare Kosten über die gesamte Laufzeit des Agreements.

Fazit

Unternehmen können langfristig von Home-Office-Konzepten profitieren, sobald Sicherheitsrichtlinien, Kommunikationsmöglichkeiten und Geräte gegeben sind. Klare Regeln zur Home-Office-Nutzung bilden einen transparenten Rahmen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer – so werden Konflikte vermieden und Win-win-Situationen geschaffen.

CANCOM

HOME
OFFICE
& CO

 Authorised
Enterprise Reseller

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

CANCOM a+d IT Solutions GmbH

2345 Brunn am Gebirge
Heinrich-Bablik-Straße 17

Tel.: +43/800/500 833

office@cancom.at

www.cancom.at

INFO-BOX

Über CANCOM

Als Digital-Transformation-Partner begleitet CANCOM Unternehmen in die digitale Zukunft. Das IT-Lösungsangebot der CANCOM-Gruppe umfasst Beratung, Umsetzung, Services sowie den Betrieb von IT-Systemen. Kunden profitieren dabei von der umfangreichen Expertise sowie einem ganzheitlichen und innovativen Portfolio, das die für eine erfolgreiche digitale Transformation notwendigen Anforderungen an die IT von Unternehmen abdeckt.



ARBEITSKULTUR NEU GEDACHT

Der Open-Source-Spezialist Jan Wildeboer beleuchtet in diesem Fachkommentar, wie sich Unternehmenskulturen durch die coronabedingte Umstellung auf Home-Office verändert haben und welche Vorteile Unternehmen daraus ziehen könnten.

Eine der größten Herausforderungen, vor denen Unternehmen heute stehen, liegt darin, eine Unternehmenskultur aufrechtzuerhalten oder sogar aufzubauen, die Mitarbeiter im Home-Office ausreichend unterstützt. Diese drastische Veränderung von Büroarbeit zu Telearbeit, die aufgrund des Coronavirus praktisch über Nacht passierte, hat Unternehmen stark belastet. Es ist wichtig zu wissen, dass dies kein „business as usual“ ist, und dass Unternehmen demnach nicht versuchen sollten, die Kultur, die sie bisher hatten, einfach zu übernehmen. Denn in der Zeit der sozialen Isolation hat jeder eine neue Kultur in seinem Home-Office aufgebaut.

KEIN PHYSISCHER RAUM FÜR KOMMUNIKATION

Es wäre auch gar nicht möglich, die Bürokultur zu übertragen – denn: der physische Raum und die Breakout-Bereiche zur Kommunikation fehlen. Die Mitarbeiter sind

nicht mehr nah genug beieinander, um ungezwungene Gespräche zu führen. Natürlich gibt es viele wunderbare Tools für die Zusammenarbeit, die helfen können, eine Verbindung herzustellen, aber sie können die persönliche Interaktion einfach nicht ersetzen. Die Realität sieht so aus, dass man die Kultur, die man zu haben glaubt, nicht auf eine Remote-Belegschaft übertragen kann. In diesen Zeiten können wir uns dafür von Open-Source-Gemeinschaften inspirieren lassen. In Open-Source-Communities sind die Mitarbeiter zwar von Natur aus verstreut – was sie aber zusammenbringt, ist ein Interesse an einer produktiven Zusammenarbeit. Jede Open-Source-Gemeinschaft hat ihre eigene Kultur, ob sie nun kreativ und künstlerisch orientiert ist oder ob sie sich mehr auf die Arbeit konzentriert. Meist gibt es Regeln, die einer Open-Source-Gemeinschaft zum Gedeihen verhelfen, aber nicht so viele, dass sie Engagement und Kreativität ersticken. >>



Smarte ERP-Software für jede Branche

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

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

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

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



» OPEN-SOURCE-COMMUNITIES: FREIHEIT STATT STARRER PROZESSE

In dieser Home-Office-Welt sollten Unternehmen dies für Einzelpersonen und ganze Teams berücksichtigen und sich um den Aufbau einer Kultur bemühen, die auf Vertrauen und Freiheit basiert. Wenn Sie den Mitarbeitern z. B. vorschreiben, um 9 Uhr morgens „bei der Arbeit“ zu sein, oder von ihnen 8–10 Stunden Arbeit pro Tag erwarten, dann verpassen Sie die größere Gelegenheit, sich auf Ziele zu konzentrieren und Ergebnisse und Benchmarks zu verwalten. Denn die Innovation, die in Open-Source-Communities stattfindet, ist nicht das Ergebnis starrer Prozesse oder der Zeit, die für Projekte aufgewendet wird. Sie kommt von der Freiheit, an Ideen zu arbeiten, die das Projekt vorantreiben, und von einem System, das es ermöglicht, dass diese Ideen von überall her kommen können, unabhängig von Erfahrung, Demografie oder Fähigkeiten. Bei Red Hat ist Freiheit einer der Grundwerte des Unternehmens – Open Source hängt von einem freien Austausch von Meinungen, Ideen und Fachwissen ab. Freiheit fördert unser Wachstum und treibt den Fortschritt an. Alle unsere Mitarbeiter arbeiten von zu Hause aus, und sie können frei wählen, wann und wie sie auftauchen. Entscheidend dabei ist, dass wir auch Rechenschaft über unser Handeln ablegen, ein weiterer unserer

Grundwerte. Das bedeutet, dass wir gegenseitig darauf vertrauen, dass wir das, was wir versprechen, auch halten werden, aber wir sind nicht durch die Art und Weise eingeschränkt, wie wir das Versprechen halten können. Wenn Sie Ihre Mitarbeiter dazu befähigen, so zu arbeiten, wie es für sie am besten passt, werden Sie mit produktiven Mitarbeitern belohnt werden. Dies funktioniert aber nur, wenn Sie die Regeln und Hindernisse beseitigen, die Kreativität zu ersticken drohen.

KULTUR IST EIN PROZESS, KEIN ZIEL

Vergessen Sie dabei nicht, dass Unternehmen nie nur eine Kultur haben. Es mag eine allgemeine Vorstellung davon geben, wie diese eine Kultur aussehen würde, aber Teams mit Sitz in Saudi-Arabien werden eine Unternehmenskultur etwa ganz anders interpretieren als Teams mit Sitz in Großbritannien. Verkaufsteams sehen die Kultur ganz anders als beispielsweise die Personalabteilung oder das Marketing. Die Unternehmenskultur bringt ein Unternehmen zusammen und es ist die lokale Interpretation, die den Teams hilft, sich zu verbinden.

Wir sollten unser derzeitiges Home-Office-Umfeld als einen weiteren Ableger der Unternehmenskultur betrachten. Was wir tun können, ist, die neue Realität zu akzeptieren und sie auf produktive Weise zu nutzen. Es hat Organisationen eine große Chance verschafft, ihre Kultur zu überdenken. Es kann und wird höchstwahrscheinlich Talente bei Menschen aufdecken, die man bei der normalen Arbeitsweise nicht sehen konnte. Ich bin sicher, dass viele gesehen haben, wie sich Gemeinschaften von Mitarbeitern zu gemeinsamen Interessen zusammengeschlossen haben. Bei Red Hat führen Mitarbeiter ihre eigenen Yoga-Sitzungen als Videokonferenz durch, geografisch verteilte Teams planen „Kaffee und Plauder“-Telcos anstelle von rein arbeitsbezogenen Besprechungen, und es finden immer noch soziale Kontakte nach der Arbeit statt, wenn auch aus der Ferne. Diese Communities of Practice bringen Menschen zusammen und sollten gefördert werden.

Wir haben die große Chance, diese wunderbaren Ideen anzunehmen, die dazu beitragen, Menschen und Teams zusammenzubringen und eine engere Gemeinschaft innerhalb von Organisationen zu fördern. Die Ausgangsbeschränkungen werden irgendwann enden und die Menschen werden in ihre Büros zurückkehren können, aber wir sollten nicht in die Büros zurückkehren, so wie wir vorher waren. Wir sollten versuchen, das anzunehmen, was beim Remote-Arbeiten so gut funktioniert hat, und wir sollten das loslassen, was in Büroumgebungen nicht funktioniert hat. JW

ZUR PERSON

Jan Wildeboer

ist EMEA Open Source Evangelist bei Red Hat.

RAMSAUER & STÜRMER SOFTWARE GMBH

Innovative Entwicklungen, ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der Kunden und maßgeschneiderte Branchenlösungen machen das Softwarehaus Ramsauer & Stürmer zu einem der führenden Anbieter betriebswirtschaftlicher Business-Software.

ERP – das Herzstück der Digitalisierung

■ Die zunehmende Globalisierung und Mobilität stellen Betriebe vor neue Aufgaben und verlangen auch von ERP-Systemen laufend neue Lösungsansätze. Mit innovativen und modulübergreifenden Prozesstools automatisiert Ramsauer & Stürmer (R&S) das aufwendige Verarbeiten betriebswirtschaftlicher Unternehmensdaten und vereinfacht damit die Prozesse seiner Kunden.

„In der aktuellen Situation sieht man deutlich, wie wichtig die Digitalisierung für Betriebe ist. Ein modernes, agiles ERP-System bildet dabei die zentrale Daten- und Prozessdrehzscheibe jedes Unternehmens und ist damit das Herzstück der Digitalisierungsbestrebungen“, betont Geschäftsführer Markus Neumayr. „rs2“ – die ERP-Lösung von Ramsauer & Stürmer – bedient das gesamte betriebswirtschaftliche Spektrum: vom Rechnungswesen über Logistik und Produktion bis zu Customer Relationship Management und Personalverwaltung. Der modulare, plattformunabhängige Aufbau von rs2 ermöglicht eine Anpassung an die jeweiligen Kundenanforderungen.

Modulübergreifende Prozesstools

Prozesstools wie Workflows, eine gute Wissensmanagement-Lösung, ein integriertes Dokumentenmanagement (DMS) oder KI-Anwendungen bringen wertvolle Vorteile bei der Digitalisierung.

Enterprise Search ist eine intelligente Suchfunktion über alle in der ERP-Suite integrierten Informationen hinweg, die am Ende strukturierte und verwertbare Daten zur Verfügung stellt.



Markus Neumayr ist Geschäftsführer der 1984 gegründeten Software-Schmiede Ramsauer & Stürmer.



*Rund 130 Mitarbeiter*innen arbeiten mittlerweile direkt und indirekt am Firmensitz in Salzburg und den Zweigstellen in Wien und Stephanskirchen/D an der Softwarelösung rs2.*

KI-Anwendungen sind in der Business-Software wegen ihres hohen Automatisierungspotenzials interessant. Wenn KI richtig zum Einsatz kommt, kann sie Aufwand und Fehlerquoten ganz erheblich reduzieren. „Für das Erfassen und Verarbeiten von Eingangsbelegen ist KI optimal geeignet“, so Neumayr. Dabei „lernt“ die KI auf Basis eines Musterbelegs, Fehlinformationen und Datenrichtigkeiten zu erkennen, und erhöht so den Automatisierungsgrad bei der korrekten Weiterverarbeitung von Eingangsrechnungen. Das System analysiert dazu den gescannten Beleg nicht mehr auf Basis des Layouts, sondern auf Basis einer KI. Diese wertet die Rechnung aus und verarbeitet die Belege vollautomatisiert mittels einer Cloud-Lösung.

Nicht nur Bits & Bytes

Zu den größten Assets des Salzburger Softwarehauses Ramsauer & Stürmer zählen – neben den ausgereiften Lösungen – das erfahrene Team und die beständige Führung des Unternehmens über Jahrzehnte durch Experten und Kenner der Materie.

Oder mit den Worten von Geschäftsführer Markus Neumayr: „Bei ERP-Projekten sind es nicht Software und Technik allein, für die Umsetzung braucht es Experten-Know-how, um die Abläufe in den Betrieben zu restrukturieren und so den Endanwendern optimierte Lösungen zur Verfügung zu stellen, die ihre Arbeit vereinfachen.“

RAMSAUER & STÜRMER
BUSINESS SOFTWARE

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

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

AM BALL BLEIBEN & DURCHHALTEN

Welche Auswirkungen haben Lockdown und Corona auf die IT-Branche? Macht es Sinn, Arbeitsschritte aus dem Ausland wieder zurückzuholen? Wir haben Kurt Neubauer, Managing Director der EUVIC GmbH, um seine Einschätzung gebeten.

Die EUVIC GmbH unterstützt ihre Kunden mit der Vermittlung kompetenter Softwarespezialisten aus der EU und dem Wissen um die richtige Anwendung von Technologien und Tools. Andererseits greift sie aber auch strategisch unter die Arme, zum Beispiel, wenn Firmen nach Aufträgen suchen oder wachsen wollen. Kurt Neubauer ist Managing Director der EUVIC GmbH mit jahrzehntelanger, internationaler Erfahrung im IT-Bereich. NEW BUSINESS hat den Fachmann nach seiner Einschätzung der Auswirkungen der Corona-Krise auf die Hard- und Softwarebranche sowie den Möglichkeiten bei der Rückverlagerung von Prozessen aus dem nahen und fernen Ausland befragt.

Wie wird sich die Krise Ihrer Meinung nach auf die Hard- und Software-Unternehmen Europas auswirken?

Wir müssen erstens unterscheiden, ob wir reine Softwareservice-Firmen oder produktschaffende Firmen mit Software-Entwicklung meinen, zweitens, über welchen Zeitraum wir reden, und drittens, ob die Industriesparte der betroffenen Firmen zu den Corona-Verlierern oder -Gewinnern gehört. Wenn wir die Lockdown-Phase meinen, dann hatten viele Produktfirmen ihre Produktentwicklungspläne einer Krisenplanung unterzogen und natürlich die Möglichkeit genutzt, ihre Aufträge an Softwareservice-Subunternehmer zu kürzen oder zu stornieren und Arbeiten zurück in den eigenen Betrieb zu verlagern. Das hat geholfen,

Eigenpersonal zu halten, resultiert aber im Verlust von Produkt-Know-how und Problemen, vor allem in Ländern wie zum Beispiel Polen, Rumänien oder auch der Ukraine, die dadurch Personal auf der „Bench“ haben oder freisetzen müssen. Hier wird natürlich ebenfalls versucht, die Leute so lange wie finanziell möglich zu halten und mittels Innovationsprojekten, Weiterbildung und Web-Casts sinnvoll zu beschäftigen.

Das hat auch den Hintergrund, in der nächsten Phase Personal zu haben und die Anforderungen der Winners wie Healthcare, Videostreaming, Retail, E-Learning, Gaming und viele mehr zu erfüllen. Viele unserer Partner beginnen ebenfalls, ihr Portfolio entsprechend dieser Entwicklung anzupassen.

Zusätzlich überlegen einige Firmen, die in Indien beauftragen, das leider derzeit sehr von Corona betroffen ist und sich hier noch dazu in einem relativ frühen Stadium befindet, diese Aufträge ebenfalls nach Europa zurückzuholen. Obwohl das Home-Office in der Softwarebranche viel weniger

Probleme darstellt, dürfte der Grund dafür, neben der Gefahr des Ausfalls von Softwarespezialisten, auch die baldigen Reisemöglichkeiten innerhalb Europas sein. Telefonkonferenzen ersetzen Meetings nicht gänzlich, es fehlen persönlicher direkter Gedankenaustausch und kollegiale Kontakte und Projekt-Hardware muss ja auch hin und wieder zwischen Standorten transportiert werden oder ist zu groß für zu Hause.

Meiner Meinung nach wird es, sollte nicht noch ein Lockdown notwendig werden, eine (positive) heiße Herbst- und/oder Wintersaison für Software Services werden, in der auch einige der Verluste aufgeholt werden können und müssen.



Gibt es in Europa genug Kapazitäten, um die Produktion von Software und Hardware zurückzulagern? Kann man das auch wirtschaftlich vertreten?

Ich denke, dass die derzeit freigeordneten Ressourcen aller Softwareservice-Firmen nicht ausreichen werden und es hier notwendig sein wird, die Universitäts- und Fachhochschulkontakte in ganz Europa unbedingt zu mobilisieren und alle Studenten verstärkt einzuladen, schon vor Abschluss in der Arbeitswelt einzusteigen.

Wenn wir uns die Preisentwicklungen für viele Produkte während Corona und Lockdown ansehen, dann hoffe ich, dass wir wieder bei Winner-Produkten auf den Stand der Vor-Corona-Zeit zurückfinden.

Die Ingenieurstunden für Spezialisten in den EU-Ländern sind nicht mehr sehr weit voneinander entfernt, wahrscheinlich werden viele Softwareservice-Firmen ein paar Monate zur schnellen Überbrückung etwas günstiger anbieten, aber das wird sich später wieder auf Vor-Corona-Niveau einpendeln. Ich bin der festen Meinung, dass der Preis für Spezialisten keinesfalls mehr ausschlaggebend ist, vielmehr hatte man in den letzten Jahren gesehen, dass die österreichischen Mittelbetriebe noch immer auf Eigenpersonal setzten und im Auslagern von Arbeitspaketen und Projekten in andere EU-Länder sehr zögerlich sind. Jetzt sieht man besonders gut, dass der Ort, wo der Software-Ingenieur sitzt, in den meisten Fällen irrelevant ist. Außerdem stelle ich fest, dass die Software- und Hardware-Ingenieure z. B. in Polen mindestens genauso gut ausgebildet sind wie in Österreich, der Schweiz oder Deutschland.

Bei der Hardware ist es wahrscheinlich etwas schwieriger, weil hier die Produktionsfabriken große Investitionen nach sich ziehen – wie Standortkosten, Umweltauflagen, Baukosten – und auch z. B. weniger Personalkosten außerhalb Europas entstehen. Aber auch hier würden einige Verlagerungen, vor allem von neuester Technologie, entsprechend des Leitfabrikkonzepts sinnvoll sein.



Haben Sie Tipps für Unternehmen, die mit dem Gedanken der Rückverlagerung spielen?

Diese Firmen, die innerhalb Europas diesen Weg gewählt hatten, die haben schon rückverlagert. Einige stellen aber jetzt fest, dass wieder Spezialisten fehlen und fragen bei uns danach an.

Für die Firmen, die Auftragsentwicklung von außerhalb Europas (z. B. Indien und China, hier gäbe es aber noch mehr Gründe als Corona) zurückverlagern wollen, heißt es jetzt, nach dem Kassasturz und Umplanen, die betroffenen R&D-Bereiche zu definieren und die Kontakte zu den Softwareservice-Firmen innerhalb Österreichs, aber auch zum EU-Ausland zu knüpfen.

Es gibt viele Möglichkeiten, dies zu tun. Die EUVIC GmbH ist z. B. Partner der ABA (Austrian Business Agency) und plant nun, gemeinsam mit den jeweiligen Universitäten Praktika für sehr gute TU-Studenten z. B. aus Polen, Rumänien oder Kroatien bei österreichischen Firmen zu vermitteln, Jobmessen bei den ausländischen Universitäten mit Beteiligung der Firmen aus Österreich zu organisieren und aber auch mit Beratung und Kontakten zu Software/Hardware-Firmen in diesen Ländern zur Projektunterstützung der österreichischen Industrie zu helfen.

Sollte Interesse da sein, kontaktieren Sie uns, wir helfen mit dem richtigen Vorgehen und neuen Partnern. Die Devise lautet „Durchhalten“ – es wird sicher wieder besser.

Wer sind Ihrer Meinung nach die Gewinner dieser Krise?

Eine hundertprozentige Prognose ist natürlich nicht möglich, aber ich denke, dass es offensichtlich ist, dass es für medizinische Technik (z. B. Geräte/Spitalsanlagen), Videotechnologie (z. B. Streaming/Multimedia), Shopping (Retail/





POSITIVE HEISSE PHASE

»Meiner Meinung nach wird es, sollte nicht noch ein Lockdown notwendig werden, eine (positive) heiße Herbst- und/oder Wintersaison für Software Services werden, in der auch einige der Verluste aufgeholt werden können und müssen.«

Kurt Neubauer, Managing Director Euvic GmbH

Hier ist viel Potenzial für neue und verbesserte Softwarelösungen und daher werden die Software- und Hardwareschmieden ebenfalls, längerfristig betrachtet, profitieren.

Welche Technologien werden nach bzw. durch Corona noch mehr an Bedeutung gewinnen?

Die derzeitigen Technologien hinter den Trends wie Artificial Intelligence, Machine Learning, Neural Networks, schnellere Hardware- und Bussysteme, Computer Vision, Cloud Services, Analytics, Digital Transformation, Industrie 4.0, Quantum Computing werden sicher beschleunigt. Die Firmen, die darauf spezialisiert sind, werden noch mehr zu den Gewinnern zählen.

E-Commerce), Transport (Logistik/Lagerung/Planung/smarte Navigation), verbesserte Web-Services (z. B. E-Learning und Web-Meetings) mit Innovationen und Erweiterungen sehr gut aussieht. Beim Automotive-Bereich könnte es sich z. B. um In-betweeners handeln. Derzeit sind es Losers, aber jene Firmen, die die richtigen Maßnahmen setzen, könnten sehr gut als Sieger hervortreten. Green Technology und Umweltschutzlösungen werden parallel zu diesen Entwicklungen ebenfalls Aufwind bekommen.

Welche Lehren haben Sie persönlich aus dieser Krise gezogen?

Die Angst um meine Familie und auch kurzfristig mich selbst hatte mich kalt erwischt, als die Gefährlichkeit von Corona publiziert wurde. Da konnte man ein wenig nachvollziehen, wie es unseren Großeltern und Eltern im Luftschutzbunker gegangen sein könnte. Darum spielen manche Dinge, die für mich ja sooo wichtig waren, plötzlich keine Rolle mehr oder zumindest eine kleinere. Vielleicht wurden überzogene Maßnahmen getroffen, aber ich bin froh, dass es in Österreich zu sehr guten Corona-Zahlen geführt hat. In Polen, wo ich mit meiner Familie lebe, ist das leider anders. Für unsere Firma, die ja gerade im Aufbau ist, hat sich da natürlich ebenfalls eine Verschiebung der ursprünglichen Planung ergeben. Daher haben die Slogans „Am Ball bleiben“ und „Durchhalten“ mehr Bedeutung auch für mich bekommen. Aber mit der Hilfe von super Partnern, die wir Gott sei dank haben, schaffen wir das.

RNF



INFO-BOX

Über die EUVIC GmbH

Die Wurzeln des Teams der Wiener EUVIC GmbH reichen zurück bis ins Jahr 1982 und zu der ehemaligen Siemens-Softwareschmiede PSE in Wien. Die einzelnen Mitglieder sammelten in den darauffolgenden Jahren internationale Erfahrungen, unter anderem in Polen, Kroatien, den USA und Deutschland, beispielsweise beim Aufbau des Siemens-Entwicklungszentrums SDC im polnischen Breslau. 2017 wurde schließlich die Wiener EUVIC GmbH gegründet, unter Teilhaberschaft von führenden österreichischen und polnischen Mitgliedern der EUVIC-Gruppe in Polen und mit dem Ziel, professionelle und kompetitive IT-Services im gesamten DACH-Raum direkt anbieten zu können. www.euvic.at

Fotos: EUVIC (1), Gerd Altmann/Pixabay (2), Mohamed Hassan/Pixabay (3)

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.

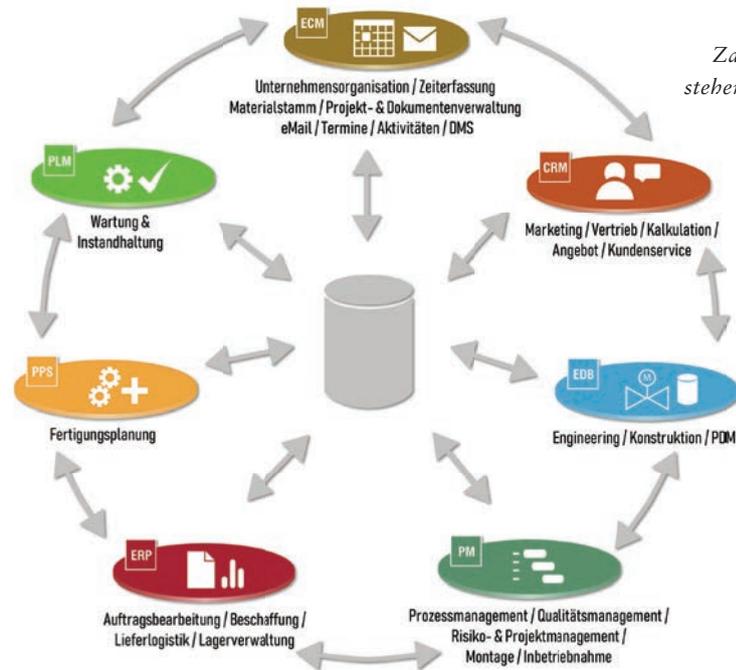
Integriert viele etablierte Systeme

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 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 vertreibt seit ihrem Gründungsjahr 2002 mit AXAVIASeries eine innovative und außerordentlich vielseitige Unternehmenssoftware.

Diese Lösung vereinfacht die Projektentwicklung 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.

AXAVIA
manage your process

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AXAVIA Österreich

4020 Linz, Hafensstraße 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

RAUS AUS DEM DIGITALEN SCHOCK

Laut einer Umfrage von Citrix haben viele Mitarbeiter Geschmack am Home-Office gefunden und wollen sich auch nicht mehr davon verabschieden. IT-Führungskräfte bereiten sich jetzt auf die neue Arbeitswelt vor – früher als gedacht.

Unternehmen und nicht zuletzt deren IT-Abteilungen wurden durch den unvermittelten Umstieg auf Home-Office auf die Probe gestellt. Eine Umfrage, die Censurwide im Auftrag von Citrix durchgeführt hat, zeigt, dass Unternehmen der Situation gewachsen sind: Sie beschleunigen ihre digitale Transformation, um die erwartete Nachfrage ihrer Mitarbeiter nach Remote Work auch nach der Krise zu erfüllen. Über drei Viertel der mehr als 3.700 befragten IT-Führungskräfte aus sieben Ländern sind nämlich der Ansicht, dass die Mehrheit der Arbeitnehmer weiterhin zögern wird, ins Büro zurückzukehren. Infolgedessen geben 62 Prozent der Befragten an, dass sie den Umzug ihrer IT in die Cloud vorantreiben werden.

„Praktisch über Nacht hat sich das Büro von einem physischen zu einem digitalen Raum gewandelt“, sagt Wolfgang Mayer, Country Manager Citrix Österreich. „Unsere Umfrage zeigt, dass IT-Teams weltweit diese Herausforderung angenommen und umgehend allen Mitarbeitern Remote Work ermöglicht haben. Ihre nächste Aufgabe ist jetzt, diese vorübergehende Lösung nachhaltig und auf lange Sicht effektiv zu gestalten. Zeitgleich müssen sie sich aber auch der Mammutaufgabe stellen, die Arbeitnehmer wieder an ihre physischen Arbeitsplätze zurückzubringen. Dieser gewaltige Umschwung in der Unternehmenslandschaft wird wahrscheinlich das Entstehen einer tatsächlich hybriden Arbeitsumgebung vorantreiben.“

HOME-OFFICE ERFORDERT NEUE STRUKTUREN

Über zwei Drittel der befragten IT-Entscheidungssträger stimmen zu, dass es für die Mehrheit ihrer Mitarbeiter überraschend einfach war, ins Home-Office zu wechseln. Zudem sagen 71 Prozent von ihnen, dass die eingesetzte Technologie eine ebenso effektive Zusammenarbeit ermöglicht hat wie zuvor. Daher bringen Unternehmen ihre digitalen Motoren auf Hochtouren und implementieren Lösungen zur Unterstützung von Remote Work auf lange Sicht: 62 Prozent der IT-Leiter geben an, dass ihre Abteilungen eine Verkleinerung der physischen IT-Infrastruktur und den Übergang zur Cloud erwägen. Weitere 42 Prozent rechnen mit der Einführung digitaler Arbeitsplattformen und 44 Prozent wollen öffentliche Cloud-Dienste zur Erleichterung von langfristigen Remote Work einführen.

Doch der Weg zu Remote Work war für Unternehmen nicht einfach – auch, wenn 68 Prozent der Mitarbeiter bereits zuvor



bereits mindestens einen Tag pro Woche von zu Hause gearbeitet haben. Fast die Hälfte der befragten IT-Führungskräfte gibt an, dass ihr Unternehmen nicht auf einen Business-Continuity-Plan zurückgreifen konnte, der den Wechsel fast aller Mitarbeiter zu Remote Work berücksichtigt. 61 Prozent von ihnen fanden es zudem herausfordernd, diesen Wechsel vorzunehmen. All dies hat den IT-Teams einiges abverlangt. So berichten mehr als drei Viertel von einem hohen Stressniveau. Die schnelle und umfassende Einführung von Remote Work hat außerdem eine Reihe neuer Bedenken und Herausforderungen mit sich gebracht: 70 Prozent der IT-Führungskräfte machen sich Sorgen über die Informationssicherheit, weil die Mitarbeiter von zu Hause aus arbeiten. Mehr als die Hälfte gibt an, dass die Zahl der Mitarbeiter, die nicht genehmigte Software installieren, sprunghaft angestiegen ist. Die genutzten Lösungen haben mitunter ebenfalls Probleme verursacht, denn rund ein Viertel der Befragten sagt, dass ungeplante Abschaltungen des „Virtual Private Networks“ (VPN) in den letzten Wochen ein Hauptproblem für ihre Abteilung waren.

RNF

INFO-BOX

Über Citrix

Citrix entwickelt Lösungen für einen umfassenden und sicheren digitalen Arbeitsplatz, der Anwendungen, Daten und Services vereint.

www.citrix.de

KUMAVISION GMBH

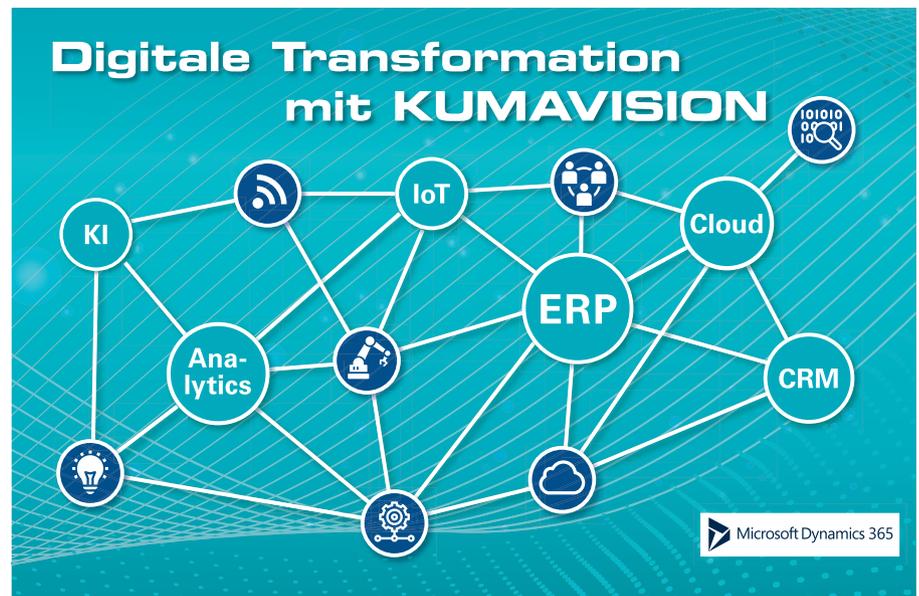
KUMAVISION begleitet Unternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft: Durch moderne Business-Software sowie durch strategische Beratung und konkrete Unterstützung bei der Planung, Durchführung und Evaluierung von Digitalisierungsprojekten.

Die digitale Transformation nutzen

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

Der KUMA-Effekt für die digitale Transformation

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



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

Der KUMA-Effekt für jede Branche

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

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

Der KUMA-Effekt in der Nähe

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



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



1



2

SPAREN MIT GEBRAUCHTLIZENZEN

Budgeteinsparungen sind bei vielen Unternehmen derzeit Tagesordnungspunkt Nummer eins. Durch den intelligenten An- und Verkauf von Softwareassets können Unternehmen Geld einsparen oder freisetzen – je nach Lizenzstrategie.

Die COVID-19-bedingte Fernarbeit hat zu einer neuen Art der Zusammenarbeit geführt, die noch lange nicht ausgereift ist. Cloud bzw. Cloud-Anwendungen werden noch nicht in allen Bereichen unterstützt. Aber spätestens jetzt ist es an der Zeit, dass sich Unternehmen um langfristige Lösungen für eine reibungslose

Arbeit und Kommunikation im Home-Office kümmern. Treffen diese eine geschickte Wahl an Softwarelösungen aus Cloud und On-Premise, lässt sich viel Geld sparen.

Gerade Software ist eine Ressource, die schnell ersetzt wird, sobald eine neue Version auf den Markt kommt. Dabei lassen sich Lizenzen durch Klicks nicht abnutzen. Software wie alte Geräte einfach zu verschrotten, wäre weder wirtschaftlich noch ökologisch sinnvoll, da sie weiterhin einwandfrei funktioniert.

Softwareassets lassen sich wieder liquide machen; das bringt Geld und spart Nutzungskosten, die Unternehmen sonst weiterhin zahlen müssten. Es ist also immer ratsam, Software abzustoßen, sobald sie nicht mehr benötigt wird. Andererseits lässt sich durch den Kauf von Lizenzen aus zweiter Hand selbst bei einer Digitalisierungsstrategie Geld sparen.



3

KEIN VERSCHLEISS BEI SOFTWARE

»Gebrauchsoftware nutzt sich nicht ab und ist genauso funktional, leistungsfähig und betriebs-sicher wie eine Neuversion.«

Hirsia Navid, Director Sales AT & CH der Relicense AG

Fotos: Gerd Altmann/Pixabay (1), Tammy Duggan-Herd/Pixabay (2)



4

GEBRAUCHTLIZENZEN ALS ALTERNATIVEN ZUR CLOUD

Ein Beispiel: Derzeit wird Microsoft Teams als Collaboration-Tool kostenlos vom Hersteller angeboten. Durch das Gratisangebot sparen Unternehmen in der wirtschaftlich angespannten Zeit Geld und können ihre Produktivität trotzdem aufrechterhalten. Doch nach der Krise wird die Teams-Lösung vermutlich kostenpflichtig und den Unternehmen drohen zusätzliche IT-Kosten. Um die weitere Nutzung zu prüfen, wird Microsoft voraussichtlich die Audit-Regelmäßigkeit erhöhen. Es gibt also auch keine Schlupflöcher für Unternehmen, sich den Lizenzkosten zu entziehen.

Fakt ist, die meisten Arbeitsplätze müssen flexibler gestaltet werden. Daher sollten Unternehmen sich jetzt fragen, welches Kommunikationswerkzeug sie mittel- bis langfristig nutzen möchten. Anstatt flächendeckend in das kostenintensive Microsoft Teams zu investieren, bietet sich Skype for Business 2016 Plus als Alternative aus dem Zweitmarkt an. Für effektive Collaboration reicht die kostengünstige Lösung durchaus. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmen über die nächsten drei Jahre mit einer Ersparnis von 50 Prozent und mehr bei On-Premise- gegenüber Cloud-Lösungen rechnen können. Es lohnt sich bei Softwarelizenzen also immer, Alternativen zu recherchieren und zu berücksichtigen.

VERKAUF UNGENUTZTER SOFTWARE ERHÖHT BUDGET

Der Weg lässt sich aber auch anders herum beschreiten: Unternehmen, die ihre On-Premise-Lizenzen durch den Gang in die Cloud nicht mehr nutzen, sollten diese umgehend veräußern.

Der Verkauf ist in Europa rechtens. Aber der Weiterverkauf muss ordnungsgemäß dokumentiert sein. Die Transferkette vom Kauf mit dem entsprechenden Lizenz-, aber auch Wartungsvertrag sowie die Nutzungsrechte der Softwareversionen, die im Umlauf sind, muss für den nächsten Käufer lückenlos nachvollziehbar sein. Nur so kann der neue Endkunde sicher sein, dass das Unternehmen das Nutzungsrecht auf ein bestimmtes Stück Software hat und dieses nun auch wieder veräußern darf. Diese vollumfängliche Dokumentation ist sozusagen die Rückversicherung der Unternehmen, dass die Software rechtlich einwandfrei veräußert werden kann. Am besten holen sich Unternehmen einen An- und Verkaufsexperten an die Seite, der mit ihnen den Verkaufsprozess durchläuft. Mit dem Kauf oder Verkauf von gebrauchten Lizenzen können Unternehmen nur gewinnen. Gebrauchtsoftware nutzt sich nicht ab und ist genauso funktional, leistungsfähig und betriebssicher wie eine Neuversion. Zudem können Unternehmen durch An- oder Verkauf ihre Lizenzierungsstrategie exakt nach ihrem Bedarf und ihrer langfristigen IT-Planung ausrichten. Konkret gesagt: Sie können genau die Softwareversion beschaffen, die sie für ihre IT-Umgebung wirklich benötigen. Es muss hierbei nicht immer die aktuellste Version sein. **HN**

ZUR PERSON

Hirsa Navid

ist Director Sales Österreich und Schweiz der Relicense AG.

ESET

Sichere Rechner, sicheres Netzwerk: Die Erfolgsformel für malwarefreies Arbeiten in Unternehmen klingt einfach. Die Realisierung erfordert jedoch mehr als nur den Einsatz von Antivirenlösungen. Drei weitere Schutzmaßnahmen gelten bei Experten als zusätzliches Muss.

Security-Viererkette für Endpoints



Für jeden Administrator ist es ein Albtraum, wenn sich jemand ins Netzwerk einloggt, dessen Identität nicht eindeutig geklärt ist.

■ Manchmal braucht es leider besondere Umstände, die als Initialzündler längst überfällige Veränderungen vorantreiben. Die radikale Umgestaltung der Arbeitswelt im Zuge der Corona-Krise zeigt dies gerade in Bezug auf IT-Sicherheit in eindrucksvoller Weise auf. Seit Jahren empfehlen Security-Experten, den Endpoint besonders stark abzusichern. Außer der Installation einer Antivirenlösung ist oftmals nur wenig passiert – viele Administratoren wähten die Computer in den Firmenbüros gut geschützt durch Firewall und andere Maßnahmen.

Paradigmenwechsel in der IT-Security durch mobiles Arbeiten

Doch es kam anders: Von einem Tag auf den anderen zogen Mitarbeiter ins Home-Office. Und sie verließen damit die sichere Netzwerkumgebung. In der Praxis zeigt sich, dass viele Organisationen und deren Mitarbeiter in den eigenen vier Wänden nicht ausreichend geschützt sind. Eine aktuelle Studie des Bundesverbands IT-Sicherheit e.V. (TeleTrusT) belegt: Nur zwei Drittel aller Rechner sind passwortgeschützt, lediglich sechs von zehn nutzen eine Antivirensoftware und

nur jeder Fünfte sichert den Netzwerkzugang mit einer Multi-Faktor-Authentifizierung ab.

„Das mobile Arbeiten hat durch Corona einen enormen Schub bekommen. Das Equipment muss daher anders und umfassender geschützt werden als bisher“, sagt Michael Schröder, Technologie- und Datenschutzexperte bei ESET Deutschland. Eine von ESET in Auftrag gegebene Umfrage zeigt: 68 Prozent der Befragten möchten auch weiterhin das Home-Office nutzen. Aber dazu muss in puncto Ausstattung und Sicherheit nachgelegt werden, denn nicht einmal jeder Drit-

te wurde mit kompletter Technik und Verhaltensregeln ausgestattet.

Neue Security braucht das Land

Michael Schröder weiß, wie eine moderne Endpoint-Absicherung aussehen könnte: „Eine performante Anti-Malware-Lösung ist Pflicht für jedes Gerät. Im Zusammenspiel mit einer Festplattenverschlüsselungs- und Multi-Faktor-Authentifizierungslösung sowie Cloud Sandboxing verwandeln Administratoren die PCs und Laptops in den sogenannten Multi-Secured Endpoint. Das Gute daran: Mit dieser Security-Viererkette sind sie überall und perfekt gesichert – im Unternehmensbüro, im Home-Office oder im mobilen Einsatz.“

Vom Home-Office ins Netzwerk: Nur mit Multi-Faktor-Authentifizierung

Für jeden Administrator ist es ein Albtraum, wenn sich jemand ins Netzwerk einloggt, dessen Identität nicht eindeutig geklärt ist. Deshalb sollte eine Multi-Faktor-Authentifizierung zusätzlich implementiert werden. Es

INFO-BOX

Ein Beispiel für den Multi-Secured Endpoint

- ESET Endpoint Antivirus
- ESET Full Disk Encryption
- ESET Secure Authentication
- ESET Dynamic Threat Defense



Michael Schröder, Technologie- & Datenschutzexperte bei ESET Deutschland



Professionelle Softwarelösungen wie „ESET Secure Authentication“ ebnen den sicheren Zugang zu Onlineanwendungen und Netzwerkumgebungen.

befindet sich eine Reihe von Lösungen auf dem Markt, die einfach zu handhaben und kostengünstig in der Anschaffung sind. Professionelle Softwarelösungen wie „ESET Secure Authentication“ (ESA) ebnen den sicheren Zugang zu Onlineanwendungen und Netzwerkumgebungen. In weniger als einer Viertelstunde lassen sich komplette Netzwerke mit Tausenden von Rechnern damit ausstatten. Es sind keine zusätzlichen Hardware-Anschaffungen notwendig, bestehende Smartphones, FIDO-Sticks oder andere Token lassen sich problemlos integrieren.

Verschlüsselung stoppt Datenschnüffler

Alle auf dem Endpoint gespeicherten Informationen sollten vor neugierigen Blicken oder im Verlustfall geschützt sein. Mit dem Einsatz einer Verschlüsselung schlagen Verantwortliche zwei Fliegen mit einer Klappe. Cyberkriminelle können mit den codierten Daten nichts anfangen und gleichzeitig kommt das Unternehmen Anforderungen aus der Datenschutzgrundverordnung nach. Voraussetzung für den Erfolg der Verschlüsselung ist die Akzeptanz des Anwenders. Deswegen sollte die Lösung bei ihrer täglichen Arbeit kaum „spürbar“ und zuverlässig arbeiten. Ein gutes Beispiel dafür ist „ESET Full Disk Encryption“ (EFDE) mit Pre-Boot Authentifizierung, das zuverlässig gesamte Gerätefestplatten sichert.

Cloud Sandboxing hält das Postfach sauber

Das Entdecken schädlicher E-Mails oder Downloads ist ein wichtiger Eckpfeiler für optimale Sicherheit. Gerade der Empfang von Office-Dokumenten, PDFs und zuweilen auch ausführbaren Dateien gehört zum Alltag im Home-Office. Nichts wäre schlimmer, als wenn durch dieses Schlupfloch beispielsweise Ransomware eindringt, alle Daten ungewollt verschlüsselt und unzugänglich macht. Abhilfe schafft hier „ESET Dynamic Threat Defense“ (EDTD) mit seiner cloudbasierten Sandbox. Suspekter und potenziell gefährlicher Binärcode wird anhand genau definierter Regeln an den europäischen Rechencluster von ESET übermittelt und dort mittels modernster Machine-Learning-Algorithmen „enttarnt“.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ESET Deutschland GmbH

Matthias Malcher
Senior Territory Manager Austria
Tel.: +43/664/380 99 97
matthias.malcher@eset.at
www.eset.at

WISSEN IST KRISENRESISTENT

Die vielerorts für einige Zeit eingetretene, unfreiwillige Entschleunigung wäre ideal gewesen, um sich weiterzubilden. Wurde diese Chance genutzt? Wir haben dazu Michael Swoboda, Geschäftsführer von ETC, befragt.

Als Österreichs führender Anbieter für IT-Seminare ist ETC – Enterprise Training Center mit seinen Angeboten an klassischen und modernen, virtuellen Trainings zu den verschiedensten Gebieten der IT am Puls der Zeit. NEW BUSINESS hat mit Geschäftsführer Michael Swoboda über die Auswirkungen der Corona-Krise auf seine Branche und das Thema (virtuelle) Weiterbildung, sowie über genutzte – oder verpasste? – Chancen gesprochen.



Herr Swoboda, welche Auswirkungen hatten die Corona-Krise und der Lockdown auf die Nachfrage nach Trainings?

In einer ersten Reaktion gab es Ratlosigkeit beim Kunden – denn wie sollen denn die geplanten Seminare jetzt überhaupt statt-

finden? Wir waren aber in der Lage, unseren Kunden mit ETC>live eine seit acht Jahren erprobte Lösung im Virtual Classroom anzubieten. Das hat unsere Kunden überzeugt und so konnten wir während der Lockdown-Phase nicht nur alle Buchungen abwickeln, sondern sogar Neuaufträge gewinnen. Allein zwischen 15. März und 30. Mai haben wir so über 2.600 SeminarteilnehmerInnen virtuell betreut und geschult, mit sehr guten Teilnehmerbewertungen.

Konnten die Ausfälle bei Präsenzveranstaltungen durch Onlinetrainings wettgemacht werden bzw. wurden Präsenztrainings eher durch Onlinekurse ersetzt oder wurden sie terminlich verschoben?

Mehr als 90 Prozent der eigentlich als Präsenzveranstaltungen geplanten Seminare konnten im Virtual Classroom erfolgreich abgewickelt werden. Dank eines eigens eingerichteten ETC>live Expert-Teams wurden alle Herausforderungen gemeistert und auch TeilnehmerInnen trainiert, die so ein Format noch nie vorher ausprobiert oder in Erwägung gezogen haben. Dort, wo es nicht möglich war, so zu trainieren, kam die kostenfreie ETC-Wissensgarantie zur Anwendung und unsere Kunden konnten damit auch kurzfristig ohne Mehrkosten auf einen späteren Termin umbuchen.

PERSÖNLICHE SICHERHEIT

»Weiterbildung und Wissensaufbau bedeuten gesteigerte persönliche Sicherheit – denn Wissen kann einem niemand mehr wegnehmen und ist auch krisenresistent.«

Michael Swoboda, Geschäftsführer von ETC

Eigentlich wäre der Zeitpunkt ideal für Remote-Weiterbildung im Home-Office gewesen. Wurde diese Chance in Österreich genutzt?

Ja und nein – denn es galt hier, mehrere Herausforderungen zu meistern. Wir haben massiven Zuspruch verspürt bei unserem Spezialangebot, alle Microsoft-Teams-Videotrainings gratis zu nutzen – und andererseits viel Verunsicherung gespürt, ob denn in der Corona-Kurzarbeit der Besuch eines Trainings überhaupt erlaubt ist – Anmerkung: JA, es ist erlaubt! Nach den ersten zwei Wochen Lockdown war aber ein deutlicher Anstieg der Nachfrage zu bemerken – hier wurde gezielt nach Ausbildung gesucht, um nach der Krise mit mehr Know-how besser voranzukommen. Viele haben die Zeit also sehr sinnvoll und produktiv genutzt.

Ist die Motivation der Mitarbeiter, sich fortzubilden, im Home-Office eher größer oder geringer?

Ich würde grundsätzlich sagen: Ja, ein Mitarbeiter ist im Home-Office durchaus bereit, sich weiterzubilden – aber es ist eine sehr individuelle Entscheidung, da dies auch von Faktoren wie „Ruhe zum Lernen“ und Ähnlichem abhängt.

Wie kann man den eigenen Mitarbeitern Weiterbildungsmaßnahmen schmackhaft machen?

Weiterbildung und Wissensaufbau bedeuten gesteigerte persönliche Sicherheit – denn Wissen kann einem niemand mehr wegnehmen und ist auch krisenresistent. Menschen, die sich sicherer fühlen, sind dann wiederum produktiver und engagierter im Job – also eine echte Win-win-Situation für ArbeitnehmerIn und ArbeitgeberIn. Eine gern genutzte Möglichkeit ist es, Weiterbildungsmaßnahmen und Zertifizierungen in die jährliche Zielvereinbarung mitaufzunehmen und das Erreichen der Ziele zu honorieren.

Werden uns die Learnings aus der Krise hinsichtlich der Möglichkeiten, remote zu arbeiten und zu lernen, Ihrer Meinung nach länger begleiten – und was bedeutet das für Ihre Branche?

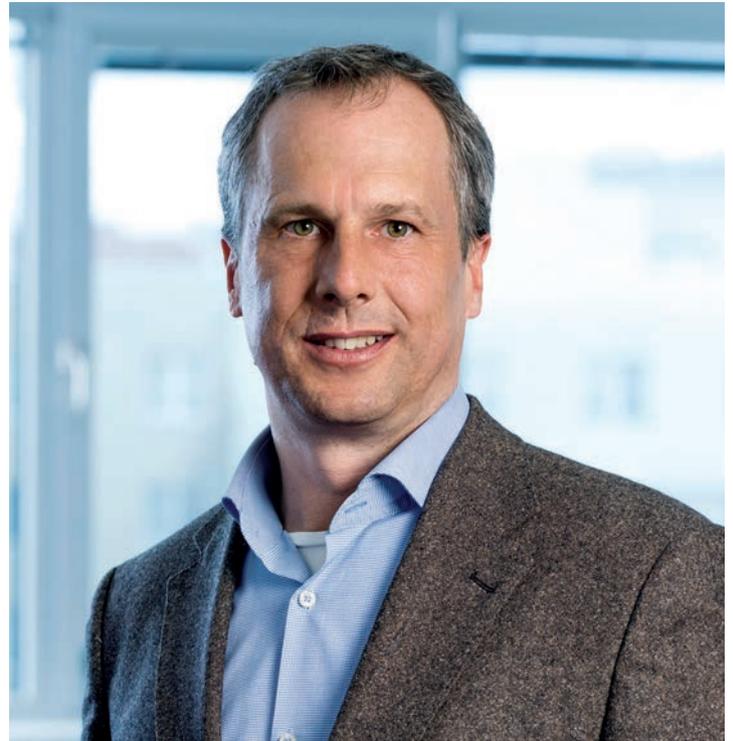
Ich sehe es nicht nur bei meinen eigenen Mitarbeitern, sondern auch bei unseren Kunden, dass viele das Arbeiten und Lernen von zu Hause schätzen. Für unsere Branche bedeutet es, dass wir vermehrt auf hybride Lernformate setzen und so das Beste aus der Welt des Onlinelernens und aus der Welt der klassischen – eventuell auch virtuellen – Präsenzschiulung kombinieren! Die IT- und IT-Ausbildungsbranche wird hier verstärkt in neue Formate und Technologien investieren, denn neues Wissen aufzubauen bzw. bestehendes Wissen aktuell zu halten, wird noch unternehmenskritischer sein als zuvor.

Ist jetzt auch in Österreich der Startschuss zu mehr Home-Office und noch größerer Akzeptanz von virtuellem Unterricht gefallen? Oder denken Sie, es folgt die Rückkehr zum „business as usual“?

So wie jede Entwicklung ihren Lauf nimmt, wird das Neue irgendwann zum „business as usual“ – aber bei Home-Office und Virtual Classroom glaube ich nicht an „Ersatz“, sondern an Koexistenz und Zusammenwachsen in Hybridlösungen. Der Mensch ist ein soziales Wesen. Der persönliche Kontakt, der Wissensaustausch, das miteinander Interagieren – das wird immer ein ganz wichtiges Kernelement unseres (Berufs-)Alltags sein. Und das ist auch gut so.

Wie sind Sie bei ETC mit dieser Krise umgegangen?

#GemeinsamStark ist nicht nur das Motto nach außen gewesen – es ist auch unser Teamspirit. Das Team ETC hat Unglaubliches geleistet in dieser herausfordernden Zeit und bewiesen, dass wir damit einfach deutlich mehr bieten können als andere! Das hat mich sehr stolz gemacht und unsere Kunden haben das auch mehr als einmal lobend erwähnt.



Werden die Ereignisse Auswirkungen auf Ihre langfristige Strategie haben?

Nicht nur ETC muss langfristige Strategien neu denken und überarbeiten. Die Ereignisse 2020 werden dazu führen, dass neue Arbeits- und Kommunikationsweisen zu einem Umbruch in vielen Branchen führen – aber wir sind bereit dafür. Mehr als 60 Produktmutationen oder -neuerungen haben wir in den letzten zwölf Wochen auf den Markt gebracht und über den Sommer werden weitere spannende Neuerungen kommen, die unseren Kunden den Wissensaufbau weiter vereinfachen. Und diese sind die Basis für unser Portfolio 2021 und 2022.

Haben Sie selbst etwas aus den Geschehnissen der letzten Monate mitgenommen, das Sie noch länger begleiten wird – ein ganz persönliches Learning?

Einerseits war und bin ich begeistert über die unglaubliche Anpassungsfähigkeit von Kindern – diese „OK – so ist es – machen wir das Beste daraus“-Einstellung, mit der meine Frau und die Kids an das Thema „Home-Office“ und „Home-schooling“ herangegangen sind, ist beispielhaft. Aber auch die „Wiederbelebung“ einer gewissen „Start-up-Mentalität“ in der ETC innerhalb weniger Tage war mehr als nur genial. Hier haben sich neue Spontan-Teams gebildet, um Lösungen für die Herausforderungen des Lockdowns zu finden; das Not-Team vor Ort im Trainingscenter konnte immer spontan auf Hilfe bauen und wir haben mehr denn je einen Teamspirit geprägt: #GemeinsamStark. Das macht stolz und gibt viel Kraft für die spannende Zeit in den nächsten Wochen und Monaten. Mit diesem Team und diesen Kunden und Partnern werden wir alle gemeinsam die Herausforderung meistern – #ÖsterreichschafftDas. **RNF**

HOME-OFFICE – UND WAS JETZT?!

Auch Unternehmen, die sich bisher nicht damit anfreunden konnten, waren in den letzten Wochen gezwungen, Mitarbeiter ins Home-Office zu schicken. Während sich manches improvisieren lässt, lauern bei Recht und Datenschutz einige Fallstricke.



Durch die Corona-Krise haben viele Unternehmen ihre Mitarbeiter sehr kurzfristig ins Home-Office geschickt, teilweise ohne große Vorerfahrungen damit gemacht zu haben. Themen wie Datenschutz oder IT-Sicherheit mussten da angesichts der Eile oft in den Hintergrund treten. Das schützt aber nicht vor etwaigen Datenlecks und Cyberkriminelle nutzen die Lage sogar gezielt aus, um an ihr Ziel zu gelangen. Was muss man als Unternehmen in diesen Zeiten besonders beachten und wie kann man sich vor rechtlichen Konsequenzen schützen? Wir haben dazu den Experten Dietmar Thüringer befragt.

Herr Thüringer, mit welchen besonderen rechtlichen Anforderungen ist ein Unternehmen in Zeiten von Home-Office konfrontiert?

„Home-Office“ bedeutet nicht automatisch Heimarbeitsplatz, sondern primär, dass die Arbeitsleistung des Arbeitnehmers nicht im Betrieb selbst stattfindet. Es handelt sich hierbei um Arbeiten in „auswärtigen Arbeitsstellen“. Das kann die Privatwohnung des Dienstnehmers sein, muss es aber nicht. In den Zeiten von Corona wird der Begriff Home-Office aber hauptsächlich auf einen Telearbeitsplatz in den eigenen vier Wänden des Arbeitnehmers reduziert.

Auch wenn Mitarbeiter nun nicht im Betrieb tätig sind, fallen sie unter die Regelung des ArbeitnehmerInnenschutzgesetzes (ASchG). Im Speziellen sind jene Vorschriften des ASchG zu beachten, welche sich auf einen Telearbeitsplatz beziehen. So gibt der §67 ASchG Auskunft über die Gestaltung von Bildschirmarbeitsplätzen und §68 ASchG über die besonderen Maßnahmen bei Bildschirmarbeit. Beide weisen explizit darauf hin, dass die Vorgaben auch für Bildschirmarbeit außerhalb der Arbeitsstätte gelten. Stellt der Arbeitgeber auch Arbeitstische, Arbeitsflächen und Sitzgelegenheiten etc. zur Verfügung, so müssen diese die entsprechenden ergonomischen Anforderungen erfüllen.

Relevant für Telearbeitsplätze sind auch grundlegende Vorschriften, wie sie im §12 als auch im §14 ASchG zu finden sind, hinsichtlich Information und Unterweisung. Dies gilt auch für die Ermittlung und Beurteilung von Gefahren sowie die Festlegung von Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit und Sicherheit. Die Arbeitsplatzevaluierung nach §4 ASchG gilt auch an auswärtigen Arbeitsstellen, also auch für Telearbeitnehmer.

WAS BEDEUTET HOME-OFFICE?

»Home-Office bedeutet nicht automatisch Heimarbeitsplatz, sondern primär, dass die Arbeitsleistung des Arbeitnehmers nicht im Betrieb selbst stattfindet.«

DI Dietmar Thüringer, Thüringer Consult

Die Regelungen betreffend Arbeitszeitgesetz (AZG), Arbeitsruhegesetz (ARG) und Mutterschutzgesetz (MSchG) gelten natürlich auch für das Home-Office, um nur einige weitere gesetzliche Vorgaben zu nennen.

Welches sind Ihrer Meinung nach die größten rechtlichen Stolpersteine, die Unternehmen möglicherweise bei der raschen Umstellung auf Home-Office übersehen haben könnten?

Wie bereits erwähnt sind dies primär die Bestimmungen zur Telearbeit. Werden Bildschirmgeräte, Tastaturen etc. zur Verfügung gestellt, so müssen diese dem Stand der Technik und den ergonomischen Anforderungen entsprechen. Der Dienstgeber ist auch dazu verpflichtet, die Bildschirmarbeitsplätze für seine „Teleworker“ ergonomisch zu gestalten. Die Implementierung sowie die Einhaltung dieser Maßnahmen stehen in keinem Zusammenhang mit der Dauer der Home-Office-Tätigkeit.

Gleichzeitig sollte auch eine Home-Office-Vereinbarung zwischen dem Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer getroffen werden, um etwaige Haftungsfälle zu vermeiden oder einem Missverständnis vorzubeugen. Einfache Dinge, wie dass die Wohnung des Mitarbeiters das Home-Office darstellt, werden oftmals außer Acht gelassen. Weiters sollte die Vereinbarung Klarheit schaffen, wie mit diversen Kosten umgegangen wird (Strom, Internet etc.), wie die Arbeitszeiten aussehen, die Erreichbarkeit geregelt ist usw. bis hin, ob der Arbeitgeber die Wohnung, sprich den Telearbeitsplatz, zu Kontrollzwecken besichtigen darf. Nicht nur alleine wegen der Arbeitsplatzevaluierung, sondern auch, oder speziell, hinsichtlich der Einhaltung der Datenschutzrichtlinien.

Klären Sie auch mit Ihren Kunden ab, ob diese mit der Verarbeitung von personenbezogenen Daten durch Mitarbeiter im Home-Office überhaupt einverstanden sind. Speziell dann, wenn es sich um die Verarbeitung von sogenannten sensiblen Daten handelt. Es ist zu prüfen, inwieweit durch verstärkte technische und organisatorische Maßnahmen das Risiko für die personenbezogenen Daten minimiert werden kann, sodass eine Verarbeitung im Home-Office vertretbar ist. Es gilt, je sensibler und daher schützenswerter personenbezogene Daten sind, umso stärker sind sie dementsprechend auch zu schützen. Letztendlich ist ein Datenmissbrauch durch Dritte leichter möglich, wenn die Verarbeitung der Daten nicht am Betriebsstandort durchgeführt wird.

Informationssicherheit hat aber nicht nur mit Kunden-, Lieferanten- oder Mitarbeiterdaten zu tun, sondern auch mit betrieblichen Daten, die nicht in „falsche“ Hände geraten sollten. Dabei denke ich an das Thema Forschung und Entwicklung, Innovationen oder an sonstige betriebliche Geheimnisse.

Worauf gilt es noch besonders zu achten, wenn man seine Mitarbeiter von zu Hause arbeiten lässt?

Dazu fallen mir zwei Dinge spontan ein: Der Arbeitgeber bzw. die Führungskräfte müssen sich frühzeitig damit



beschäftigen, welche Daten im jeweiligen Home-Office verarbeitet werden. Werden Daten ohne Personenbezug verarbeitet, sehen die Schutzmaßnahmen anders aus, als wenn personenbezogenen oder sogar sensible, sprich besondere personenbezogene Daten verarbeitet werden. Diese Überlegungen sind vorab zu treffen und nicht erst, wenn der oder die MitarbeiterInnen bereits zu Hause mit der Telearbeit beginnen.

Nutzen Sie das Know-how ihres Datenschutzbeauftragten. Ziehen Sie ihn frühzeitig zur Planung hinzu. Er berät Sie zum einen, ob und in welchem Umfang Schutzmaßnahmen für den jeweiligen Heimarbeitsplatz notwendig sind (welche Daten werden verarbeitet) bzw., wenn es sich um personenbezogene Daten handelt, wie die entsprechenden Schutzmaßnahmen aussehen müssen. Weiters ist er grundsätzlich Ansprechperson hinsichtlich des Datenschutzes und der Informationssicherheit im Betrieb sowie speziell für ArbeitnehmerInnen mit einem Telearbeitsplatz. Ob Sie dazu einen externen oder einen internen Datenschutzbeauftragten hinzuziehen, ist sekundär.

Dürfen die Angestellten für die Heimarbeit ihren eigenen PC oder Laptop verwenden oder ist es ratsam, sie mit Firmengeräten auszustatten? Was sind die Unterschiede?

Ich vertrete hier den klaren Standpunkt, dass der Arbeitgeber die Ausstattung zur Telearbeit zur Verfügung stellen muss. Privatgeräte sind der Privatsphäre der Mitarbeiter zuzuordnen. Unabhängig von meiner persönlichen Meinung gibt es durch §33 ASchG auch eine rechtliche Begründung. Dieser Paragraph gibt Auskunft über die Bereitstellung von Arbeitsmitteln durch den Arbeitgeber.

Zwei wesentliche Punkte möchte ich hierbei ansprechen: Stellt der Arbeitgeber die IT-Ausrüstung zur Verfügung, so hat er auch das Recht, jederzeit darauf zuzugreifen. Hierbei geht es aber nicht um die Kontrolle, ob und wann der Mitarbeiter arbeitet, sondern um die Sicherheit, eine datenschutzkonforme Verarbeitung zu gewährleisten. Dies betrifft unter anderem

DESASTER-WARNUNG

»Aus Mangel an Firmen-Laptops verwenden Mitarbeiter oftmals auch ihre privaten Geräte, um beruflichen Tätigkeiten nachzukommen. Dabei verbinden sie sich via VPN-Tunnel sicher mit dem Unternehmensnetzwerk. Dies könnte in einem Desaster enden!«

DI Dietmar Thüringer, Thüringer Consult



» die technischen Schutzmaßnahmen bis hin zur Datenspeicherung bzw. Back-ups. Weiters sollte die Festplatte für den Fall eines Einbruchsdiebstahles in die private Wohnung verschlüsselt sein. Diese Maßnahmen wären bei der Nutzung eines privaten Gerätes schwer möglich. Die Wartung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Arbeitgebers sowie auch die Reparaturabwicklung bei einem Defekt des Gerätes. Der Arbeitnehmer verpflichtet sich lediglich, die Arbeitsmittel nur für betriebliche Zwecke zu verwenden sowie sorgsam und zweckentsprechend damit umzugehen.

Aus Mangel an Firmen-Laptops verwenden Mitarbeiter oftmals auch ihre privaten Geräte, um beruflichen Tätigkeiten nachzukommen. Dabei verbinden sie sich via VPN-Tunnel sicher mit dem Unternehmensnetzwerk. Dies könnte in einem Desaster enden! Der Grund liegt auf der Hand. Wie sicher sind diese Geräte? Kann ausgeschlossen werden, dass sich keine Viren oder Schadsoftware darauf befinden? Nein! Somit besteht die Gefahr der Einschleusung der Viren bzw. der Schadsoftware etc. ins Unternehmensnetzwerk. Ein privates Gerät kann meines Erachtens nie den gleichen datenschutzrechtlichen Sicherheitsstandard erreichen wie eine gewartete betriebliche Hard- und Software.

Gibt es verbindliche technische Vorgaben, die einzuhalten sind – zum Beispiel hinsichtlich VPN, Updates oder WLAN?

Werden die Arbeitsmittel vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellt, so unterliegen diese den jeweiligen DSGVO-Schutzmaßnahmen des Unternehmens. Da der Arbeitgeber auch für

die Wartung des Firmengerätes verantwortlich ist, sollten die aktuellsten Softwareversionen hinsichtlich Virenschutz, Firewall oder des Betriebssystems etc. installiert sein. Verwendet der Arbeitnehmer hingegen sein privates Gerät auch für betriebliche Zwecke, so obliegt ihm die Verpflichtung, die seitens des Arbeitgebers vorgeschriebenen Sicherheitsstandards auch einzuhalten.

Wenn es sich beim Home-Office um einen fixen Telearbeitsplatz handelt, so liegt es im Interesse des Arbeitgebers, dass eine VPN-Verbindung, sprich eine Punkt-zu-Punkt-Verbindung, zwischen dem Endgerät des Teleworkers und einem VPN-Server des Unternehmens vorliegt. Die Kosten für die Implementierung trägt der Arbeitgeber. Betreffend WLAN ist die vorhandene Verschlüsselungsmethode im Heimnetz des Dienstnehmers zu prüfen. Es sollte mindestens der Standard WPA2 verwendet werden. Die technischen und organisatorischen Maßnahmen, welche die Sicherheit der Verarbeitung personenbezogener Daten gewährleisten, gelten sowohl im Unternehmen als auch extern für das Home-Office.

Welche Anweisungen sollte man den Mitarbeitern erteilen, wenn sie zum Beispiel sensible Firmendokumente oder Personendaten daheim ausdrucken?

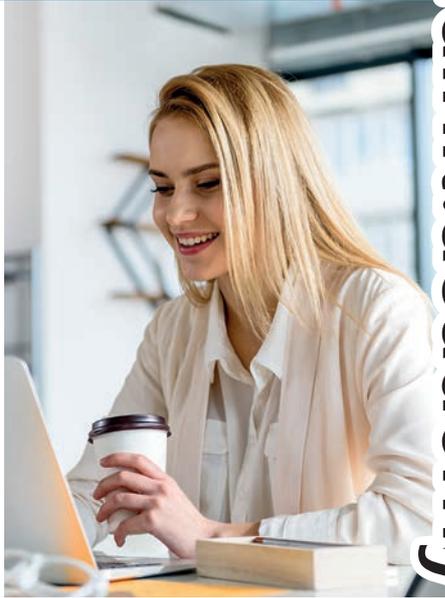
Das sind zweierlei Paar Schuhe. Sensible Firmendokumente wie Bilanzen, Geschäftsstrategie, Betriebsgeheimnisse etc. haben mit der DSGVO nichts zu tun. Sie müssen aber aus firmeninternen Gründen natürlich auch geschützt werden – d. h., diese Dinge profitieren eigentlich von den Schutzmaßnahmen der DSGVO. Sensible Personendaten sind sogenannte >>



CloudAcademy

JOBS4
FUTURE

cloud.trainit.academy



DIGITALER KOMPETENZAUFBAU **jetzt durchstarten**
MIT ETC'S CLOUD ACADEMY **Ihr Wissen aufbauen**
VERTIEFENDE AUSBILDUNGEN **im SkillsCampus 2020**
ETC'S HYBRIDE LERNMETHODE **nutzen**



Skilling Up mit ETC's Cloud Academy

- ✓ Online digitale Kompetenz aufbauen
- ✓ Online-Examen – antreten und bestehen
- ✓ International anerkanntes Hersteller-Zertifikat erhalten

#Azure #ModernWorkplace #BusinessApplications





INFO-BOX

So schützen Sie sich vor bösen Überraschungen

Experte Dietmar Thüringer rät Unternehmen dazu, die folgenden 10 Punkte unbedingt zu beachten, um sich vor bösen Überraschungen durch Home-Office und mobile Arbeit zu schützen:

- Regelungen für Datenverarbeitung im Home-Office definieren: Wer darf was und wo verarbeiten und welche Sicherheitsmaßnahmen sind zu beachten?
- Sensibilisierung der Telearbeiter mittels Schaffung von Awareness anhand praktischer Beispiele und nicht nur durch Gesetzestexte
- Zutritts- und Zugriffsschutz durch eigene abschließbare Arbeitszimmer und Behältnisse; Einführung einer Clean Desk Policy
- Sicherheitstechnische Anforderungen gewährleisten durch aktuelle Software-Patches und den Einsatz einer Firewall
- Verschlüsselung von mobilen Datenträgern mittels geeigneter Verschlüsselungssoftware
- Nutzung von Bildschirmschutzfolien verhindert die seitliche Einsichtnahme durch Dritte
- Sicherer Remote-Zugriff auf das Firmennetzwerk durch sichere Protokolle
- Regelmäßige Datensicherung gewährleistet die Verfügbarkeit der Daten
- Zeitnahe Verlustmeldung bei verloren gegangenen mobilen Geräte
- Fachgerechte Entsorgung von vertraulichen Informationen und defekten Datenträgern

» besondere personenbezogene Daten wie politische Meinungen oder Gesundheitsdaten etc., deren Verarbeitung nur unter strengen Auflagen der DSGVO möglich ist.

Das Ausdrucken von sensiblen Personendaten in einem Home-Office ist zu überdenken. Eine Änderung des Arbeitsprozesses wäre möglicherweise das kleinere Übel. Werden Informationen nicht richtig verwaltet, besteht ein erhöhtes Risiko, dass sensible Daten in die falschen Hände geraten und dies letztendlich zu Datenverletzungen führen kann. Augenmerk sollte gelegt werden auf nicht abgeholte Dokumente, Daten auf internen Gerätespeichern (Druckerdaten können bei der Entsorgung mit spezieller Software ausgelesen werden, Verstöße durch Netzwerk-Ports an den Geräten, unsachgemäße Verwendung von Druckgeräten, usw. Die Lagerung der sensiblen Daten im Home-Office darf nur in versperbaren Schränken erfolgen!

Wie sieht es mit den Kosten aus, die dem Arbeitnehmer anfallen, zum Beispiel höhere Stromkosten im Heimbüro bzw. die Kosten für die Internetverbindung? Müssen die vom Arbeitgeber (mit)getragen werden?

Wenn sich Arbeitnehmer und Arbeitgeber auf einen Telearbeitsplatz einigen, so sollte dies grundsätzlich auch in einer schriftlichen Vereinbarung festgehalten werden. Die Bereitstellung der Arbeitsmittel beruht auf arbeitsrechtlichen Grundsätzen, die festhalten, dass der Arbeitgeber dafür verantwortlich ist. Der Arbeitnehmer ist nicht verpflichtet, bestimmte Güter für die Tätigkeit einzubringen.

Wer letztendlich was bereitstellt und welche Kosten wer trägt, ist Vereinbarungssache. Es wird aber darauf ankommen, ob es sich um einen fixen Teleplatz oder um einen alternierenden handelt. Bei alternierender Telearbeit arbeitet der Mitarbeiter abwechselnd von zu Hause aus und im Büro. Grundsätzlich sind dem Telearbeitnehmer die durch die Telearbeit entstehenden Kosten wie z. B. Telefon- und Internetkosten zu ersetzen.

Zusammengefasst wird daher empfohlen, in der Home-Office-Vereinbarung konkrete Übereinkommen zu treffen, welche Betriebsmittel beigestellt werden und in welcher Höhe, zumeist per pauschalem Aufwandsersatz, erforderliche Aufwendungen wie auch z. B. Strom-, Heizungs- und Mietkosten abgedeckt werden.

Was ist zum Beispiel, wenn der Internetzugang des Mitarbeiters nicht schnell genug ist, um vernünftig an Videokonferenzen teilzunehmen oder Arbeitsdokumente auf den Firmenserver hochzuladen? Wer steht in einem solchen Fall in der Pflicht?

Bei einem fixen Telearbeitsplatz wird der Arbeitgeber selbst Interesse haben, dass der Mitarbeiter eine vernünftige Internetverbindung hat und seine Arbeit nicht darunter leidet. Für jene Mitarbeiter, die ihren Arbeitsplatz im Betrieb haben und nur fallweise von zu Hause aus den privaten Internetanschluss betrieblich nutzen, wird es keine betriebliche Vergünstigung diesbezüglich geben. »

ETC – ENTERPRISE TRAINING CENTER GMBH

Schlagwörter wie „digitale Transformation“, „Agilität“ oder „Change-Management“ bestimmen unseren Businessalltag. Als entscheidender Faktor ist der Mensch im Auge des Sturms.

Mitarbeiter 4.0

■ Erfolgsentscheidend für Unternehmer und Arbeitnehmer ist es, die Weiterentwicklung in Form von Weiterbildungen selbst in die Hand zu nehmen: Upskilling sorgt mit der Qualifizierung durch Aus- und Weiterbildungen von Mitarbeitern für konkurrenzfähige Vorteile für beide Seiten – Betrieb und Personal.

Talente fördern – digitale Transformation vorantreiben

Das entscheidende Element der Digitalisierung bleibt der Mensch: der talentierte Mitarbeiter, der in der Lage ist, neue Technologien zu nutzen und sich disruptiven Entwicklungen anzupassen. Ohne diese MitarbeiterInnen wird es für Unternehmen schwierig wettbewerbsfähig zu bleiben – von Industrie 4.0 über künstliche Intelligenz bis hin zu Datenwissenschaft und neuen digitalen Geschäftsmodellen. Technologien selbst entwickeln sich schnell weiter und sind relativ leicht austauschbar. Qualifizierte Arbeitskräfte und deren Fähigkeiten hingegen sind wertvolle Assets, die bereits heute Mangelware sind. Und das ist eine globale Herausforderung, wie eine Gartner-Studie zeigt: Mehr als 30 Prozent der Arbeitsplätze sind schon heute aufgrund von Engpässen



bei digitalen Talenten nicht besetzt bzw. nicht richtig besetzbar.

Weiterbildung als Zeichen von Selbstverantwortung

Das lebenslange Lernen ist nicht nur Schlagwort, sondern der Lösungsansatz für diese Herausforderung und wird dank rascher Entwicklungszyklen bei Digitaltechnologien noch relevanter als zuvor. Neben Soft Skills sind Digital Skills für Arbeitnehmer und Arbeitgeber ein klarer, deutlicher Wettbewerbsvorteil: ein Mitarbeiter muss heute in immer mehr Jobs zumindest technische Sachverhalte verstehen können, grundlegendes Know-how haben, wie Cloud-Technologien funktionieren, Basisverständnis mitbringen für digitale Transformationen – denn davon hängt der Erfolg bzw. Misserfolg sämtlicher Zukunftsprojekte ab.

Entwicklung statt Stillstand

Die Werkzeuge in unserer Arbeitswelt entwickeln sich weiter, ob wir wollen oder nicht. Einfluss können wir darauf nehmen, indem wir uns konstant weiterentwickeln, uns selbst digital „alphabetisieren“ und indem wir es als Teil unserer täglichen Arbeit sehen, laufend in unsere eigenen Fähigkeiten zu investieren.

Ein schönes, leicht umzusetzendes Beispiel: Upskilling im Themengebiet Cloud

Computing und Modern Workplace durch die cloud.trainit.academy:

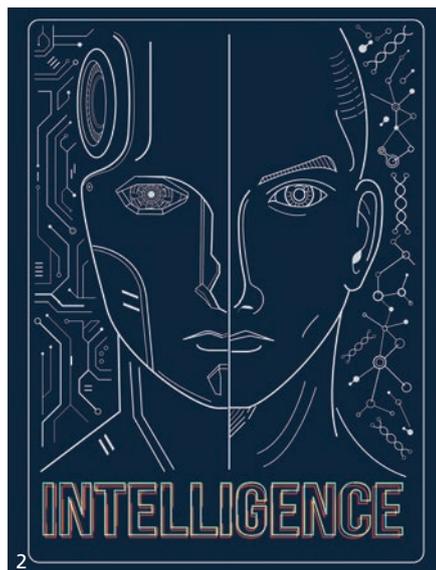
- Grundlagen des Cloud Computings erklären die Idee und den Sinn hinter dieser Technologie als Digitalisierungsbasis,
 - Annehmlichkeiten des Modern Workplace, wie ortsunabhängige, virtuelle Zusammenarbeit u. a. über Kollaborationstools wie Microsoft Teams,
 - Moderne Business Applications, um die Digital Customer Journey zu optimieren.
- Es ist Zeit, das Steuer selbst in die Hand zu nehmen, das Auge des Sturms zu verlassen und sich in die hohen Wellen des Digitalisierungsmeeres zu werfen, denn das Leben beginnt außerhalb der Komfortzone.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ETC – Enterprise Training Center GmbH

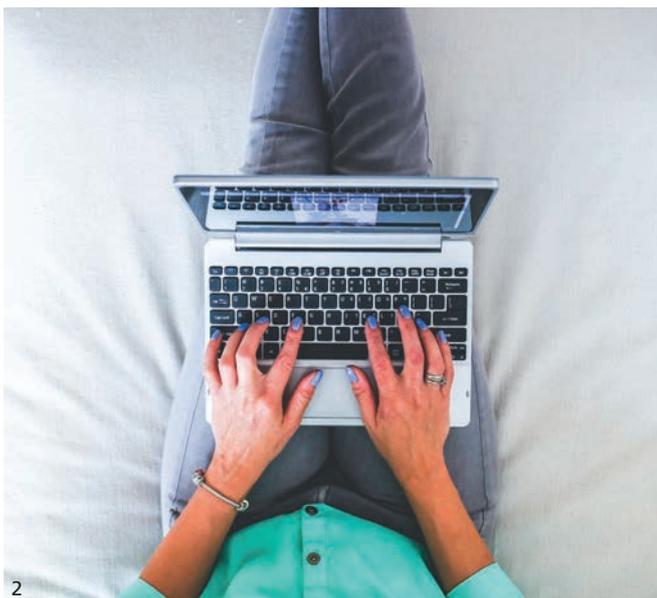
1030 Wien, Modecenterstraße 22
Office 4 – 5. Stock
Tel.: +43/1/533 17 77-0
Fax: +43/1/533 17 77-10
info@etc.at, www.etc.at



» **Stichwort Datenschutz: Wer haftet, wenn im Home-Office ein DSGVO-Verstoß passiert oder ein Datenleck auftritt?**

Diese Frage ist in der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) eindeutig geregelt: der Verantwortliche. Doch wer ist der „Verantwortliche“? Der Telearbeiter, der Datenschutzbeauftragte oder der Geschäftsführer? Grundsätzlich gilt, Anspruch auf Schadenersatz hat jene Person, der wegen eines Verstoßes gegen die DSGVO ein materieller oder immaterieller Schaden entstanden ist. Der Verantwortliche ist dabei derjenige, der über die Zwecke und Mittel der Datenverarbeitung bestimmt. Das Unternehmen als verantwortliche Stelle ist für die Einhaltung des geltenden Datenschutzrechts verantwortlich und haftet somit für etwaige Datenschutzverstöße. Der Betroffene hat somit das Recht, gegen den Verantwortlichen Schadenersatz geltend zu machen. Sollte die Aufsichtsbehörde, also die Datenschutzbehörde (DSB), ein Bußgeld bzw. eine Verwaltungsstrafe verhängen, so trifft dies ebenfalls das Unternehmen. Ist der im Home-Office arbeitende Telearbeiter für den DSGVO-Verstoß verantwortlich, so haftet dieser (eingeschränkt) nur dann, wenn ihm im Zuge eines Gerichtsverfahrens eine „grobe Fahrlässigkeit“ nachgewiesen werden kann.

Achtung, Verantwortlicher und Auftragsverarbeiter haften dem Betroffenen gegenüber solidarisch für den gesamten Schaden. Damit soll ein wirksamer Schadenersatz für die betroffene Person gewährleistet werden. Der Verantwortliche kann sich jedoch bei den übrigen Beteiligten regressieren. Wenn wir schon vom Regress sprechen, so ist auch zu beachten, dass sich die Gesellschafter eines Unternehmens auch beim angestellten Geschäftsführer regressieren können, wenn sie der Meinung sind, dass dieser seiner Verantwortung als ordentlicher Kaufmann nicht nachgekommen ist und die Gesellschaft dadurch einen Vermögensschaden erlitten hat.



2



1

Kann man sich, wenn es zum Bekanntwerden von Verstößen kommt, bei den Behörden auf Corona „herausreden“?

Nein, die Corona-Krise spielt hierbei keine Rolle. Das Unternehmen trägt die datenschutzrechtliche Verantwortung und somit die Konsequenz.

Laut Gesetzgeber sollen Geldbußen für Verstöße gegen die DSGVO in jedem Einzelfall wirksam, verhältnismäßig und abschreckend sein. Die Datenschutzbehörde orientiert sich vor Verhängung einer Geldbuße an der Verhältnismäßigkeit und kann auch von ihren Abhilfebefugnissen, insbesondere durch Verwarnen, Gebrauch machen. Voraussetzung dafür ist aber auf alle Fälle eine im Unternehmen bereits implementierte DSGVO bzw. im Idealfall auch eine vorhandene Zertifizierung nach ISO 27001 (Informationssicherheit).

RNF

INFO-BOX

Zur Person

DI Dietmar Thüringer gilt als nationaler Experte für Prozessoptimierung und implementierte Managementsysteme. Mit seinem umfassenden Know-how und seinem Hintergrund als technischer Experte und Führungskraft berät er Unternehmen darüber hinaus zu Themen wie IT-Sicherheit und Datenschutz, Qualitätsmanagement, Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement sowie durch seine weitere Tätigkeit als Versicherungsmakler mit Schwerpunkt Klein- und Mittelunternehmen auch zu Risikomanagement.

www.unternehmensberatung-wien.com

Fotos: Thüringer Consult/Betti Plach (1), Karolina Grabowska/Pixabay (2)

TRISOFT INFORMATIONSMANAGEMENT GMBH | WEARE GMBH

Produktentwicklung trotz Corona und dezentralen Standorten: WeAre präsentiert den virtuellen und nachhaltigen Ingenieurs-Arbeitsplatz der Zukunft.

Treffpunkt Virtual Reality

■ Trotz Einreiseverboten und Abstandsregeln eng zusammenarbeiten an komplexen Projekten: Das Berliner Start-up WeAre ermöglicht Ingenieuren im Maschinen- und Anlagenbau produktives, sicheres und nachhaltiges Arbeiten, selbst während der Corona-Krise, und stellt die Weichen für den virtuellen Arbeitsplatz der Zukunft in vielen Branchen.

Logistische Meisterleistung in der virtuellen Realität

Eine der größten Herausforderungen im Engineering ist die Besprechung komplexer Maschinen und Anlagen – besonders innerhalb einer internationalen Zusammenarbeit. Kommunikationsprobleme und Sprachbarrieren sind hierbei häufig eine entscheidende Fehlerquelle, das Koordinieren von Besprechungen und Begehungen vor Ort eine logistische Meisterleistung, verbunden mit langen Reisezeiten und hohen Kosten. WeAre hat für diese Problematik insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau eine Lösung gesucht und diese in der virtuellen Realität gefunden.

Mit der VR-Lösung von WeAre werden Kommunikationsprozesse und Abstimmungsschleifen extrem verschlankt, Fehlerquoten reduziert und Planungsreisen minimiert, was die Prozesse ungeahnt nachhaltig macht. Gleichzeitig lässt sich die Produkteinführung signifikant beschleunigen.

Kommunikationsbasis für dezentralen Austausch

WeAre dient Unternehmen als Kommunikationsbasis für den dezentralen Austausch



Eine VR-Konferenz ermöglicht dezentralisierten Teams, gemeinsam an virtuellen 3D-CAD-Prototypen zu arbeiten.

im Engineering-Prozess und richtet sich als Kollaborationslösung explizit an Ingenieure. In einem virtuellen Konferenzraum können alle gängigen CAD-Formate und Dateien ohne Vorbereitungsaufwand visualisiert werden, um diese im Anschluss allen am Entwicklungsprozess Beteiligten zu präsentieren und diese in den Workflow miteinzubeziehen.

Um an einer solchen Session teilzunehmen und all das tun zu können, müssen Ingenieure, Konstrukteure und Stakeholder nicht mal mehr ihr Büro verlassen. Mittels VR-Brille und Cloud-Anbindung treffen sich alle Beteiligten in einem eigens für sie generierten virtuellen Raum – egal ob Fabrikhalle, Büro oder grüne Wiese. Sogar die Kunden, denen bisher anhand von komplizierten CAD-Daten die Konstruktionen mühselig erklärt werden mussten, können diese nun mit eigenen Augen und in 3D live „erleben.“

Intuitiv, individuell und beliebig skalierbar

Das VR-Conferencing-Tool von WeAre ist intuitiv bedienbar, individuell an jeden Kundenwunsch anpassbar und – dank Cloud-Technologie – beliebig skalierbar.

Für eine optimale User Experience setzt WeAre auf starke Partner. Mit dem Unternehmen trisoft informationsmanagement

gmbh aus Seiersberg bei Graz sogar nun auch in Österreich. trisoft ist seit über 20 Jahren der Spezialist für PLM, PDM bzw. technisches Dokumentenmanagement in Österreich und Experte bei der Bestandsdatenübernahme von CAD- und Office-Daten. Mit eigenen VR-Labors im Büro der trisoft können Interessierte in der Praxis ihre eigenen Baugruppen testen und virtuell erleben. Anmeldung und weitere Infos unter:

www.trisoft.at/WeAre



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

trisoft Informationsmanagement GmbH

8054 Graz-Seiersberg
Kärntner Straße 530/2

www.trisoft.at

WeAre GmbH

D-10999 Berlin, Dresdener Straße 11

www.weare-rooms.com

KRIMINELLE WERDEN KREATIVER

NTT hat seinen 2020 Global Threat Intelligence Report veröffentlicht, den mittlerweile achten Jahresbericht des Technologiedienstleisters über alle Arten von Bedrohungen, mit denen Unternehmen weltweit konfrontiert sind.

Die Informationen des 2020 Global Threat Intelligence Report (GTIR) stammen zwar zu einem gewissen Anteil noch aus der Zeit vor Corona, sind aber dennoch sehr aufschlussreich – wurden dafür doch Daten aus Billionen Logs und von Milliarden Angriffen ausgewertet, die zwischen dem 1. Oktober 2018 und dem 30. September 2019 gesammelt wurden. Er zeigt unter anderem, dass Angreifer, trotz aller Anstrengungen von Unternehmen und Organisationen, ihre Cyberabwehr zu stärken, mit immer neueren und automatisierten Angriffsmethoden vorgehen und damit Erfolg haben. Mehr als die Hälfte aller Cyberangriffe 2019 waren demnach eine Kombination aus Web-Application- und anwendungsspezifischen Angriffen – im Jahr zuvor lag die Zahl noch bei 32 Prozent. 20 Prozent der Attacken zielten auf Content-Management-Systeme und über 28 Prozent auf Webseiten. Gerade Unternehmen und Organisationen, die während COVID-19 auf ihre Internetpräsenz – Kundenportale, Retail-Seiten oder andere Webanwendungen – angewiesen sind, laufen Gefahr, zum Ziel von Cyberkriminellen zu werden.

Die Menge der Angriffe hat im beobachteten Zeitraum in allen Industriezweigen zugenommen. Der Technologiesektor liegt mit 25 Prozent aller Angriffe (gegenüber 17 Prozent im Jahr zuvor) jedoch zum ersten Mal auf Platz 1 in der Liste der Angriffsziele, gefolgt vom öffentlichen Bereich mit 16 Prozent.

AUTOMATISIERTE CYBERVERBRECHEN

Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz und maschinell-

lem Lernen sowie Investitionen in die Automatisierung werden die Angriffe immer ausgefeilter. Rund 21 Prozent der entdeckten Malware nutzt die Form eines Schwachstellen-Scanners. Zudem haben Botnets wie Mirai, IoTroop und Echobot bei der Automatisierung Fortschritte gemacht und so ihre Verbreitungsmöglichkeiten massiv verbessert. Mirai und IoTroop sind zudem dafür bekannt, dass sie sich durch IoT-Angriffe verbreiten – das Botnetz nutzt dabei infizierte Geräte, um das Netzwerk auf weitere Geräte zu scannen und diese zu infizieren. Besonders schwer wiegt, dass alte, seit Jahren aufgedeckte Schwachstellen, die von Unternehmen und Organisationen noch nicht gepatcht wurden, die Kriminellen magnetisch anziehen. Wer seine Hausaufgaben in diesem Bereich nicht macht, darf sich später nicht wundern.

Was sich NTT zufolge hinsichtlich des Einflusses der Corona-Krise auf die Cybersicherheit mit Bestimmtheit bereits jetzt sagen lässt: Webseiten, die sich als „offizielle“ Quelle für COVID-19-Informationen ausgeben, aber Exploit-Kits und/oder Malware hosten, werden von den Cyberkriminellen mit einer unglaublichen Geschwindigkeit erstellt. Teilweise entstehen pro Tag über 2.000 solcher Fake-Seiten. „Unsere laufenden Projekte und die zahlreichen Anfragen von heimischen Unternehmen zeigen deutlich, dass das Thema Security durch die Corona-Krise noch stärker in den Fokus gerückt ist. Cyberkriminelle werden auch hierzulande immer kreativer und versuchen, die aktuelle Situation auszunutzen. Von Spam-, Phishing- und Malware-Kampagnen bis hin zu Deepfake-Angriffen ist hier alles vertreten. Natürlich bieten Unternehmen oder öffentliche Organisationen, die viele unterschiedliche Technologien einsetzen, Angreifern auch mehr Angriffsfläche. Hier ist mehr denn je ein einheitlicher Security-Ansatz gefordert“, so Roman Oberauer, Vice President Go to Market & Technical Services bei NTT Austria. RNF



Roman Oberauer,
Vice President
Go to Market &
Technical Services
bei NTT Austria

INFO-BOX

Der Global Threat Intelligence Report

Der 2020 GTIR bietet Unternehmen einen umfassenden Überblick über die Cyberbedrohungslandschaft sowie Trends in verschiedenen Branchen und Regionen und ist online verfügbar. www.hello.global.ntt

WER A SAGT, MUSS AUCH B SAGEN

Oder in diesem Fall: Wer digitale Transformation und Cloud nutzen will, muss sich auch um Datensicherheit, Backup und Datenschutz kümmern. Das hat sich zwar mittlerweile herumgesprochen, beherzigt wird es aber nicht immer.

Die digitale Transformation und damit die Nutzung von Services und Angeboten aus der Cloud standen schon vor der derzeit herrschenden Krise ganz oben auf der Agenda vieler Unternehmen. Was dabei aber leider nur allzu oft hintangestellt wird, das ist die Sicherstellung des IT-Betriebes im Ernstfall, wenn die lokale oder entfernte Hard- oder Software – aus welchem Grund auch immer, es gibt ja genug – einmal nicht das tun, was sie sollen. Und auch der Datenschutz gehört nicht zu den Lieblingsthemen der Firmen. Veeam Software, Anbieter von Backup-Lösungen für Cloud-Datenmanagement, hat deshalb für seinen „Veeam Data Protection Trends Report 2020“ 1.500 Unternehmen rund um den Globus nach ihrem aktuellen Ansatz in Bezug auf Datenschutz und -management befragt.

ALTE TECHNOLOGIEN PASSEN NICHT ZU NEUEN KONZEPTEN

Den Daten zufolge wird fast die Hälfte aller Unternehmen weltweit in ihrer digitalen Transformation durch unzuverlässige und veraltete Legacy-Technologien beeinträchtigt, die nicht für die Cloud-Welt geschaffen wurden, ohne sich über die negativen Auswirkungen auf ihr Geschäft vollständig im Klaren zu sein. Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen (weltweit 95 %) erleidet unerwartete Ausfälle, die im Durchschnitt 117 Minuten andauern. Dabei schreiben Organisationen 51 % ihrer Daten eine hohe Priorität zu: Eine einstündige Ausfallzeit einer Anwendung mit „hoher Priorität“ kostet Veeam zufolge schätzungsweise 67.651 US-Dollar, bei einer mit „normaler Priorität“ liegt der Betrag bei 61.642 US-Dollar. Dies veranschaulicht sehr deutlich, dass alle Daten wichtig sind, sodass Ausfallzeiten im heutigen Geschäftsumfeld an keiner Stelle toleriert werden dürfen.

LIEBER KEIN „MUT ZUR LÜCKE“

Außerdem geben 44 % der Befragten an, dass fehlende Fähigkeiten oder Fachkenntnisse des IT-Personals ihre Organisation daran hindern oder gehindert haben, die digitale Transformation voranzutreiben. Betrachtet man nur die Zahlen aus der DACH-Region liegt dieser Wert mit 49 % sogar noch höher. Noch besorgniserregender ist das Ergebnis, dass weltweit 73 % der Unternehmen eine „Verfügbar-

keitslücke“ (Firmen können Anwendungen nicht so schnell wiederherstellen, wie sie eigentlich müssten) sowie 69 % eine „Schutzlücke“ (ein Missverhältnis zwischen der Häufigkeit der Datensicherung und der noch tolerierbaren Menge an verlorenen Daten nach einem Ausfall) aufweisen. Im DACH-Raum liegen diese Zahlen mit 68 % sowie 61 % zwar niedriger, sind aber trotzdem kein Grund zum Freudentaumel.



Die Conclusio von Veeam: Für einen nachweislich modernisierten Datenschutzplan benötigt eine Organisation eine umfassende Lösung, die Cloud-, virtuelles sowie physisches Datenmanagement für jede Anwendung und alle Daten in jeder Cloud unterstützt. Da hat das Unternehmen sicher nicht ganz unrecht – und glücklicherweise bietet es genau so etwas an. RNF

INFO-BOX

Über den Report

Für den Veeam Data Protection Trends Report 2020 wurden von den Marktforschern von Vanson Bourne Anfang 2020 1.550 zufällig ausgewählte Führungskräfte und IT-Entscheider in 22 Ländern befragt, darunter auch Österreich. Der vollständige Report bietet noch viele weitere Details und kann nach einer Registrierung unter dem nachfolgenden Link heruntergeladen werden:

go.veeam.com/wp-data-protection-trends-2020

IOT-INTEGRATION IN ERP-LÖSUNGEN

Der Business-Software-Spezialist KUMAVISION bietet für seine ERP-Branchenlösungen für Fertigungsindustrie und Medizintechnikhersteller eine nahtlose IoT-Integration an. Unternehmen gewinnen damit Kalkulations- und Planungssicherheit, steigern die Auftragstransparenz und verbessern ihren Kundenservice.

Die auf Microsoft Dynamics 365 basierenden ERP-Lösungen nutzen dabei den Cloud-Service Microsoft Azure IoT Central, der ebenfalls Teil der Microsoft-Plattform für Unternehmen ist. Darüber kommunizieren herstellerunabhängig IoT-basierte Sensoren und Devices mit der ERP-Software.

stehen in der ERP-Branchensoftware direkt zur Verfügung und lassen sich einfach ausgeben. Ein weiterer Vorteil: Die Auslastung der einzelnen Maschinen ist jederzeit sichtbar. Maschinen und Geräte im Feld, also im Einsatz vor Ort bei Kunden, bilden ein weiteres Einsatzgebiet für die IoT-Integration und die Basis für neue Geschäftsmodelle wie Pay-per-Use.

Maschinen werden nicht verkauft, sondern vermietet. Die Abrechnung erfolgt nutzungsabhängig. Daten wie Betriebsstunden, Stückzahlen oder Vorgänge werden über IoT kontinuierlich an Hersteller übertragen. Die ERP-Software von KUMAVISION bereitet darauf aufbauend automatisch die Abrechnung vor.

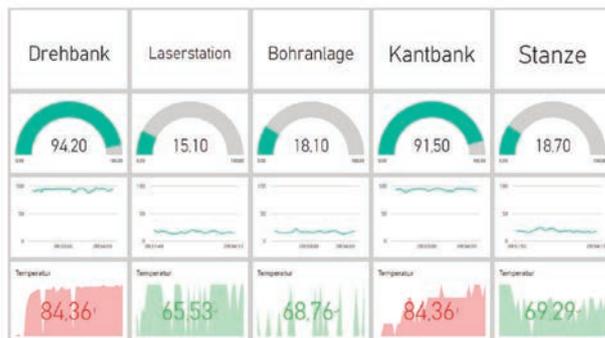
IOT-INTEGRATION FÜR BESSEREN KUNDENSERVICE

Predictive Maintenance ermöglicht es, die Wartung von Maschinen und Geräten nicht mehr nach festen Intervallen, sondern bedarfsabhängig durchzuführen. Über das Internet der Dinge vernetzte Sensoren überwachen den Betriebszustand kontinuierlich und übermitteln so z. B. Drehzahl, Vibrationen oder Temperatur an den Hersteller. Erkennt die ERP-Software Auffälligkeiten, startet sie einen Workflow, der einen Service-

auftrag erstellt, den zuständigen Servicetechniker digital benachrichtigt und die für die Wartung erforderlichen Teile im Lager ordert.

Die IoT-Integration ermöglicht damit eine enge Kundenbindung, die nicht nach dem Verkauf endet und die Kundenzufriedenheit durch einen besseren Service stärkt. KUMAVISION hat das IoT-Team mit Consultants und Technologie-Experten weiter ausgebaut. In einem IoT-Sparring werden gemeinsam mit Kunden Chancen und Wege identifiziert. Ziel ist es, bereits nach wenigen Wochen an einem Proof of Concept IoT-Lösungen in der Praxis zu überprüfen und Business-Mehrwerte zu zeigen.

KUMAVISION: ERP meets IoT



Die IoT-Integration in die ERP-Software von KUMAVISION ermöglicht die Digitalisierung zahlreicher Prozesse.

EFFIZIENZVORTEILE IN VERSCHIEDENEN EINSATZGEBIETEN

In Produktion und Lager lassen sich damit beispielsweise Umgebungsbedingungen wie Temperatur und Luftfeuchtigkeit protokollieren und direkt den jeweiligen Fertigungsaufträgen zuordnen, womit die Einhaltung von Vorschriften automatisch dokumentiert wird. Ebenso ist es möglich, die Drehzahlen von Fräsmaschinen oder die Temperaturkurve von Trocknungsöfen über IoT-Sensoren zu erfassen und an die ERP-Software zu übertragen. Über eine RFID-basierte Werkzeugerkennung ist jederzeit nachvollziehbar, welcher Fertigungsauftrag an welcher Maschine ausgeführt wurde. Alle QS-relevanten Informationen

LEONI SOFTWARE GMBH

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 27 Jahren über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.

Effizienz ohne Kompromisse

■ Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Stefan Fraissler als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert.

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

Grenzenlose Möglichkeiten

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen. Angefangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierten Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen. Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung, die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, eine Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten.

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



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

Neue Version use™ 10.3

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

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

Eine weitere Neuheit ist der Ressourcen-Manager für die übersichtliche Steuerung des Produktionsprozesses. Er dient dazu, Aufträge auf der Zeitschiene abzubilden, um somit die benötigte Kapazität auf Arbeitsgruppen feinzusteuern.

Weitere Neuerungen gab es auch im Bereich der Zeiterfassung. Mit dem Rapport wurde ein neues Modul für Baustellen- und Montageberichte entwickelt. Mit neuen Funktionen zum Kopieren und Einfügen ganzer Gruppen und der Erweiterung der Zusatz-

kostenberechnung mit Gewicht und Landanalyse wurde auch das Vertriebsmodul erweitert. Darüber hinaus wurde das Handbuch komplett überarbeitet und ein Screenshot integriert, der für eine verbesserte Erklärung der Themen sorgt.

use™ ERP als Lehrmittel

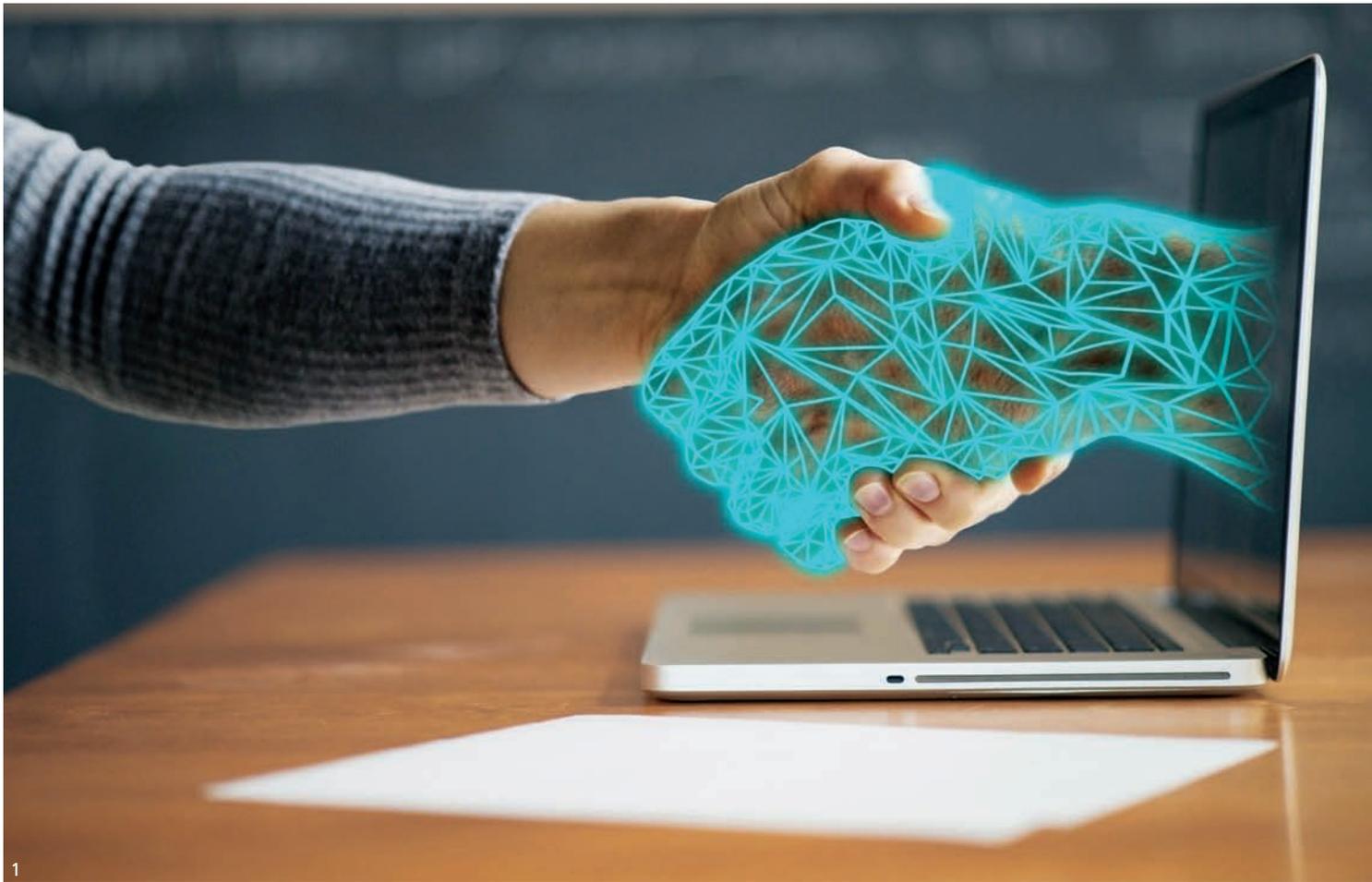
use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZWI in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 129 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Leoni Software GmbH

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



CRM ALS STRATEGISCHES TOOL

Beim österreichischen Elektrogroßhändler Rexel Austria dreht sich alles um die optimale Kundenbetreuung. Die ist heute ohne ein modernes, ausgereiftes CRM-System nicht mehr denkbar.

Im Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen rund um die Energie hat sich die französische Rexel-Gruppe international einen Namen gemacht: 27.000 Angestellte in 2.000 Niederlassungen in 26 Ländern erwirtschaften einen konsolidierten Umsatz von über 13 Mrd. Euro. Aber auch die Österreich-Dependance kann sich sehen lassen: Die Rexel Austria GmbH mit Hauptsitz in Wien beschäftigt 650 Mitarbeiter in 17 Niederlassungen, die einen Umsatz von über 366 Mio. Euro erzielen. Für Kunden aus

Gewerbe und Industrie gibt es die verschiedensten Produktsortimente, technische Lösungen und Managementlösungen. Das Portfolio umfasst innovative Anwendungen und Technologien zur Verwaltung des Energieverbrauchs wie intelligente Energiemessung oder Geräte zur Energie- und Fernüberwachung, energieeffiziente Produkte wie LED-Beleuchtung, Wärmepumpen und drehzahlvariable Antriebe sowie Dienstleistungen, Monitoring und Finanzierungen. Die Zentrallager findet man in Weißkirchen an



der Traun und in Wien. Neben den 41.500 ständig in den Lagern verfügbaren Artikeln stehen den Kunden in einem Webshop 170.000 Artikel zur Verfügung. Bestellungen, die in Weißkirchen bis 18 Uhr eingehen, werden am nächsten Tag in ganz Österreich ausgeliefert. Die Mitarbeiter der Rexel Austria GmbH orientieren sich am österreichischen Markt vertriebsmäßig an den Marken Schacke und Regro. Dabei betreut Schacke das Gewerbe, also etwa die Elektriker. Ein Geschäft, bei dem persönliche Kontakte eine große Rolle spielen. Der industrielle Bereich wird von Regro betreut und beliefert. Rexel liefert im Hintergrund ein gemeinsames Backoffice mit den zentralen Funktionen wie IT, Einkauf und Stammdaten, Finance und Controlling sowie die Logistik und Human Resources. Als echter Multi-Channel-Partner stellt Rexel den Kunden für Bestellungen zahlreiche Vertriebskanäle zur Verfügung: Telefon, Webshop, mobile App und EDI sowie den Außendienst und die Niederlassungen.

MIT CRM DIE STÄRKEN AUSSPIELEN

Die IT bietet für alle Unternehmenseinheiten eine einzige

Benutzeroberfläche. „Bei der großen Menge an Aufträgen und Lieferscheinen pro Tag haben wir in der IT eine echte Massendatenabfertigung“, stellt IT-Leiter Alexander Hemmerich fest. „Darum brauchen wir für alle unsere Systeme eine hohe Ausfallsicherheit.“ Denn eines ist klar: Ist etwa der Webshop nicht verfügbar, bestellt der Kunde beim Mitbewerber, weil er die Artikel am nächsten Tag auf der Baustelle braucht. „Es müssen also alle Logistikprozesse und Vertriebskanäle funktionieren. Daher ist ein modernes und ausgereiftes CRM-System für unser Multi-Channel-Kundenbeziehungsmanagement unerlässlich“, weiß der CRM-Verantwortliche Markus Kitzinger und erläutert weiter: „Die von der Digitalisierung am stärksten betroffenen Branchen sind Banken, Versicherungen und Handel, weil Amazon und Co. hier zum Mitbewerber geworden sind. Die arbeiten mit Einkaufsplattformen, alles funktioniert digital, wer braucht also noch einen Außendienst. Unsere Stärke ist aber, dass wir besser sind. Wir haben einen Außendienst, mit uns kann man noch sprechen. Bei uns gibt es noch Rabatte, Services und Dienstleistungen. Und mit uns kann man über den Preis reden.“

ÜBER KUNDENBEZIEHUNGEN

»Wir haben einen Außendienst, mit uns kann man noch sprechen. Bei uns gibt es noch Rabatte, Services und Dienstleistungen. Und mit uns kann man über den Preis reden.«

Markus Kitzinger, CRM-Verantwortlicher bei Rexel Austria

Also beauftragte das Unternehmen nach einer Ausschreibung mit einem ausführlichen Pflichtenheft den Anbieter Sensix mit der Einführung des Microsoft-Dynamics-CRM-Systems. Microsoft war erste Wahl, weil die Rexel-Gruppe weltweit einer der ersten und größten BPOS/Office-365-Kunden war. „Die Vollintegration in Outlook und die Möglichkeit einer Cloud-Lösung gefiel uns zudem außerordentlich gut. Darum Dynamics CRM“, ergänzt Kitzinger. Allerdings meldete der aufgrund seines günstigen Angebots beauftragte CRM-Lieferant nach kurzer Zeit Insolvenz an. Mit dem inzwischen halbfertigen System wandte man sich an den österreichischen Microsoft-Partner FWI, heute Cosmo Consult SI GmbH in Steyr, mit dem man das weitere Vorgehen in einer zweiten Projektphase plante und schließlich umsetzte.

360-GRAD-SICHT AUF DEN KUNDEN

Gemeinsam mit dem CRM-Spezialisten startete man den Echtbetrieb zunächst mit einer On-Premises-Version, was aber zu verschiedenen Problemen führte, sodass man 2017 in die Cloud migrierte. Heute werden 460 User in allen



Unternehmensteilen über das Programm mit den gleichen Kundendaten versorgt. Die Forderung nach einer 360-Grad-Sicht auf den Kunden wird vom CRM optimal erfüllt. Ob Außendienst oder Serviceabteilung, alle verfügen über dieselben Kundeninformationen.

„Früher hatte der Außendienst keinen Zugriff auf das ERP-System und wusste vom Kunden nur das, was er sich in seinen Notizblock geschrieben hat. Jetzt haben wir alle Infos für alle zur Verfügung. Der Innendienst sieht den E-Mail-Verkehr des Außendienstes mit dem Kunden, er sieht, ob, was und wie viel der Kunde über den Webshop bestellt. Früher musste man sich diese Infos im ERP-System zusammensuchen, jetzt hat man alles in einem System, und egal, wer hineinschaut, alle bekommen dieselben Informationen. Niemand kann mehr sagen, das hat mein Kollege gemacht, das weiß ich nicht“, erläutert Hemmerich. Der Zugriff ist natürlich durch Berechtigungskonzepte in Form von Rollenkonzepten gesteuert. Ein Lagermitarbeiter bekommt andere Informationen als das Kreditmanagement, der Innendienst bekommt andere als der Außendienst. So erhält jeder mit einem Klick die Infos, die er für seine Arbeit braucht und die er pflegen kann. „Auf diese Art liefert uns das System echte Mehrwerte“, konstatiert Kitzinger.

Auch den Kundenanlageprozess hat die CRM-Einführung erheblich verbessert. Früher hat der Außendienstmitarbeiter Formulare vom Kunden ausfüllen lassen und mit eigenen Notizen dem Innendienst übergeben, der daraus eine Kundenakte anlegen musste. Dafür gab es verschiedene Formulare und unterschiedliche Anlageprozesse. Notizen verschwanden, Formulare waren nur unvollständig ausgefüllt und der Innendienst musste häufig hinterher telefonieren. Jetzt ist der gesamte Vorgang im CRM-System vereinheitlicht. Alle User müssen online die gleichen Felder ausfüllen, die anschließend einen Workflow durchlaufen. Verträge, vormals in Papierform in einem Ordner

abgelegt, sind heute im CRM den entsprechenden Kunden zugeordnet. Der Außendienst kann jetzt also von unterwegs auf dem Smartphone oder Tablet alles anschauen. Er kennt die Vertragssituation, weiß um offene Posten und kann seinen Kunden exakte Auskünfte geben. Meldet sich ein Kunde telefonisch, identifiziert ihn das System anhand seiner Telefonnummer und es stehen sofort alle Informationen detailliert zur Verfügung.

ÜBER DEN MEHRWERT DES CRM-SYSTEMS

»Früher hatte der Außendienst keinen Zugriff auf das ERP-System und wusste vom Kunden nur das, was er sich in seinen Notizblock geschrieben hat. Jetzt haben wir alle Infos für alle zur Verfügung.«

Alexander Hemmerich, IT-Leiter bei Rexel Austria

AUCH DER WANDEL MUSS ORGANISIERT WERDEN

Bei Rexel werden alle Projekte unter zwei Punkten beleuchtet. Da ist einmal die technische Umsetzung, die Vereinheitlichung, die Kostenoptimierung, also die klassische IT-lastige Sicht auf Systemimplementierungen. Aber jedes System steht und fällt mit den Anwendern und dem Wechsel im Hintergrund. „Darum war für uns von Beginn an wichtig, dass unser IT-Partner das Projekt mit einem Change-Management begleiten konnte. Dafür war aber nicht die IT-Abteilung verantwortlich, die hat nur den technischen Teil zu verantworten“, erklärt der IT-Leiter. Das Change-Management begann damit, dass die Geschäftsführung das Projekt von höchster Stelle initiiert hat, und wurde dann über die Niederlassungs- und Projektleiter in jeder Niederlassung ausgerollt.

Bei den jeweiligen Kick-offs amtierte immer ein Geschäftsführer als Keynote Speaker. „Der Nutzen so eines >>>

CONRAD ELECTRONIC GMBH & CO KG

Conrad Electronic richtet in der aktuellen Kampagne seinen Fokus auf die Digitalisierung des Arbeitsplatzes und den Ausbau seiner professionellen Sourcing Platform. Mit einem Angebot von gut 180.000 Artikeln finden Unternehmen bei dem B2B-Distributor hochwertige Lösungen international renommierter Hersteller.

Die Digitalisierung des Arbeitsplatzes

■ Der Digital Workspace ist eine Herausforderung für alle Unternehmen, Behörden, Institutionen und auch Schulen – unabhängig von Branche und Größe. Egal, ob Informations- und Kommunikationstechnologie, Computer und Zubehör, mobile Endgeräte, Cloud-basierte und Device-unabhängige Lösungen oder Test- und Messtechnik, der Bedarf an digitalen Werkzeugen und Arbeitsmitteln ist vielseitig und allgegenwärtig.

Conrad Electronic konzentriert sich deshalb nicht auf bestimmte Branchen, sondern auf die Art des Arbeitsplatzes: von fest installierten Lösungen für den Büroschreibtisch über mobile Lösungen für den Außendienst, smarte Kommunikations- und Präsentationstools für Meeting- und Konferenzräume, aber auch die grundlegende IT-Infrastruktur, die modernisiert, ersetzt oder neu geschaffen werden muss, um den Anforderungen des modernen Arbeitsplatzes gerecht zu werden.

Steigende Nachfrage nach digitalen Lösungen

„Nicht zuletzt durch den Lockdown aufgrund von COVID-19 wurden viele Unternehmen gezwungen, sehr kurzfristig, dafür aber nachhaltig digitale Lösungen für den Arbeitsalltag zu finden – ob Zugriff auf Firmenserver über den Arbeits-Laptop vom Home-Office aus, mobile Technologien für unterwegs oder Möglichkeiten für telefonische und virtuelle Konferenzen“, sagt Ralf Bühler, Chief Sales Officer B2B bei Conrad Electronic. „Der Bedarf an Lösungen in den Bereichen Computer, Kommunikation und Büroorganisation steigt deshalb stetig an. Durch die drastischen Veränderungen der vergangenen Monate hat sich dieser Trend noch einmal verstärkt. Behörden benötigen digitale Angebote, um den Publikumsverkehr zu reduzieren, Privatleben und Arbeitsplatz verschmelzen miteinander. Die digitale Transformation nimmt richtig Fahrt auf – und wir als Your Sourcing Platform sind ein starker Partner auf dieser Reise für unsere Geschäftskunden.“



Die Corona-Krise verdeutlicht: Plattformökonomie und Digitalisierung sind das Zukunftsmodell. Die Kundenbedürfnisse nach effizienten digitalen Lösungen sind stärker als je zuvor. Geschäftskunden finden bei Conrad alle relevanten Produkte für die digitale Transformation.

Durchdachte Komplettlösungen für unterschiedlichste Einsatzgebiete

Mit der IoT-Plattform Conrad Connect sowie der Expertise in der Gebäudetechnik unterstützt Conrad auch Unternehmen, Behörden und Schulen bei Aufbau, Überwachung sowie Verwaltung der digitalen Infrastruktur. „Wir denken nicht nur in Komponenten, sondern in Komplettlösungen“, so Bühler. Auch im Bereich der Bildung stellt das Home-Schooling Schulen, Lehrer, Schüler und Studierende vor ungeahnte Herausforderungen, denen der Staat mit dem Digitalpaket begegnen will. Das Conrad Education Team hat speziell dafür ein Beratungsprogramm für Bildungseinrichtungen entwickelt, um diese bei der Planung und Umsetzung der Digitalisierung zu unterstützen.

Kompetenter Ansprechpartner für Technik und Elektronik

Seit 1996 ist Conrad Electronic Österreich mit einem Sortiment von mehr als 850.000 Artikeln für Technik und Elektronik im Webshop conrad.at sowie seinen sechs Megastores in Wien Stadlau, Wien Meiselmarkt, Vösendorf, Graz, Linz und Salzburg für Busi-

ness- und Privatkunden direkt in Österreich vertreten. B2B-Kunden profitieren nicht nur von der persönlichen Beratung durch Key Account Manager, Inside Sales und Geschäftskunden-Betreuern in den Megastores, sondern auch von individuell zugeschnittenen eProcurement-Lösungen. Sonderbeschaffungs- und Angebotsservice sowie Termin- und Abrufaufträge ergänzen das umfangreiche Bestell-Portfolio. Abgerundet wird das Angebot durch professionelle Lieferprozesse, zu denen unter anderem die 24-Stunden-Standardlieferung für Geschäftskunden oder auch Click & Collect gehören. Am Ende des Beschaffungsprozesses bietet Conrad auch vielfältige Möglichkeiten der elektronischen Rechnungslegung an.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Conrad Electronic GmbH & Co KG

4600 Wels, Durisolstraße 2

Tel.: +43/50/20 40 40

Fax: +43/50/20 40 44

sales@conrad.at, conrad.at



» Projekt lässt sich nur von Führungskräften vermitteln. Und Projektleiter sollte derjenige werden, der das größte Interesse daran hat, dass das System auch funktioniert. Der wird sich bemühen, dass er das bekommt, was er haben will“, beschreibt Markus Kitzinger die Überlegungen. Wichtig ist auch, dass der IT-Partner Unternehmen und Branche versteht, denn eine Bank tickt völlig anders als Automotive oder der Lebensmittelhandel. „Darum muss man den Wandel selbst schaffen. Die IT-Berater müssen eher im Hintergrund stehen und Tipps zum Projekt und zum Umgang damit geben. Wir haben während der Einführung einen Vertriebs- und Abwicklungsprozess mitgemacht und unsere Verkäufer während des Wandels vertriebstechnisch geschult“, fügt Kitzinger hinzu.

ERFOLGREICHES PROJEKT MIT ECHTEM MEHRWERT

Mit diesem Vorgehen ist die CRM-Implementierung im gesamten Unternehmen angekommen und akzeptiert, denn der Systemnutzen und die Vorteile sind für jeden greifbar. Allein der direkte Zugriff aus dem CRM-System auf den Webshop bietet dem Außendienst einen Mehrwert. Der kann jetzt vor Ort auf seinem Mobilgerät die gesamte interne Webshop-Ansicht seines Kunden mit allen Angeboten und Bestellungen, Bestellbestätigungen und Lieferscheinen und vielem mehr aufrufen. Ebenso ist der Webshop an das BI-System angebunden und man kann auf diesem Weg Berichte erstellen und ausdrucken. Der Außendienst kann im CRM die Kunden markieren, die in eine Marketing-Aktion einbezogen werden sollen. Das Marketing exportiert die Daten und kann so einen Newsletter exakt an die ausgesuchten Adressen verschicken. „CRM gilt bei uns im Rahmen der Digitalisierung als strategisches Tool“, weiß Hemmerich. So wird es auch zur Abbildung von Churn Alerts und zur Unterstützung des Churn-Managements eingesetzt. „Wir haben jetzt ein System, das läuft, das stabil läuft. Wir werden von Cosmo

Consult sehr gut betreut und es wird uns schnell geholfen, wenn es einmal ein Problem gibt. Es wurde umgesetzt, was wir uns gewünscht haben und wir haben immer einen Ansprechpartner, an den wir uns wenden können“, resümiert der IT-Leiter das erfolgreiche Projekt. Und Kitzinger ergänzt: „Wir waren in der glücklichen Lage, den Implementierungspartner auszuwählen, dabei haben sich die Spezialisten von Cosmo Consult als sehr pragmatisch herausgestellt. Von Beginn an haben wir auf einer sehr partnerschaftlichen Basis zusammengearbeitet. Eine Zusammenarbeit aus Geben und Nehmen, unsere Wünsche und Vorstellungen wurden ebenso berücksichtigt, wie deren Ratschläge und konstruktive Kritiken auf unserer Seite. Es bestehen kurze, bodenständige Wege, nichts wird verkompliziert. So ein Projekt steht und fällt mit dem Implementierungspartner. Und das hat hier gepasst.“ ■

INFO-BOX

Über Cosmo Consult

Seit mehr als 20 Jahren modernisiert das österreichische Unternehmen Cosmo Consult Geschäftsprozesse und IT-Strukturen durch die Einführung und Betreuung von Businesslösungen. Die Plattform umfasst neben Microsoft-Dynamics-ERP- und CRM-Systemen auch digitale Lösungen aus Bereichen wie Data & Analytics, Künstliche Intelligenz, Collaboration oder Industrie 4.0. Die Systeme laufen flexibel in der Cloud oder traditionell im eigenen Rechenzentrum. Sie stehen im Büro oder mobil auf Smartphones und Tablets bereit. Die Branchenlösungen für Fertigungsindustrie, Dienstleistungsbetriebe, Bauwirtschaft und Handel sind zukunftssicher, ganzheitlich ausgerichtet und praxisbewährt. Als End-to-End-Lösungsanbieter kann Cosmo Consult damit alle Geschäftsvorgänge der Kunden lückenlos mit modernsten Lösungen abbilden.

www.cosmoconsult.com

RE – SYSTEMS ITAAS GMBH

Markus Reitshammer ist seit 1998 IT-Unternehmer. Seinen öffentlichen Aussagen ist zu entnehmen, dass er und seine Mitarbeiter sich verpflichtet fühlen, an der IT-Grundversorgung unseres Landes zu arbeiten. NEW BUSINESS wollte mehr wissen.

IT-Grundversorgung unserer Wirtschaft

■ Herr Reitshammer, welchen Stellenwert messen Sie der IT für unsere Wirtschaft bei?

Die IT in ihrer Gesamtheit, vom einfachen Arbeitsplatz bis zur komplexen Gesamtlösung mit künstlicher Intelligenz und Cloud-Systemen – hat sich längst in allen Bereichen der Wirtschaft zu einem wichtigen Infrastrukturbaukasten wie die Stromversorgung und das Straßennetz entwickelt. Es zeichnet sich seit Längerem ab, dass zum Beispiel eine gute Internetanbindung für die regionale Arbeitsplatzschaffung ein elementarer Faktor ist. Viele Gemeinden tragen diesem Aspekt Rechnung und bauen die Infrastruktur entsprechend aus.

Mit dem Internetzugang allein ist es freilich noch nicht getan. Gerade in den letzten Monaten hat sich gezeigt, dass ein gutes Endgerät, eine Webcam, Mikrofon und die entsprechende – sichere und stabile – Softwarelösung für Konferenzen und Anbindung an das Firmennetzwerk zu den wirtschaftlichen Grundbedürfnissen zählen. Dadurch konnten nicht nur zahlreiche Arbeitsplätze während dieser besonderen Zeit erhalten, sondern auch wichtige Leistungen für unsere Gesellschaft im Allgemeinen aufrechterhalten werden.

Die Rufe nach mehr Digitalisierung rufen auch Kritiker auf den Plan, welche den Entfall von Arbeitsplätzen durch die Digitalisierung und Automatisierung befürchten oder auch die Vorteile der Digitalisierung primär für die Großkonzerne sehen.

Ich sehe dies differenzierter. Unter dem Schlagwort der Digitalisierung, genauso wie Cloud Computing, werden zahlreiche verschiedene Lösungen mit unterschiedlichsten Größenordnungen und Komplexitätsstufen zusammengefasst. Während in der Öffentlichkeit von der Digitalisierung erst seit einigen Jahren die Rede ist, stehen meine Unternehmen seit 1998 im Zeichen der Digitalisierung. Freilich haben sich über die Jahrzehnte hinweg die konkreten Lösungswege stark verändert. Standen Ende der 1990er-Jahre E-Mail und



Re – Systems sichert die IT-Grundversorgung und damit einen störungsfreien Geschäftsbetrieb.

der Internetzugang im Fokus, sprechen wir heute von Künstlicher Intelligenz und Cloud Computing sowie Business Intelligence. Über all die Jahre stellen darüber hinaus die lokale Infrastruktur wie Clients, Server, Speichermöglichkeiten etc. die Basis für die digitalen Lösungen dar. Und mit lokaler Infrastruktur meine ich auch Cloud-Lösungen wie zum Beispiel unsere inn.cloud oder auch als IT-Service (IT-Infrastruktur inkl. Hard- und Software sowie Dienstleistung, Anm. d. R.) bereitgestellte IT-Systeme, zum Beispiel aus unserer Re – Systems ITaaS GmbH.

Die meisten Unternehmer sind sich der Notwendigkeit einer modernen IT bewusst, wollen oder können sich dennoch nicht hauptberuflich damit auseinandersetzen. Dazu kommt der Fachkräftemangel im IT-Bereich. Wie können sich Unternehmer dieses Dilemmas entledigen?

Jeder Unternehmer und seine Mitarbeitenden stellen selbstverständlich sein Kerngeschäft in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit – das ist absolut logisch und sinnvoll. Wir als Kunden profitieren von spezialisierten Unternehmen, welche ihr Kerngeschäft beherrschen. Und so ist es die logische Konsequenz, dass Unternehmen sich ihrerseits Spezialisten ins Haus holen, um Bereiche wie die Digitalisierung mit all ihren Facetten professionell bedienen zu lassen.

Wertvolle Personal- und Zeitressourcen für fachfremde Aufgaben wie die IT zu investieren, ist nicht effizient. Es macht viel mehr Sinn,



diese Bereiche an Partner abzugeben, welche hauptberuflich in und an der Digitalisierung arbeiten. Je nach Unternehmensgröße kann es hilfreich sein, einen internen IT-Verantwortlichen zu benennen. Dieser muss an sich kein IT-Tiefenwissen haben – jedoch die Kompetenz, den Überblick zu wahren, die Alltagsfragen intern zu klären, zu kanalisieren und so die Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister zu optimieren.

Bzgl. IT-Fachkräftemangel: Auch der Begriff IT-Fachkraft pauschaliert extrem. Inzwischen werden eine Unzahl an verschiedenen IT-Fähigkeiten benötigt, die ein einzelner Generalist in der erforderlichen Tiefe nicht abbilden kann. Auch wir als IT-Systemhaus beschäftigen IT-Fachkräfte mit unterschiedlichen Kompetenzen und Skills – erst im Zusammenspiel dieser Talente können exzellente Lösungen bereitgestellt werden. Und ja, einige dieser Kompetenzen sind nach wie vor rar am Arbeitsmarkt. So sind auch wir laufend auf der Suche nach Talenten für unser Team. Vom Disponenten bis zum Projekttechniker. Vom 1st Level Supporter bis hin zum ERP Consultant.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Re – Systems ITaaS GmbH

6020 Innsbruck, Leopoldstraße 45

Tel.: +43/512/58 04 47

info@re-systems.com

www.re-systems.com

GLOBESYSTEMS BUSINESS SOFTWARE GMBH

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

Maßgeschneiderte Lösungen

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

ERP-Softwarelösung passt sich an Unternehmen an

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

Der globemanager umfasst typische Komponenten wie Lagerbuchhaltung, Auftragsbearbeitung, Produktion, Zeiterfassung, Organizer, Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Ressourcenplaner und weitere Module, mit denen der tägliche Ablauf und das Controlling eines gesamten Unternehmens abgedeckt werden können. Die Vorteile des globemanager liegen auf der Hand: Dieser passt sich zu 100 Prozent an die jeweilige Branche bzw. Organisation an. Außerdem ist er unschlagbar in puncto Individualität und Flexibilität.

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

Rundum zufriedene Kunden

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

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

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

In allen Bereichen überzeugt

Die Firma Mehler Elektrotechnik Ges.m.b.H ist ein Familienbetrieb mit Standort Wolfers bei Steyr. Die rund 220 Mitarbeiter fertigen Niederspannungsschaltanlagen, Zähler- und Messschränke sowie Verteil- und Kommunikationsschranke. „Als Produktionsbetrieb mit 17.000 eigenen Artikeln, die über den nationalen und internationalen Elektrogroßhandel vertrieben werden, gab es die Herausforderung, den Direktkontakt mit den



Mag. Thomas Erler, Geschäftsführer der globesystems Business Software GmbH

Kunden und die Abrechnung über den Elektrogroßhandel im System abzubilden. Spezielle Kalkulationen und das automatische Auspreisen von Ausschreibungen in einem Gesamtsystem galt es zu vereinen“, schildert Markus Hauptmann, EDV-Verantwortlicher bei Mehler, die Problemlage.

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

globesystems[®]
Business Software

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

globesystems Business Software GmbH

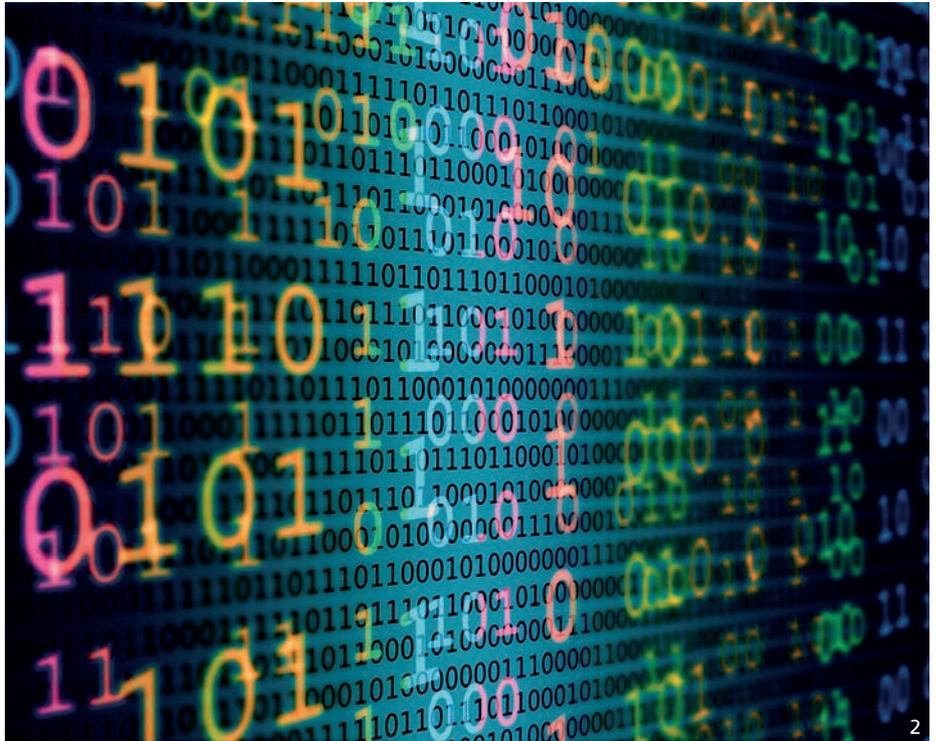
Hannesgrub Nord 30

4911 Tumeltsham

Tel.: +43/7752/810 50-0

office@globesystems.net

www.globesystems.net



» IDEE WIRD REALITÄT

Den öffentlichen Startschuss zum Projekt gab der deutsche Wirtschaftsminister Peter Altmaier am 29. Oktober 2019 auf dem Digitalgipfel 2019 in Dortmund. Am 4. Juni 2020 stellte der Unterstützerkreis aus Politik, Forschung und Industrie nun unter Schirmherrschaft der deutschen und französischen Wirtschaftsministerien die nächste Stufe vor: GAIA-X gründet eine internationale Non-Profit-Organisation in der Rechtsform AISBL (Association internationale sans but lucratif) mit Sitz in Brüssel, die als handlungs- und rechtsfähige juristische Person den Aufbau des Netzwerks vorantreiben wird. Ziel von GAIA-X ist es, in einem transparenten und offenen europäischen Prozess viele kleine geografisch verteilte Edge-Rechenzentren mit offener Cloud-Anbindung aufzubauen, die eine neue Klasse von industriellen Anwendungen ermöglichen.

Die Friedhelm Loh Group ist mit ihrer Tochtergesellschaft German Edge Cloud eines der Gründungsmitglieder, gemeinsam mit jeweils elf deutschen und elf französischen Unternehmen, Institutionen und Vereinigungen. Dazu zählen unter anderem die Fraunhofer-Gesellschaft, Atos, Bosch, die Deutsche Telekom, SAP, BMW und Siemens. Die Gründungsmitglieder bilden ein gemeinsames Projektteam, das die neue Organisation bis Ende September dieses Jahres gründen wird. Ihr Vorhaben besiegelten die Mitglieder am 4. Juni 2020 in einem gemeinsamen sogenannten „Letter of Intent“.

„Wir danken dem Wirtschaftsministerium für die Initiative und Unterstützung. Mit GAIA-X schaffen wir in Europa einen Raum für besseren Schutz geistigen Eigentums. Das können Politik und Industrie nur gemeinsam erreichen. Wir müssen jetzt handeln. Die Gründung der Organisation ist der nächste Schritt, den wir mit Engagement unterstützen“, sagt Friedhelm Loh.

GAIA-X-LÖSUNG BEREITS AM MARKT

Rasch gehandelt hat die Friedhelm Loh Group schon auf technologischer Seite: Die F.L.G.-Unternehmen German Edge Cloud und Rittal haben mit dem Fraunhofer Institut und Bosch bereits eine Lösung entwickelt und an den Markt gebracht, die als Beitrag zu GAIA-X dient: ONCITE ist das erste schlüsselfertige Edge-Cloud-Rechenzentrum für echtzeitfähige und datensouveräne Industrie-4.0-Anwendungsszenarien. Die mit dem Innovation Champions Award 2020 prämierte Lösung speichert und verarbeitet Daten nahezu in Echtzeit in der Produktion („on premise“) und harmonisiert die Daten für Analysen auf Basis künstlicher Intelligenz (KI). Mittelständische Zulieferer können ihre Werke bei voller Datensouveränität mit den digitalen Produktionsplattformen ihrer Abnehmer, beispielsweise der Automobilhersteller, vernetzen.

Unternehmen können so mit kürzester Anlaufzeit ihre Produktionsstätten intern und werkübergreifend digital optimieren, Daten wertschöpfend nutzen und für die weitere Nutzung bereitstellen. Dabei behalten die Anwender die volle Souveränität über ihre Daten und können selbst entscheiden, wer Zugriff auf welche Daten erhält und über welche Plattformen und Public Clouds sie sich mit ihren Partnern vernetzen möchten. „ONCITE ist die Antwort auf essenzielle Fragen, die aktuell besonders produzierende Unternehmen beschäftigen. Aber auch in anderen Branchen müssen immer größere Datenmengen sicher bewahrt, selektiert und wertschöpfend verarbeitet werden – beispielsweise im Gesundheitsbereich oder rund um das Thema ‚Smart Living‘. Hier liegt weiteres Potenzial für ONCITE und GAIA-X“, erläutert Sebastian Ritz, Geschäftsführer der German Edge Cloud.

BO

PRAKOM SOFTWARE GMBH

VenDoc aus dem Hause PraKom ist die Softwarelösung aus der Praxis speziell für Handwerk und Handel zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche, ist plattformunabhängig, bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden einfach selbst modifiziert werden.

Die smarte Branchenkomplettlösung

■ Zukunftsweisend, flexibel wie eine Individualsoftware und aus der Praxis: VenDoc, die führende Software für Handwerks- und Handelsbetriebe, zeigt, wie Unternehmensbereiche optimal vernetzt werden können. Ein Rundpaket, welches Branchenprozesse ideal unterstützt, von der Angebotskalkulation über die Materialwirtschaft bis hin zu Rechnungslegung, Zeiterfassung, Servicemanagement, Kassenlösung, Controlling und vielem mehr.

Kalkulieren und Projektieren im Handumdrehen

Durch ein umfangreiches Repertoire modernster Funktionen steigern Sie mit VenDoc nachhaltig die Effizienz beim Erstellen, Kalkulieren und Abwickeln Ihrer Projekte. Das normgerechte Erstellen sowie das Kalkulieren und Auspreisen von A2063-, B2063-, GAEB- und SIA-Ausschreibungen werden zum Kinderspiel. Projekte jeglicher Größe – vom Einfamilienhaus bis zum Großprojekt – können einfach, übersichtlich und schnell abgewickelt werden.

VenDoc Mobile – einfach, intuitiv und offlinefähig

Mit der neuen VenDoc-Mobile-App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeits-

Mit der neuen VenDoc-Mobile-App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeitszeiten sowie Partiestundenbuchungen, Material, Geräteinsatz bis hin zu Fotos und Unterschrift auch offline möglich.

zeiten sowie Partiestundenbuchungen, Material, Geräteinsatz bis hin zu Fotos und Unterschrift auch offline möglich. Dabei können Zusatzinformationen auch einfach über die Spracherkennung erfasst werden, somit gibt es kein lästiges und aufwendiges Tippen mehr. Ist das Gerät online, werden die notwendigen Daten direkt mit der Kundeninfrastruktur ausgetauscht – ein zusätzlicher Cloud-Dienst ist dadurch nicht notwendig. „Bei der Entwicklung standen für uns die intuitive und praxisgerechte Hand-

habung sowie die Offline-Fähigkeit ohne viel ‚Schnickschnack‘ im Vordergrund“, erklärt Hannes Koidl, Gründer und GF von PraKom. „Unsere Kunden sind von den Funktionen und der Einfachheit begeistert.“

Baustellencontrolling – damit Sie das sehen, worauf es ankommt

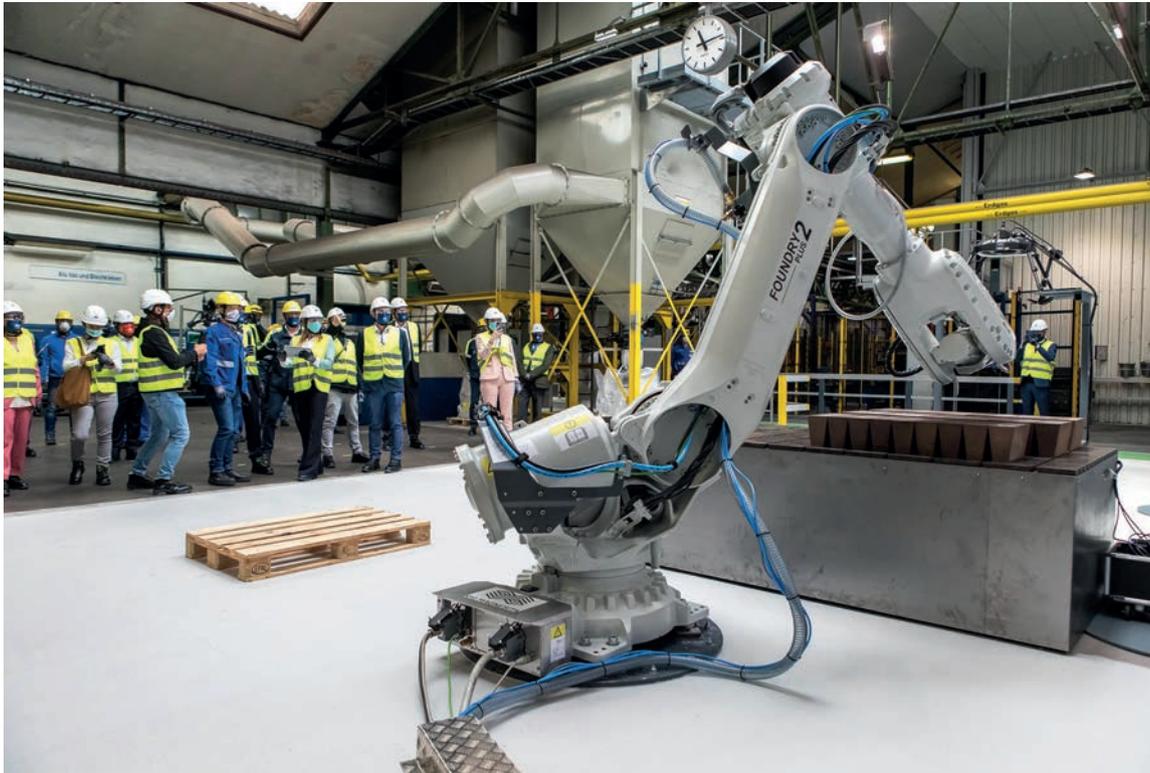
VenDoc bietet eine eindrucksvolle Auswahl an Controlling-Werkzeugen. Mithilfe dieser Hilfsmittel erstellen Sie aussagekräftige Analysen und Auswertungen Ihres Unternehmens innerhalb kürzester Zeit. Sie entscheiden, welche Kennzahlen Sie in welcher Darstellung sehen möchten, und erhalten einen noch nie dagewesenen Überblick über Ihre Baustellen und Ihr Unternehmen.

www.praikom.net



Über 900 Unternehmen sind bereits begeistert von den umfangreichen Funktionen und der Einfachheit der Software.

VENDOC
prakom



DIGITAL FLAGSHIP PLANT

Weltmarktführer RHI Magnesita investiert 50 Millionen Euro in einen historischen Meilenstein. Bei laufendem Betrieb soll am Kärntner Standort Radenthein das weltweit modernste Werk der Feuerfestindustrie entstehen.

RHI Magnesita, österreichischer Weltmarktführer für Feuerfestprodukte und -lösungen, investiert in die Zukunft des Standorts Österreich. Mit der „Digital Flagship Plant Radenthein“ entsteht das modernste Werk der Feuerfestindustrie weltweit. Insgesamt werden rund 50 Millionen Euro in eine hochmoderne Infrastruktur und allumfassende Digitalisierung investiert. Die gesamte Modernisierung wird bei aufrechterm Betrieb durchgeführt. Die neuen Bauabschnitte werden ab Herbst 2021 in Betrieb genommen. Um die neuen Technologien und Systeme optimal nutzen zu können, braucht es völlig neuartige Berufsbilder. Das Werk in Radenthein wird deshalb gleichzeitig zum zentralen Ausbildungshub für die Fachkräfte der Zukunft. Bundesministerin Margarete Schramböck, Herbert Cordt, Chairman RHI Magnesita, und Michael Maier, Bürgermeister von Radenthein, präsentierten das Projekt gemeinsam mit RHI-Magnesita-CEO Stefan Borgas.

AUSBAU DER TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT DURCH MILLIONENINVESTITION IN DIGITALISIERUNG

22 Mio. Euro des Investitionsvolumens fließen in Automatisierung und Prozessoptimierung. Sämtliche schweren Arbeiten, die bis dato manuell erledigt werden mussten, werden in Zukunft von intelligenten Maschinen und Robotern durchgeführt. Die körperliche Belastung für die Produktionsmitarbeiter reduziert sich dadurch enorm, der Fokus ihrer Tätigkeit verlagert sich auf die Steuerung und Optimierung der Prozesse. Dabei werden die Mitarbeiter von einem Manufacturing Execution System (MES) unterstützt. Bisher waren nur einzelne, voneinander getrennte Systeme im Einsatz, die verschiedene Abläufe im Werk unabhängig voneinander gesteuert haben. Mit dem MES kommt ein intelligentes und selbstlernendes Steuerungssystem zum Einsatz, das mit sämtlichen Bereichen des Werkes vernetzt ist, mit diesen kommuniziert und über einen zentralen Kontrollraum gesteuert wird. So ist MES bei-



spielsweise in der Lage, selbstständig notwendige Wartungs- und Reparaturarbeiten zu erkennen und die nötigen Prozesse einzuleiten. Das MES ist das erste seiner Art innerhalb der Branche, das Pilotprojekt wird in den kommenden Jahren auf weitere Werke weltweit ausgerollt.

„Dieser Digitalisierungsschub wird die Produktionskapazität des Werks um 50 Prozent steigern. Im Endausbau werden wir in Zukunft deutlich mehr als 100.000 Tonnen Feuerfestmaterial in Radenthein produzieren“, erklärt Stefan Borgas, CEO RHI Magnesita. „Zusätzlich erhöhen wir massiv die Sicherheit für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Arbeitsplatz sowie die Qualität unserer Produkte. Wir schaffen und sichern hochqualitative Jobs in der österreichischen Industrie, die auch in Zukunft Bestand haben werden“, so Borgas weiter.

Weitere 24,7 Mio. Euro fließen in die Errichtung neuer Infrastruktur. Neben einem Wireless-LAN-System nach modernen Industrieanforderungen, das sämtliche Maschinen vernetzt, werden neue Robotereinheiten und Steinpressen installiert. Herzstück der neuen Infrastruktur sind ein leistungsstarker Tunnelofen und ein hochspezialisierter Shuttleofen für Sonderanfertigungen. In den Öfen werden bei mehr als 1.800 Grad die feuerfesten Hightechprodukte von RHI Magnesita gebrannt. Herbert Cordt, Chairman RHI Magnesita, hebt besonders die Vorbildwirkung der Digital Flagship Plant Radenthein hervor: „Bei dieser Investition zeigt sich unser Vorsprung als Technologieführer und das Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben ihr Wissen zur State-of-the-Art-Technologie aus anderen Branchen, wie etwa der chemischen Industrie oder dem Automotive-Bereich, in die Planung zu >>

Doppelt überzeugend: in Leistung und Preis

Die Embedded-PC-Serie CX52x0 für PLC und Motion Control



DIGITAL DAYS
14. – 15. Juli 2020
Wir sind dabei!

www.beckhoff.at/cx52x0

Mit der Embedded-PC-Serie CX52x0 bietet Beckhoff eine kostengünstige Steuerungskategorie für den universellen Einsatz in der Automatisierung. Die zwei lüfterlosen, hutschienenmontierbaren CPU-Versionen bieten dem Anwender die hohe Rechen- und Grafikleistung der neuen Intel-Atom®-Mehrkern-Generation bei niedrigem Leistungsverbrauch. Die Grundausstattung enthält eine I/O-Schnittstelle für Busklemmen oder EtherCAT-Klemmen, zwei 1.000-MBit/s-Ethernet-Schnittstellen, eine DVI-D-Schnittstelle, vier USB 3.0 Ports sowie eine Multioptionsschnittstelle, die mit verschiedensten Feldbussen bestückbar ist.

New Automation Technology **BECKHOFF**



» diesem Projekt einfließen lassen. Das Ergebnis ist beeindruckend, und die gesamte Feuerfestindustrie wird sich bei zukünftigen Modernisierungen Radenthein zum Vorbild nehmen.“

AUSBILDUNGSHUB FÜR DIGITALE BERUFE

Gleichzeitig steckt RHI Magnesita mehr als eine Million Euro in die Erweiterung des Ausbildungsbetriebs in Radenthein. Der Standort wird zum zentralen digitalen Ausbildungshub für den gesamten deutschsprachigen Raum. Neben den bisherigen Ausbildungsberufen wird ab Herbst 2020 auch der Lehrberuf „Prozesstechnik“ im Werk angeboten.

RHI Magnesita beteiligt sich außerdem am Kärntner Pilotprojekt „Lehre und Studium“. Studierende erhalten nach vier Jahren Regelstudienzeit drei Abschlüsse: den Bachelor of Science in „System Engineering“, einen Lehrabschluss in „Elektrotechnik: Anlagen- und Betriebstechnik“ und einen für den neu eingeführten Lehrberuf „Prozesstechnik“.

„Die Digitalisierung hat unsere Arbeitswelten völlig revolutioniert. Wir verstehen uns als Innovationstreiber, der den Anspruch hat, durch Know-how und technologische Innovation die Grenzen des Machbaren ständig zu verschieben. Dafür brauchen wir motivierte, sehr gut ausgebildete junge Menschen, die diesen neuen Weg gemeinsam mit uns gehen wollen“, erklärt Borgas. Auch Bundesministerin Schramböck ist das neue Ausbildungsangebot für digitale Berufe ein besonderes Anliegen: „2018 habe ich die neuen digitalen Lehrberufe wie beispiels-

weise Prozesstechnik präsentiert. RHI Magnesita hat sofort das Potenzial dieser modernen Ausbildungen erkannt. Der digitale Ausbildungshub in Radenthein ist ein Musterbeispiel, wie man junge Menschen praxisnah optimal auf eine digitale Arbeitswelt vorbereitet.“

AUCH IN ZUKUNFT WIRTSCHAFTSMOTOR FÜR DIE REGION

Die Digitalisierung des Werks Radenthein ist eine klare strategische Entscheidung für den Standort Österreich. Von hier aus werden die Stahl-, Energie-, Chemie- und Glasindustrien Europas auch in Zukunft zuverlässig mit den Produkten von RHI Magnesita beliefert. „Wir sichern damit die reibungslosen Abläufe in Industrien, die sich nicht zuletzt in der COVID-19-Krise als essenziell erwiesen haben“, so Borgas.

Margarete Schramböck betonte die Bedeutung einer solchen Investition in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten: „Die Bundesregierung hat deutliche Maßnahmen gesetzt, um die Wirtschaft in Österreich zu unterstützen und diese Krise zu überstehen. Es freut mich, dass wir die Attraktivität des Standortes Österreich bewahren konnten und dadurch ein weltweit agierendes Unternehmen wie RHI Magnesita auch in Krisenzeiten eine der größten Investitionen ihrer Konzerngeschichte hier tätigt. Es handelt sich dabei um ein nachhaltiges Leuchtturmprojekt im Bereich der Digitalisierung, das eine wichtige Vorbildfunktion für die gesamte österreichische Industrie hat.“

BO



**COSA Xentaur
und hl-trading –
das Top-Team
für Taupunkt-
messung in
Österreich.**

Taupunkt-Transmitter LPDT

**Weltweit kleinster Zwei-Leiter-Taupunktmessumformer
mit Display und voller Benutzeroberfläche.**

- > Messbereiche: -65 bis +20°C TP / -100 bis +20°C TP
- > Große Messgenauigkeit – durch einen proprietären Produktionsprozess, der zu einer sehr dünnen, gut definierten Oxyd-Schicht führt
- > Unübertroffene Temperaturstabilität
- > Schnelle Ansprechzeit – durch sehr kleine Porengeometrie
- > Sehr hohe Resistenz gegen korrosive Gase
- > Schnelles Austrocknen
- > Lange Lebensdauer des Sensors

Messlösungen für die Petrochemie-, Energie-,
Umwelt-, Pharma-, Halbleiter- und Kunststoffindustrie.



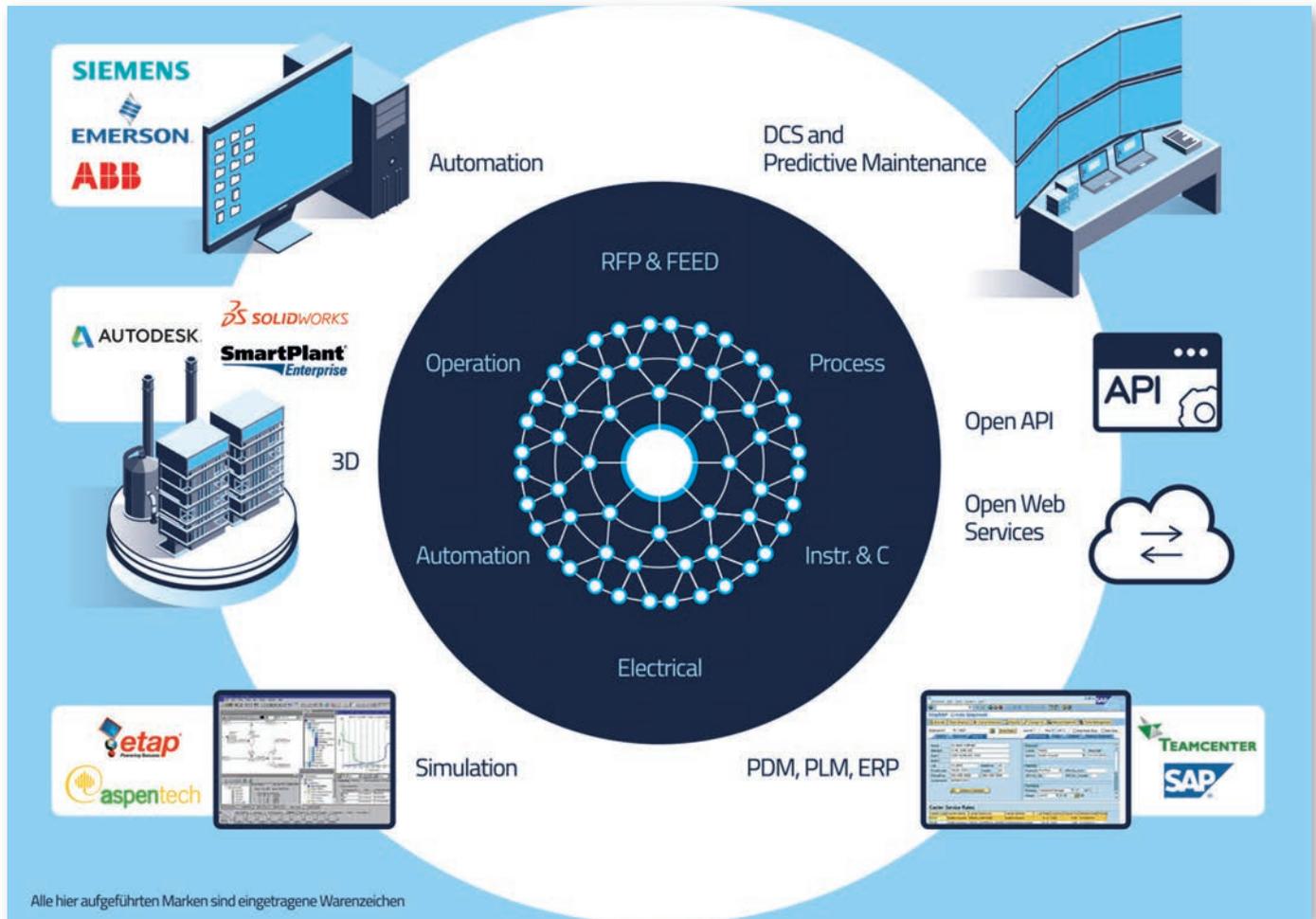
COSA Xentaur steht für robuste und kosteneffektive Instrumentierungssysteme, wenn vom Anwender höchste Messanforderungen verlangt werden.

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





Das universelle Modell in EB ist die Basis für alle Kerndisziplinen des Anlagen-Engineerings und die Kommunikation mit ergänzenden Systemen.

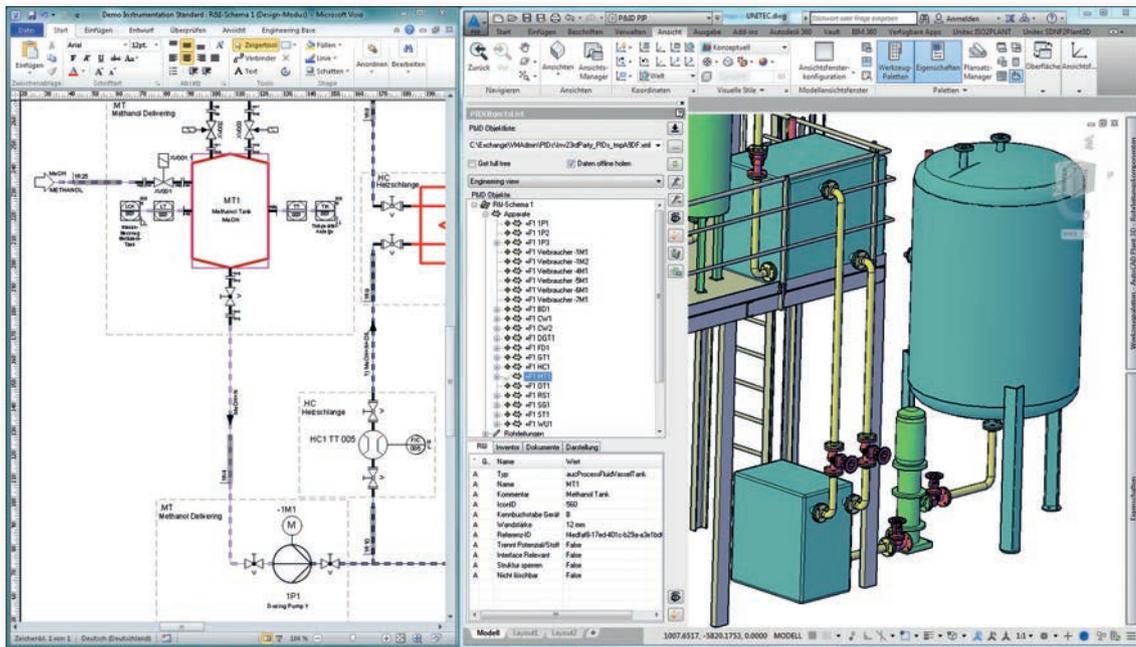
VOM DATENSATZ ZUM 3D-OBJEKT

Mit dem Plant 3D Connector von Aucotecs Engineering Base (EB) ist es nun möglich, Engineering-Daten mit den entsprechenden 3D-Objekten in AutoCAD[®], Solid Edge und Navisworks zu verknüpfen. Damit ist ein geschlossener Datenfluss vom Fließbild bis zur Materialnummer fürs ERP sichergestellt.

Anderungen sind ein ständiger Begleiter des Engineerings von Maschinen und Anlagen. Im gesamten Produktplanungs- und Entstehungsprozess, an dem meist mehrere unterschiedliche Disziplinen und Systeme beteiligt sind, ist die manuelle Nachführung von geänderten Daten in Listen, Zeichnungen und 3D-Modellen nicht nur mit erheblichem Aufwand verbunden, sondern auch mit dem erhöhten Risiko entstehender Dateninkonsistenzen. Die werden oftmals viel zu spät erkannt, weil

die in der Regel hohe Datenkomplexität kaum zu überblicken ist. So geht nicht nur für die Fehlerkorrektur, sondern schon für die Fehlersuche viel kostbare Zeit verloren. Neben Einbußen bei der Daten- und Dokumentationsqualität können auch Stillstandszeiten der Anlagen die Folge sein.

PLANT 3D CONNECTOR SCHLIESST DEN DATENKREIS
Mit automatisiertem, bidirektionalem Datenaustausch zwischen den unterschiedlichen Systemen wird der Planungsprozess



Der Plant 3D Connector verknüpft die Daten von Engineering Base mit 3D-Objekten diverser CAD-Tools innerhalb eines Projektes.

erheblich beschleunigt, und mit der deutlich verbesserten Datenkonsistenz gewinnt auch die Dokumentationsqualität. Solche Verbindungen ermöglicht der Plant 3D Connector zwischen Aucotecs Software-Plattform Engineering Base und dem 3D-CAD-Tool AutoCAD® Plant 3D von AUTODESK, 3D-CAD-Tool Solid Edge von Siemens PLM und dem 3D-Visualisierungstool Navisworks® von Autodesk.

Werden die jeweiligen Systeme mit EB in einem Projekt eingesetzt, können sie über den AutoCAD® Plant 3D Connector automatisiert – und damit sowohl schnell als auch konsistent – die in ihnen erarbeiteten Daten austauschen. Durch die mit dem Connector geschlossene Prozesskette fließen Informationen vom P&ID über 3D ins PLM/ERP-System automatisch, wodurch die Datenkonsistenz sichergestellt wird.

So lassen sich beispielsweise die mit EB im R&I geplanten Apparate, Behälter, Instrumente, Verbraucher, Pumpen oder Armaturen mit den entsprechenden 3D-Objekten in AutoCAD® Plant 3D verknüpfen.

Neben den Eigenschaften der Elemente wird auch die Strukturierung der Elemente übertragen. Damit stehen alle relevanten Informationen ohne zusätzlichen manuellen Aufwand in beiden Systemen zur Verfügung.

Nachdem die Elemente in EB mit jenen in den CAD-Systemen verknüpft sind, werden Änderungen automatisch von einem in das andere System übertragen.

Über die integrierte Navigationsfunktion kann der Anwender von der Darstellung eines Elementes in dem einen System direkt zur Darstellung des Elementes in dem anderen System navigieren. Eine Zoom-Funktion ermöglicht zusätzlich die komfortable Detailansicht eines selektierten Elements.

Dateien (z. B. 3D-Modelle), die in EB an einem Element eingefügt oder mit ihm verlinkt sind, können in den CAD-Systemen direkt aufgerufen bzw. platziert werden, wodurch die Elemente sofort miteinander verbunden werden.

DURCHGÄNGIGER DATENKREIS ERHÖHT EFFIZIENZ

Durch das integrierte Engineering – vom Fließbild über das 3D-Modell bis hin zur Stückliste mit Rückführung der Materialnummer ins PLM/ERP – wird der Datenkreis geschlossen und Synergie geschaffen. Standort- und fachübergreifend können alle am Prozess beteiligten Mitarbeiter deutlich sicherer kommunizieren und erhalten einen viel besseren Überblick über den aktuellen Planungsstand. Mehrfacheingaben sowie zeitraubendes und fehlerintensives Nachpflegen von Änderungen entfallen. Die disziplinübergreifende Durchgängigkeit der Daten verhindert Abstimmungsfehler, Angebote können dadurch schneller und mit höherer Angebotssicherheit abgegeben werden.

BO

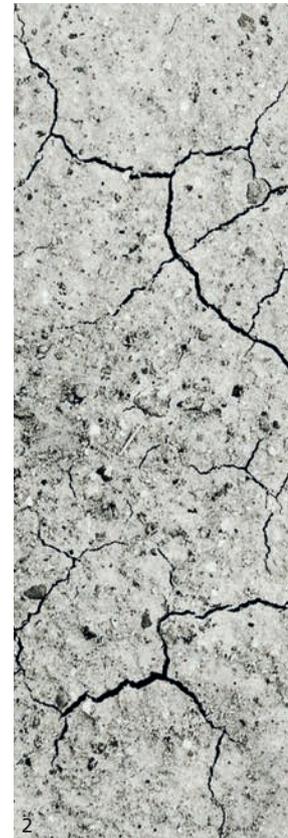
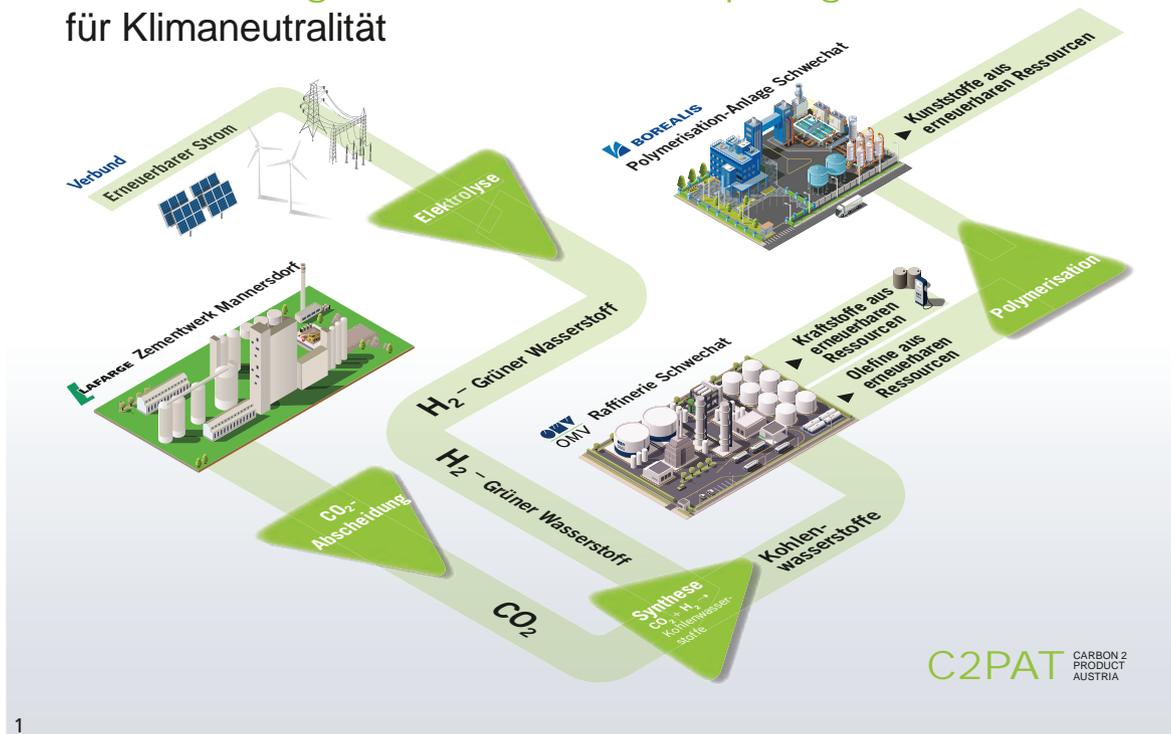
INFO-BOX

10 Prozent Plus zum 35. Geburtstag

Die Aucotec AG, Engineering-Software-Entwickler seit 35 Jahren, ist weiter auf Wachstumskurs. Die vorläufigen Zahlen des Ende März abgelaufenen Geschäftsjahres weisen mit einem Umsatzplus von 10 Prozent im Vergleich zum Allzeithoch des letzten Jahres erneut einen Rekord aus. Im Auftragseingang wurde sogar eine Steigerung von 30 Prozent verzeichnet. Ein weiterer Wachstumstreiber: Die Digitalisierung hat gerade in der Corona-Krise deutlich an Bedeutung gewonnen. Global verteilt und konsistent an einem gemeinsamen Projekt zu arbeiten sowie ein webbasierter Überblick aller Verantwortlichen über die Projektfortschritte sind wichtiger denn je – und Grundprinzipien von Aucotecs Plattform Engineering Base (EB), die in Zeiten von verordnetem Home-Office besonders zum Tragen kommen. Nicht zuletzt dank dieser Entwicklung zeigt sich das Unternehmen auch für die Zukunft vorsichtig optimistisch.

www.aucotec.at

Sektorübergreifende Wertschöpfungskette für Klimaneutralität



KOOPERATION FÜRS KLIMA

Lafarge, OMV, VERBUND und Borealis machen einen wichtigen Schritt am Weg zur Klimaneutralität und starten eine sektorübergreifende Zusammenarbeit für die Abscheidung und Nutzung von CO₂ im großindustriellen Maßstab.

In einer gemeinsamen Absichtserklärung einigen sich die Industrieunternehmen Lafarge, OMV, VERBUND und Borealis auf eine branchenübergreifende Zusammenarbeit im Projekt „Carbon2ProductAustria“, kurz C2PAT. Ziel des Projektes ist die Schaffung einer sektorübergreifenden Wertschöpfungskette sowie die Errichtung einer Anlage im industriellen Maßstab bis 2030, welche eine Abscheidung von nahezu 100 Prozent des jährlichen Ausstoßes im Zementwerk Mannersdorf (NÖ) von 700.000 Tonnen CO₂ ermöglicht. Das abgeschiedene CO₂ stünde so als Ressource zur Verfügung. Mithilfe von Wasserstoff wird das abgeschiedene CO₂ von OMV zu Kohlenwasserstoffen verarbeitet. Hierbei kommt grüner Wasserstoff zum Einsatz, der durch VERBUND in einem Elektrolyseprozess auf Basis von Strom aus erneuerbaren Energien erzeugt wird. Diese

Kohlenwasserstoffe werden im weiteren Produktionsprozess für die Herstellung von Kraftstoffen (OMV) sowie für die Erzeugung hochwertiger Kunststoffe (Borealis) genutzt. Beide Endprodukte basieren somit auf erneuerbaren Rohstoffen und zeigen damit eine funktionierende Weiterverwendung von CO₂ auf. „Wir fühlen uns verpflichtet, eine führende Rolle bei der Reduzierung von Kohlenstoffemissionen und der Umstellung auf eine kohlenstoffarme Baubranche zu übernehmen. Wir arbeiten konsequent und erfolgreich an der Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks unserer Zementwerke, Produkte und Lösungen. Schlussendlich ist eine CO₂-neutrale Zementproduktion nur unter Anwendung bahnbrechender Technologien, wie die Kohlenstoffabscheidung möglich, weshalb wir große Hoffnungen in das C2PAT-Projekt setzen“, betont Lafarge-CEO José Antonio Primo.



NEUE, SEKTORÜBERGREIFENDE WERTSCHÖPFUNGSKETTEN IN SCHLÜSSELINDUSTRIEN ALS WEG ZUR KLIMANEUTRALITÄT

Durch die Umsetzung von C2PAT können die jährlich ausgestoßenen 700.000 Tonnen CO₂ des Lafarge-Zementwerks Mannersdorf von OMV zur Herstellung von synthetischem Kraftstoff genutzt werden. Überdies wollen die Partner einen vollständig zirkulären Kreislauf verfolgen. Mit Borealis als wichtiger Partner kann das abgeschiedene CO₂ zur Produktion von hochwertigem Kunststoff verwendet werden. Dieser wird auf Basis erneuerbarer Rohstoffe erzeugt und eignet sich insbesondere für Recycling. Damit ermöglicht C2PAT einen nahezu geschlossenen CO₂-Kreislauf.

GRÜNER WASSERSTOFF ZUR DEKARBONISIERUNG VON CO₂-INTENSIVEN INDUSTRIEN

Österreichs größtes Stromversorgungsunternehmen, VERBUND, wird in dem Projekt den Strom und den daraus erzeugten grünen Wasserstoff zum Recycling des abgetrennten CO₂ bereitstellen: „Grüner Wasserstoff entsteht durch die Elektrolyse von Wasser unter Einsatz von Strom aus erneuerbaren Energien“, erklärt Michael Strugl, stellvertretender CEO von VERBUND.

„Grüner Wasserstoff bietet ein enormes Potenzial für die Dekarbonisierung von CO₂-intensiven industriellen Prozessen. Um unsere nationalen und globalen Klimaziele erreichen zu können, müssen wir gemeinsam sektorübergreifend arbeiten und unsere Anstrengungen Richtung Dekarbonisierung und Klimaneutralität bündeln.“

Für den nächsten Schritt hin zu einer CO₂-freien Wirtschaft sind richtungsweisende Finanzierungsmöglichkeiten und Rahmenbedingungen entscheidend

Der Erfolg von C2PAT wird wesentlich davon abhängen, ob die notwendigen finanziellen und regulatorischen Rahmenbedingungen sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene geschaffen werden. Mit ihrer ambitionierten Zusammenarbeit zeigen Lafarge, OMV, VERBUND und Borealis eine innovative und tragfähige Lösung für die Transformation hin zu einer CO₂-freien Wirtschaft in Europa auf. Rainer Seele, OMV-Vorstandsvorsitzender und CEO: „Klimaschutz erfordert Innovation und Kooperation. Mit diesem Projekt kombinieren wir beides und zeigen, dass durch den Einsatz neuer Technologien Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz Hand in Hand gehen können. CO₂ ist nicht nur ein Treibhausgas, das wir reduzieren müssen, es ist auch ein wertvoller Rohstoff, aus dem wir synthetische Kraftstoffe und Ausgangsstoffe für die chemische Industrie herstellen können.“

KREISLAUFWIRTSCHAFT MIT DEM ZIEL DER CO₂-REDUKTION

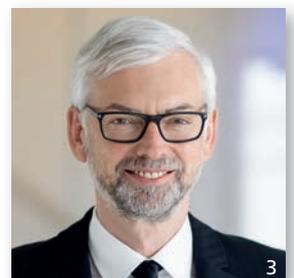
„Das Konzept der Kreislaufwirtschaft verlangt von uns, das Gesamtsystem zu betrachten, und nicht aus Bequemlichkeit die einfacheren, linearen Optionen zu verfolgen“, kommentiert Alfred Stern, CEO von Borealis. „Die Kunststoffindustrie kann einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten: durch materialbedingte Gewichtsreduzierung, durch Minimierung von Lebensmittelabfällen und durch den Übergang zu einer gut durchdachten Kreislaufwirtschaft, die die CO₂-Emissionen reduziert. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Industriepartnern den Wandel hin zu einer nahezu CO₂-freien Industrie voranzutreiben.“

VM

GEMEINSAM KRÄFTE BÜNDELN

»Grüner Wasserstoff bietet ein enormes Potenzial für die Dekarbonisierung von CO₂-intensiven industriellen Prozessen. Um unsere nationalen und globalen Klimaziele erreichen zu können, müssen wir gemeinsam sektorübergreifend arbeiten und unsere Anstrengungen Richtung Dekarbonisierung und Klimaneutralität bündeln.«

Michael Strugl, stv. CEO von VERBUND



3

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Vom Exoskelett aus ultraleichten Karbonfasern über begehbare Solarzellen aus recyceltem Kunststoff bis hin zu Temperaturüberwachungsrelais mit kleinstem Platzbedarf – die Produkt-Highlights im Juli und August.

Happy Birthday YuMi

Mit seiner Einführung im Jahr 2015 war YuMi zunächst für die Kleinteilmontage konzipiert. Inzwischen hat der kollaborative Roboter in den unterschiedlichsten Anwendungen und in vielen Branchen Pionierarbeit geleistet sowie neue Möglichkeiten für die robotergestützte Automatisierung eröffnet. Da YuMi sperrige und teure Sicherheitsmaßnahmen wie Zäune bei vielen Applikationen überflüssig macht, hat der kollaborative Roboter dazu beigetragen, physische und psychologische Barrieren, die Menschen von Robotern trennen, abzubauen. Nicht zuletzt gründet YuMIs Beliebtheit im „freundlichen“ Design, das die Größe und die Bewegungen eines Werkmitarbeiters imitiert. Auch seine extrem leichten, weich gepolsterten Arme ermöglichen es ihm, sicherer und schneller als andere Cobots zu agieren. „Unsere Vision mit YuMi haben wir vor fünf Jahren klar umrissen: Wir wollten einen neuen Standard in der kollaborativen Robotik setzen. Mit einer Roboterlösung, die Hand in Hand mit Menschen agieren kann, bei vielen Applikationen ohne weitere Schutzmaßnahmen auskommt sowie einfach zu installieren und zu bedienen ist“, sagt Sami Atiya, Mitglied des ABB-Konzernvorstands und verantwortlich für den Geschäftsbereich Robotik und Fertigungsautomation. „YuMi hat sich schnell großer Beliebtheit erfreut und gleichzeitig eine neue Kategorie kleiner kollaborativer Roboter geschaffen, die sich ideal für Materialhandhabung, Montage und Inspektion eignen. Dank YuMi kommt kollaborative Robotik in immer mehr Anwendungen zum Einsatz, von der Fertigung bis hin zum Gesundheitswesen und darüber hinaus.“

<https://new.abb.com/at>



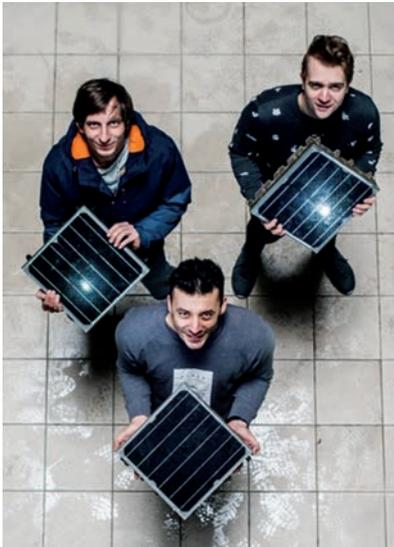
Exoskelett aus Karbonfasern

Der bei der Entwicklung von Roboter-Exoskeletten weltweit führende Augsburger Hersteller German Bionic präsentiert die neueste Generation seines intelligenten Kraftanzugs. Das Cray X der 4. Generation ist aus ultraleichten Karbonfasern hergestellt. Es unterstützt Arbeiter beim Heben schwerer Lasten bis zu 28 kg, indem es aktiv deren Bewegungen verstärkt und so den unteren Rücken vor Überlastungen schützt. Per Cloud-Schnittstelle lässt es sich mit dem industriellen Internet der Dinge und der Smart Factory vernetzen. Das flexible Robotics-as-a-Service-Preismodell macht das Cray X für jedes Unternehmen, vom Handwerksbetrieb bis zum Dax-Konzern, erschwinglich. Zudem sparen Unternehmen durch den Einsatz des Cray X Kosten ein, da Verletzungsrisiken und Ausfallzeiten von Mitarbeitern signifikant reduziert werden.

www.germanbionic.com

Solarstrom aus dem Boden

Alles begann mit einer einfachen, aber innovativen Idee: Warum nicht begehbare Wege aus recyceltem Kunststoff statt Beton herstellen? Und was wäre, wenn diese auch Sonnenenergie erzeugen könnten? Nach vielen Jahren Forschung haben drei junge und ehrgeizige Ingenieure diesen Traum wahr gemacht und gewinnen nun Energie aus Solarzellen, die in den Boden eingelassen sind. Platio-Solarzellen – alle in der EU entwickelt und hergestellt – bestehen zu 90 % aus recyceltem Kunststoff. Sichere Niederspannung und gehärtete Glasfliesen mit Anti-Rutsch-Beschichtung sorgen für maximale Sicherheit. Die nachhaltige und unabhängige Energiequelle versorgt verschiedene



Geräte – von Handy-Ladegeräten über E-Fahrräder bis hin zu E-Autos – mit Strom. Auch öffentliche Infrastruktur, wie zum Beispiel Bürogebäude und Einkaufszentren können dank einer gebrauchsfertigen Lösung, dem Platio Green Building System (GBS), mit Strom versorgt werden.

www.platiosolar.com

Automatisierte Palettiervorgänge

Als Gesamtlösungs-Spezialist erweitert die TAT-Technom-Antriebstechnik GmbH laufend die Einsatzmöglichkeiten ihrer kollaborierenden Roboter des Herstellers Techman Robot (TM). Mit dem TM Palletizing Operator wird nun die Automatisierung von Palettiervorgängen ermöglicht. Der TM Palletizing Operator eignet sich mit seinem integrierten TM12-Roboterarm – mit einer Nutzlast von bis zu 12 kg und einen Arbeitsbereich von 1,3 m – vor allem für die verarbeitende Industrie. Mithilfe einer integrierten siebten Achse stapelt der Palettierer bis zu sieben Kartons (oder andere Produkte und Behälter) pro Minute auf zwei Palettierstationen bis zu einer Höhe von max. 1.900 mm. Dank eines intelligenten visuellen Systems ermöglicht die All-in-one-Lösung eine automatische Positionskorrektur der zu handhabenden Objekte und Palettenpositionen. Über eine Teleskopsäule passt sich der Operator von selbst an die aktuelle Höhe der Palette an. Der gewünschte Palettiervorgang wird vom Benutzer über einen Touchscreen einfach und schnell eingerichtet. Die Software TMstudio Palletizing Wizard verfügt über die Möglichkeit einer Palettierungssimulation und eines Kollisions-tests im Voraus, womit die Abläufe optimal konfiguriert und die Dauer des Palettierens verkürzt werden können.

www.tat.at



Fotos: Platio, Techman Robot, NUM, ELESAGANTER



Standardlösung für das Unrundschleifen

NUM hat seine Rundschleifsoftware NUMgrind, die ein anwendungsspezifisches Element der bekannten Flexium+ CNC-Plattform des Unternehmens ist, um die Funktionalität des Unrundschleifens erweitert. Das Unrundschleifen wird in einer Vielzahl von automatisierten Fertigungsanwendungen eingesetzt, wie z. B. bei der Herstellung von Nockenwellen, Kurbelwellen, Nocken und Exzenterwellen. Es ist jedoch eine äußerst komplexe Aufgabe, da die unrunde Kontur zu ständig wechselnden Eingriffs- und Bewegungsbedingungen zwischen Schleifscheibe und Werkstück führt. Im Gegensatz zu herkömmlichen CAD/CAM-Arbeitsplatz-Werkzeugen zur Erzeugung von CNC-Werkzeugmaschinen-Steuerungsprogrammen ist NUMgrind für den Einsatz in der Produktionsumgebung vorgesehen. Es ermöglicht dem Werkstattpersonal, alltägliche Bearbeitungsaufgaben sehr schnell und effizient zu erledigen – und die Arbeit kann problemlos auf mehrere Personen und mehrere Maschinen verteilt werden. Die NUMgrind-HMI kann natürlich auch auf einem Büro-PC betrieben werden. Es können anwendungsabhängige Projekte und die entsprechenden ISO-Teileprogramme erstellt, mit der Simulationssoftware Flexium 3D von NUM getestet und auf die Zielmaschine übertragen werden.

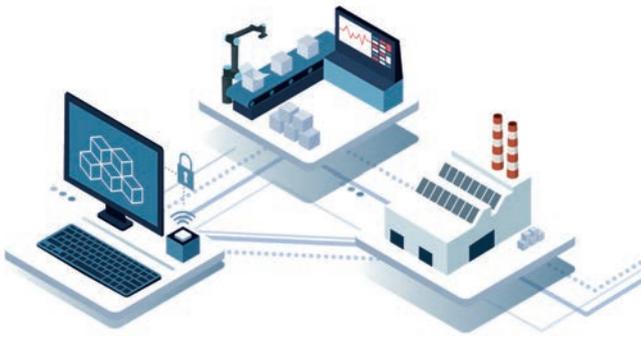
www.num.com

Durchflussanzeige mit Sensor

Die neuen HVF-E Durchflussanzeigen mit Sensor von ELESAGANTER kommen überall dort zum Einsatz, wo bei Maschinen Durchflussmessungen durchgeführt werden müssen, beispielsweise bei Bewässerungssystemen, Heiz- bzw. Kühlsystemen, Maschinen, die Wasser und Reinigungsmittel mischen, oder bei der automatischen Flüssigkeitsbeladung von Tanks. Die Durchflussanzeige inklusive Sensor kann in jeder Position angebracht werden und der Flüssigkeitsdurchfluss dank des Borosilikat-Glases jederzeit eingesehen werden. Der Induktivsensor, der vollständig vom Flüssigkeitsdurchflussbereich abgetrennt ist, liest den Durchfluss an den beiden am Rotor befestigten Metallclips ab. Diese geben eine Frequenzvariation ab, die durch Anschluss an eine SPS in einen ablesbaren Durchflusswert umgewandelt wird. Die Wiederholbarkeit der Messungen beträgt $\pm 3\%$, bezogen auf die vollständige Frequenzskala.

www.elesa-ganter.at





Schnittstelle für UR-Cobots

Die kollaborierenden Roboter von Universal Robots (UR) unterstützen jetzt den offenen Schnittstellenstandard OPC UA. Der norwegische UR+ Partner Rocketfarm hat dafür eine Softwarelösung entwickelt, die Anwender sowohl clientseitig über den Roboter als auch serverseitig konfigurieren können. Damit sind die UR-Cobots mit allen OPC-UA-fähigen Geräten kompatibel. Dies ermöglicht einen sichereren Datentransfer sowie eine bessere digitale Einbindung der Cobots in Fertigungsumgebungen. „OPC UA etabliert sich zunehmend als Voraussetzung für die Realisierung von Industrie-4.0-Projekten sowie als zuverlässiger Standard für die Industriekommunikation“, erklärt Helmut Schmid, Geschäftsführer Universal Robots (Germany) GmbH und Sales Director West- und Nordeuropa. „Indem wir die entsprechende Kompatibilität unserer Cobots gewährleisten, ermöglichen wir Anwendern, ihre Robotiklösungen besser in vernetzte Produktionsumgebungen zu integrieren. Dadurch profitieren sie mitunter von effizienteren Monitoring- und Controlling-Prozessen. Auch die Anbindung an SAP-Systeme ist möglich.“

www.universal-robots.com/de
www.rocketfarm.no

Mehr Funktionen auf kleinerem Raum

Siemens Smart Infrastructure hat seine Temperaturüberwachungsrelais aus dem Sirius-Portfolio innoviert. Die neuen Geräte der Reihe 3RS2 sind in analoger und digitaler Ausführung



erhältlich. Sie messen mittels Sensoren unter anderem die Temperatur in industriellen Schaltschränken, von Motoren-, Lager- und Getriebeölen oder Kühlflüssigkeiten. Damit verhindern sie Anlagenstörungen oder -schäden, die durch ein Unter- oder Überschreiten bestimmter Grenzwerte entstehen können. Auch Heizungs-, Klima- und Lüftungsanlagen, Solarkollektoren, Wärmepumpen oder Warmwasserversorgungen lassen sich damit überwachen. Die Geräte der neuen Reihe Sirius 3RS2 sind unter anderem für Anwendungen der Sicherheitstechnik bis SIL 1 / PL c, den Einsatz in Industrieöfen sowie zur Überwachung von Brennern und für ATEX-Anforderungen zugelassen.

www.siemens.com

UV-Wellenlängen sicher und genau erkennen

Die Überwachung von UV-Quellen ist eine wichtige Vorsichtsmaßnahme, um beim Umgang mit der kurzwelligen Strahlung Gesundheitsschäden zu vermeiden. Bei der Wasseraufbereitung schreibt der Deutsche Verband des Gas- und Wasserfaches



(DVGW) ein solches Monitoring sogar vor. Die dafür nötigen SiC-Detektoren sind bei LASER COMPONENTS erhältlich. Der Hersteller ifw optronics GmbH aus Jena ist eines der wenigen Unternehmen weltweit, das diese Bauteile produziert. Siliziumcarbid(SiC)-Photodioden eignen sich besonders gut zur Detektion von UV-Licht. Ihre spektrale Empfindlichkeit beschränkt sich auf den Bereich zwischen 205 und 355 nm. Sichtbare und langwellige Strahlungsanteile verursachen also kein störendes „Hintergrundrauschen“. Zudem sind diese Photodioden besonders robust. Sogar hohe Dosen (bis zu 1.000 W/m²) oder der Einsatz bei hohen Temperaturen haben nur geringen Einfluss auf die Detektorleistung. Die Bauteile weisen eine hervorragende Langzeitstabilität auf. Durch entsprechende Filter lässt sich der Detektionsbereich weiter eingrenzen.

www.lasercomponents.com/de

Behalten Sie die **Kontrolle**
mit unseren
SAP®-Lösungen für den
Zoll und Außenhandel



MIT **INHOUSE STRATEGIE** SCHNELLER REAGIEREN

Maßgeschneiderte Integration und direkte
Betreuung durch unsere Spezialisten

50 JAHRE **prodata**
www.prodata.at

Mehr Digitalisierung, mehr Kundenerlebnis



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

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

NEW BUSINESS



TIROL



© Blue Code International AG



© Standortagentur Tirol

- Ein ganz großer Coup: RateBoard wird Teil der italienischen Zucchetti Group
- Bluecode und Secure Payment Technologies im Fokus der Förderlandschaft
- Stärkung des Life-Science-Standorts Tirol



2015 brachten Matthias Trenkwaldner und Simon Falkensteiner eine revolutionäre Revenue-Management-Software auf den Markt. 2020 ist dem Innsbrucker Start-up der erfolgreiche Exit gelungen.

Ein ganz großer Coup.

Die offiziellen Zahlen, welche die Entwicklung der Coronavirus-Erkrankungen in Österreich betrachten, sehen gut aus. Allerdings ist selbst mit einem (positiv betrachteten) voraussichtlichen Ende der Pandemie in Österreich das Tal für die Hotellerie – insbesondere im Westen Österreichs – noch lange nicht durchschritten.

In einem neuen Resort-Paper betrachtet MRP hotels insbesondere die Auswirkungen der Corona-Pandemie und der damit einhergehenden Grenzsicherungen und Einreisebestimmungen auf Österreichs Ferienhotellerie. Martin Schaffer, Geschäftsführer und Partner von MRP hotels, sieht starke Unterschiede zwischen dem Osten und Westen Österreichs: „Der Inlandsanteil an hei-

mischen Touristen ist in den westlichen Bundesländern traditionell sehr niedrig. Tirol ist hier besonders hervorzuheben – mit nur 9 Prozent Inlandsanteil ist das Bundesland besonders stark von den Grenzsicherungen betroffen.“ Im Jahresverlauf ist ein Umsatzrückgang im Jahresverlauf von ca. 50 Prozent oder mehr nicht mehr auszuschließen. Daher sind gerade jetzt durchdachte Preisstra-

Foto: Victor Malyshev/fotovm.at (1)



Großer Dank an Team und Partner

»Wir sind für die letzten fünf Jahre sehr dankbar. In dieser bewegten Zeit durften wir mit einem herausragenden Team zusammenarbeiten, Unternehmen mit Weitblick zu unseren Partnern zählen und das Vertrauen vieler Kunden genießen.«

Matthias Trenkwalder und Simon Falkensteiner,
Gründer der RateBoard GmbH

ner. „Wir bei RateBoard wollen diesen Umstand ändern und unterstützen die Hotels mit unserer Software bei der idealen Preisfindung. Durch eine einfache Benutzeroberfläche kann so das Angebot optimal an die Nachfrage angepasst werden.“

RateBoard ermöglicht es, automatisiert den optimalen Preis für den richtigen Gast zum richtigen Zeitpunkt zu eruiieren. Basierend auf zahlreichen Daten aus unterschiedlichen Systemen werden Faktoren wie z. B. das Wetter, die Preise der anderen Marktteilnehmer und Events berücksichtigt. Die Ergebnisse der Berechnungen sind in einem übersichtlichen Dashboard dargestellt und erlauben so eine effiziente Preisgestaltung für noch unbelegte Zimmer. Per Knopfdruck können die neu ermittelten Preise anschließend in verschiedene, externe Systeme übertragen werden. Diese dynamischen Preise ersetzen statische Preislisten, die jährlich im Voraus erstellt werden, und mit denen es kaum bzw. äußerst mühsam möglich ist, kurzfristig auf Markt- bzw. Nachfrageveränderungen zu reagieren. Zusätzlich bietet RateBoard dem Hotelier ein Dashboard an, um KPIs wie Umsatz, Auslastung und Buchungsprognosen in Echtzeit analysieren und aktuelle Daten über seinen Vertrieb gewinnen zu können.

RateBoard wird Teil der Zucchetti Group

Nicht einmal fünf Jahre hat es von der Gründung von RateBoard bis zum erfolgreichen Verkauf der Beteiligung an einen strategischen Investor, kurz „Trade Sale“, gedauert. Das Innsbrucker Start-up ist mit seiner Hotel-Revenue-Manager-

ment-Software in den Fokus des italienischen Softwarehauses Zucchetti Group gerückt und hat kurz darauf ein attraktives Übernahmeangebot erhalten. Die Investoren aus Gründerfonds, Falkensteiner Ventures und Next-Floor Ventures sowie Simon Falkensteiner und Matthias Trenkwalder übertragen ihre Anteile im Zuge des Verkaufs zur Gänze an Zucchetti.



„Nachdem wir RateBoard bereits in den vergangenen Jahren intensiv begleiten durften, freuen wir uns sehr, dass wir nun auch beim Exit erfolgreich unterstützen konnten“, freut sich Roman Reicha, Partner bei Brandl & Talos Rechtsanwälte, die RateBoard im Übernahmeprozess beraten haben. „Der Verkauf an Zucchetti ist eine großartige Sache für RateBoard und die gesamte österreichi-

tegien und fundierte Finanzentscheidungen von enormer Bedeutung. Die revolutionäre Technologie des Unternehmens RateBoard kann der Hotellerie in diesen schweren Zeiten entscheidende Unterstützung bieten. Begonnen hat die Erfolgsgeschichte des Innsbrucker Start-ups jedoch Jahre vor der aktuellen Krisenzeit.

Durchblick in der chaotischen Welt der Preisentscheidungen

Das von Simon Falkensteiner und Matthias Trenkwalder im Jahr 2015 gegründete Unternehmen entwickelt und vertreibt eine webbasierte Pricing-Software für die Individualhotellerie und mittelständische Ketten. „Viele Hotels treffen Preisentscheidungen immer noch aus dem Bauch heraus. Deswegen bleiben leider vielfach Zimmer leer oder werden zu einem zu günstigen Preis zu früh ausverkauft“, erklärt Simon Falkenstei-

sche Start-up-Szene: Der Exit zeigt, dass sich auch Top-Industrieunternehmen aus dem Ausland mit heimischen Jungunternehmen auseinandersetzen.“

Schnelleres Wachstum für Zucchetti – aber RateBoard bleibt in Österreich

Zucchetti integriert die Software von RateBoard in deren umfangreiches Produktportfolio und baut den Bereich „Hospitality and Retail“ damit weiter aus. Die Gründer Simon Falkensteiner und Matthias Trenkwaller sowie die 20 Mitarbeiter des Unternehmens bleiben weiterhin an den beiden österreichischen Standorten in Innsbruck und Wien beschäftigt.

„RateBoard hat eine sehr innovative Lösung entwickelt, die dem Management von Hotels und Hotelketten echte Vorteile bringt; aus diesem Grund hatten wir bereits einen Handelsvertrag für den Vertrieb ihrer Dienstleistungen unterzeichnet, der den besten Tarif empfiehlt“, sagt Angelo Guaragni, Direktor von Zucchetti Horeca. „Diese Übernahme ermöglicht es uns, diese Synergie weiter zu verstärken und zu optimieren und unseren Kunden eine integrierte Lösung mit den anderen Komponenten unseres Angebots für die Welt der Gastfreundschaft anzubieten. Zucchetti und RateBoard haben sich der Öffentlichkeit

zum ersten Mal als Teil derselben Gruppe auf dem Hotel Revenue Forum, das am 23. Januar 2020 in Mailand stattfand, vorgestellt.“

„Zucchetti, ein bewährter italienischer Marktführer im Horeca-Bereich (Anm.: Hotel/Restaurant/Café), kann durch die Übernahme einer international bekannten Marke wie RateBoard auch weltweit schneller wachsen“, sagt Enrico Itri, COO von Zucchetti International. „In unserer Strategie für 2020 wollen wir den weltweiten Horeca-Markt nicht nur für ERP- und HR-Anwendungen verbessern, sondern auch für spezifische Lösungen für vertikale Märkte wie Hotellerie.“ Simon Falkensteiner und Mat-

thias Trenkwaller bestätigen: „Wir sind für die letzten fünf Jahre sehr dankbar. In dieser bewegten Zeit durften wir mit einem herausragenden Team zusammenarbeiten, Unternehmen mit Weitblick zu unseren Partnern zählen und das Vertrauen vieler Kunden genießen. Nur dadurch war es uns möglich, zu wachsen und RateBoard als führendes Revenue-Management-System in Mitteleuropa zu etablieren. Nun freuen wir uns, mit der Zucchetti-Gruppe den idealen Partner gefunden zu haben, um gemeinsam noch weiter zu expandieren und in den kommenden Jahren Tausende Hotels von unserer Lösung zu überzeugen.“



1



2





Überplanmäßige Entwicklung im vergangenen Jahr

Erst 2018 erhielt RateBoard ein Investment von aws Gründerfonds, Falkensteiner Ventures und Next-Floor Ventures zur Umsetzung der Wachstumspläne. Mit dem Investment wurde die Expansion im DACH-Raum und in Italien weiter vorangetrieben und die technologische Weiterentwicklung der Plattform mit zusätzlichen intelligenten Features umgesetzt. Seither sind die Nutzerzahlen auf das Sechsfache angewachsen und es wurde ein monatliches zweistelliges Umsatzwachstum erwirtschaftet. Neben vielen anderen Auszeichnungen wurde RateBoard nicht zuletzt

deshalb von TIC (Travel Industry Club) und VIR (Verband Internet Reisevertrieb) im November 2019 unter die Top drei der erfolgreichsten Travel Start-ups in der DACH-Region gewählt.

Ralf Kunzmann, Geschäftsführer aws Gründerfonds, meint: „RateBoard hat sich erstaunlich schnell in den Sweetspot eines internationalen Strategen hineinentwickelt. Es ist eine gute Chance für die Gründer, das Unternehmen nachhaltig auf Wachstumskurs zu führen und nun noch schneller zu skalieren. Als VC ist unsere Rolle immer ‚Wegbegleiter auf Zeit‘ und wir sind stolz auf den in so kurzer Zeit durch Simon Falkensteiner und Matthias Trenkwalder

realisierten Exiterfolg! Aktives Beteiligungsmanagement spielt dabei für uns eine wichtige Rolle. Bernhard Ungerböck hat als zuständiger Investment-Manager gemeinsam mit den beiden Gründern wesentliche Eckpfeiler des schnell und stark wachsenden Start-ups mitgestaltet und Entwicklungsimpulse ins Unternehmen getragen. Wir sind davon überzeugt, dass die beiden Gründer auch weiterhin einen so steilen Erfolgsweg vor sich haben, und sind schon gespannt auf die weitere Entwicklung!“

Auch Erich Falkensteiner, Geschäftsführer Falkensteiner Ventures, ist von dem großen Potenzial der Innsbrucker Technologie überzeugt. „Das Thema Revenue-Management ist ein unglaublich spannender Bereich für die Hotellerie. Ein Bereich, der nicht nur derzeit relevant für jeden Hotelier ist, sondern auch immenses Zukunftspotenzial hat. Daher war für mich von Anfang an klar, dass ich dieses Thema unterstützen möchte. Auch beim Verkauf war es mir wichtig, den richtigen Partner für RateBoard zu finden. Daher freue ich mich auch, dass RateBoard mit Zucchetti einen so starken und passenden Exitpartner gefunden hat. Ich bin mir sicher, dass RateBoard gemeinsam mit Zucchetti eine erfolgreiche Zukunft bevorsteht.“

BO

INFO-BOX

Über Zucchetti Group

Mit einem Umsatz von über 850 Millionen Euro im Jahr 2019 und mehr als 400.000 Kunden ist Zucchetti das führende italienische Softwareunternehmen. In der Gruppe arbeiten mehr als 6.000 Personen, von denen 1.500 ausschließlich in der Forschung und Entwicklung tätig sind. Das Angebot von Zucchetti umfasst mehr als 1.700 Lösungen, darunter Software, Hardware und innovative Dienstleistungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen jeder Branche und Größe sowie von Fachleuten zugeschnitten sind. Insbesondere: Buchhaltungs- und Steuerlösungen, ERP- und Personalverwaltungslösungen (Personal- und Sozialwesen, Workforce Management, Travel&Fleet, Safety&Security); Dokumentenmanagement und elektronische Rechnungsstellung, Business Intelligence, CRM und E-Commerce, Arbeitssicherheits- und Zugangskontrollsysteme, Anwendungen für vertikale Märkte (Einzelhandel, Gdo und Horeca). Zucchetti ist auch ein Anbieter von Zeitstempel- und digitalen Signaturdiensten für die Validierung elektronischer Dokumente und ist akkreditierter Registrar bei AgID. Bei der Vermarktung ihrer Produkte, beim Vor- und Nachverkauf, bei der Schulung und Aktualisierung hat die Gruppe mehr als 1.500 Partner, von denen 350 im Ausland in mehr als 50 Ländern tätig sind.

www.zucchetti.com



3

Das Biotech-Unternehmen ViraTherapeutics entwickelt innovative Therapien zur Behandlung von Krebs auf rund 1.350 m² neu eingerichteter Labor- und Bürofläche in Rum bei Innsbruck.

Stärkung des Life-Science-Standorts Tirol.

Das biopharmazeutische Unternehmen ViraTherapeutics hat einen hohen einstelligen Millionenbetrag in einen neuen Standort in Rum bei Innsbruck investiert und diesen im März bezogen. Für die Weiterentwicklung einer innovativen Technologie zur Behandlung von Krebs stehen dem Unternehmen nun modernste Forschungslabore auf einer Fläche von rund 700 m² sowie Büroflächen im Umfang von 650 m² zur Verfügung. Mit der Betriebserweiterung einher geht ein Ausbau der Arbeitsplätze von zuvor 20 Beschäftigten auf mittelfristig rund 35 Mitarbeiter. Die Standortagentur Tirol konnte ViraTherapeutics, an dem das Pharmaunternehmen Boehringer Ingelheim seit September 2018 alle Anteile hält, bei der Suche und Auswahl des neuen Standortes sowie den zugehörigen Behördenkontakten unterstützen.



Enge Zusammenarbeit mit Medizinischer Universität Innsbruck

„Am neuen Standort arbeiten wir unter ausgezeichneten Bedingungen daran, unsere Technologie für eine effektive

und nebenwirkungsarme Behandlung von Krebs weiterzuentwickeln. Vor allem können wir einen zentralen Wettbewerbsvorteil von ViraTherapeutics weiter stärken, das ist die enge Zusammenarbeit mit der herausragenden Krebsforschung an der Medizinischen

Universität Innsbruck sowie mit den Tirol Kliniken“, berichtet Lisa Egerer, die gemeinsam mit Knut Elbers die Geschäfte von ViraTherapeutics führt. Die von ViraTherapeutics entwickelte Therapie setzt auf den Einsatz sogenannter onkolytischer Viren. Diese können Krebszellen solider Tumore zerstören, ohne gesunde Zellen anzugreifen. Ein spezifischer Wirkmechanismus sorgt dafür, dass zudem das Immunsystem der Patienten zur Bekämpfung der Krebszellen zur Hilfe eilt. Zum aktuellen Zeitpunkt arbeiten ViraTherapeutics und Boehringer Ingelheim an der Vorbereitung erster klinischer Studien für ihre Therapieform. >>>



Neue Technologien gegen Krebs

»Am neuen Standort arbeiten wir unter ausgezeichneten Bedingungen daran, unsere Technologie für eine effektive und nebenwirkungsarme Behandlung von Krebs weiterzuentwickeln.«

Dr. Lisa Egerer, Geschäftsführerin ViraTherapeutics

SYMPATHIE IST GUT, VERTRAUEN IST BESSER

Die TIROLER VERSICHERUNG siegt im österreichweiten „Markttest Versicherungen“ in der Kategorie Vertrauen.

Gleich in drei Teilkategorien ist die TIROLER VERSICHERUNG im „Markttest Versicherungen 2020“ des renommierten Marktforschungsinstituts „market“ unter den Top 3 in Österreich: Vertrauen (Platz 1), Kundenbindung (Platz 1) und Preis-Leistungs-Verhältnis (Platz 2).

„Gerade für eine Versicherung gibt es keine größere Auszeichnung als das Vertrauen der Kund*innen“, stellt TIROLER-Vorstand Franz Mair fest. „Dass wir hier die Nummer 1 in Österreich sind, bestärkt uns in unserer Linie, gerade im digitalen Zeitalter auf hochkompetente Beratung und Betreuung vor Ort durch topqualifizierte Mitarbeiter*innen zu setzen. Wir leben echte Regionalisierung UND Digitalisierung.“



Weitere Ergebnisse:

- Platz 5 bei den verantwortungsvollen Versicherungsmarken in Österreich
- Platz 5 in der Kategorie Krisensicherheit
- 75 % erachten die TIROLER als wichtig für Österreich.

Die Kund*innen bestätigen: Die TIROLER ist die vertrauenswürdigste Versicherung Österreichs. Direktorin Mag. Isolde Stieg und Vorstand Mag. Franz Mair freuen sich über den ersten Platz in der Kategorie „Vertrauen“.

DER MENSCH IM MITTELPUNKT

Auch 2020 gehört die TIROLER VERSICHERUNG wieder zu den Top-Arbeitgebern Österreichs. Unter den Top 10 des Landes, innerhalb der Branche sogar Platz 3 in Österreich.

Auch 2020 darf sich die TIROLER über die Auszeichnung zur Top-Arbeitgeberin freuen. „Es sind immer die Menschen, die den Unterschied machen, die mutig agieren und vom Unternehmen Entwicklungs- und Entscheidungsspielräume erhalten“, so Jane Platter, verantwortlich für das TIROLER Personalmarketing. „Unser Anspruch ist, in



„Es sind immer die Menschen, die den Unterschied machen“, sagt Mag. Jane Platter, Leiterin TIROLER Personalmarketing.

allen Bereichen die beste persönliche Dienstleistung anzubieten. Dazu brauchen wir die kompetentesten und engagiertesten Mitarbeiter*innen. Und für diese schaffen wir ein Arbeitsumfeld, in dem sie sich optimal entfalten können“, bringt es Platter auf den Punkt. Ungewöhnlich: Die Organisationsstruktur folgt dabei stets den Menschen. Einzigartig: Alle Stellen werden immer in Teil- und Vollzeit ausgeschrieben.

„Weil wir die Kompetenz unserer Mitarbeiter*innen nicht daran messen, wie viele Stunden sie pro Woche arbeiten. Sondern an ihren Ergebnissen und ob sie mit Begeisterung für unsere Kund*innen da sind.“ Die nachhaltige Personalpolitik bewährt sich. Das Betriebsklima ist ausgezeichnet. Die Mitarbeiter*innen schätzen die umfassenden



Alle neuen Mitarbeiter*innen in der TIROLER absolvieren eine achtwöchige Grundschulung. So auch Marcel Schmid (Kundenberater Buchberg, Ebbs, Thiersee und Großraum Kufstein) und Lisa Kofler (Schadensservice).

betrieblichen Angebote im Gesundheitsbereich, aber auch die persönliche Weiterbildung und die Zukunftsperspektiven. „Corona hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig es ist, nachhaltig zu wirtschaften und langfristig zu investieren. Wir setzen auf Menschen, statt auf ‚Systeme‘ zu vertrauen, und schaffen damit wahrhaft krisensichere Arbeitsplätze in der Region“, so Platter. „Trotz Ausnahmesituation suchen wir aktuell wie geplant neue Mitarbeiter*innen. Eine schöne Bestätigung, dass es sich lohnt, als Arbeitgeberin mutig neue Wege zu gehen.“

» Biotech-Standort Tirol attraktiv für Produkt-Pipeline und Investitionen der Pharmaindustrie

Tirols Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf freut sich über das klare Bekenntnis von ViraTherapeutics und Boehringer Ingelheim zum Standort Tirol und betont anlässlich eines Besuchs in den neuen Räumlichkeiten: „Der Ausbau von ViraTherapeutics in Tirol zeigt, der Biotech-Standort Tirol ist attraktiv



für die Produkt-Pipeline und Investitionen der Pharmaindustrie. Gleichzeitig belegt er Tirols ausgezeichnete Rahmenbedingungen für den erfolgreichen Weg neuer Forschungsergebnisse vom Labor in die Wirtschaft und zum Patienten, den das Land Tirol mit zahlreichen Maß-



Krebs nebenwirkungsarm und effektiv mithilfe onkolytischer Viren zu behandeln, daran arbeitet Lisa Egerer (links) mit dem Team von ViraTherapeutics am neuen Standort in Rum bei Innsbruck – LRin Patrizia Zoller-Frischauf und Marcus Hofer waren vor Ort und wünschten viel Erfolg für die weitere Entwicklung der innovativen Therapie.

nahmen unterstützt.“ So konnte ViraTherapeutics für die Umsetzung seiner Ausgründung aus der Medizinischen Universität Innsbruck im Jahr 2013 unter anderem Tirols Businessplanwettbewerb adventure X sowie eine finanzielle Starthilfe durch das vom Land Tirol geförderte akademische Gründungszentrum nutzen. Zuletzt unterstützte das Land Tirol die präklinische Entwicklung der ViraTherapeutics-Immuntherapie im Rahmen der bestehenden Förderkooperation mit der FFG.

Sektor mit über 11.000 Beschäftigten

Der Ausbau von ViraTherapeutics in Tirol stärkt einen Hotspot des österreichischen Life-Science-Sektors. Mit rund 11.000 Beschäftigten in Wirtschaft und Wissenschaft sowie einem Branchenumsatz von 2,25 Milliarden Euro hat sich der Sektor, zu dem die Bereiche Medizintechnik, Pharma und Biotechnologie zählen, dank zahlreicher Initiativen von Bund, Land, Hochschulen, Industrie und integrierenden Elementen wie dem Cluster Life Sciences Tirol ausgezeichnet entwickelt. „Aufgrund der großen wirtschaftlichen Bedeutung des Sektors und weil sein Erfolg unmittelbar

mit jenem des Gesundheitsstandortes verknüpft ist, werden wir das Stärkefeld auch künftig kräftig unterstützen. Dazu fördern wir weiterhin eine aktive Start-up-Landschaft, die Vernetzung von Forschung und Industrie im Cluster Life Sciences Tirol sowie den neuen Innovationstreiber des Life-Science-Sektors, die Digitalisierung“, berichtet Marcus Hofer, Geschäftsführer der Standortagentur Tirol. **VM**

INFO-BOX

Über ViraTherapeutics

ViraTherapeutics ist eine eigenständige Einheit der Forschungsorganisation des Unternehmensverbandes Boehringer Ingelheim mit Sitz in Rum bei Innsbruck. Zuvor war sie im April 2013 als Spin-off der Medizinischen Universität Innsbruck gegründet worden.

ViraTherapeutics ist auf die Entwicklung hochwirksamer Krebstherapeutika auf der Basis onkolytischer (krebszerstörender) Viren spezialisiert. Das firmeneigene onkolytische Virus, VSV-GP, zerstört Krebszellen effizient, während normales Gewebe unversehrt bleibt.

www.viratherapeutics.com

Fotos: Standortagentur Tirol (1), Chokniti Khongchum/Pexels (2+4), Gustavo Frings/Pexels (3)

AUVA – ALLGEMEINE UNFALLVERSICHERUNGSANSTALT

Als starker Partner in der Prävention unterstützt die AUVA Unternehmen dabei, sichere und gesunde Arbeitsbedingungen zu schaffen. Mit dem Ziel, Arbeitsunfälle und menschliches Leid zu vermeiden und gleichzeitig Kosten für die Unternehmen zu reduzieren.

Erfolgsfaktor Prävention

■ Ob in der Werkstatt, auf der Baustelle, in der Produktionshalle oder beim klassischen Bürojob – Präventionsmaßnahmen und Investitionen in die Arbeitssicherheit zahlen sich aus. Denn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind treibende Kraft eines jeden Unternehmens und maßgeblich für dessen Erfolg verantwortlich. Die Prävention von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zielt darauf ab, dass Menschen jeden Tag gesund von der Arbeit nach Hause gehen können. Daher unterstützen und beraten die Präventionsexpertinnen und -experten der AUVA Unternehmen in Tirol kostenlos, wenn es darum geht, die Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz zu erhöhen.

Prävention zahlt sich aus

Wer Prävention aktiv betreibt, trägt nicht nur wesentlich dazu bei, menschliches Leid zu verhindern, sondern sichert auch den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ab. Denn jeder Ausfallstag durch Unfall oder Krankheit verursacht zusätzliche Kosten, z. B. durch Überstunden, Ersatzpersonal oder Produktionsausfälle, oder kann sogar zum Verlust von Aufträgen führen. Jeder Euro, der in betriebliche Präventionsmaßnahmen investiert wird, bringt bis zu drei Euro für die Unternehmen zurück. Die Erhaltung und Förderung der Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist daher für jedes Unternehmen – unabhängig von Branche und Größe – von großer Bedeutung.

Prävention steigert langfristig nicht nur die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern legt auch den Grundstein für ein effizienteres und dadurch erfolgreicherer Unternehmen. Die AUVA steht Ihnen dabei beratend zur Seite.

AUVA – Starker Partner für Unternehmen

Die Präventionsabteilung der AUVA-Landesstelle Salzburg unterstützt rund 1.029.759 Versicherte in 85.980 Betrieben in Salzburg, Tirol und Vorarlberg mit einem umfangrei-



Prävention.
Unsere gemeinsame Aufgabe.

Die AUVA unterstützt als starker Partner Unternehmen in Tirol mit einem breiten Präventionsangebot – für mehr Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz.

chen und größtenteils kostenlosen Präventionsangebot.

Dazu gehören individuelle Beratungen durch die AUVA-Präventionsexpertinnen und -experten ebenso wie die kostenfreie sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung für Klein- und Mittelbetriebe durch AUVASicher. Mit ihren vielfältigen Angeboten fördert die AUVA die Sicherheitskultur in Unternehmen, sensibilisiert für Gefahren und Belastungen am Arbeitsplatz und motiviert Unternehmen zu mehr Eigenverantwortung. Die AUVA-Präventionsexpertinnen und -experten erarbeiten gemeinsam mit den Sicherheitsverantwortlichen der Unternehmen maßgeschneiderte, praxisorientierte Lösungen, angepasst an deren aktuelle Herausforderungen. Und das direkt

vor Ort. Mit ihren Präventionsexpertinnen und -experten sorgt die AUVA-Landesstelle Salzburg für eine versichertenennahe Betreuung in Tirol, Vorarlberg und Salzburg.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AUVA –

Allgemeine Unfallversicherungsanstalt

Fragen zum Thema Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz beantworten die Präventionsexperten der Außenstelle Innsbruck
6020 Innsbruck, Ing.-Etzel-Straße 17
Tel.: +43/5/93 93-34 801
SUV-AI@auva.at
www.auva.at/innsbruck

Ein indisches Biopharma-Unternehmen bestellt die komplette Produktpalette des Tiroler Start-ups Single Use Support und unterstreicht damit die Relevanz ganzheitlicher Prozesslösungen.

Von Kufstein nach Indien.

Das Tiroler Start-up-Unternehmen Single Use Support GmbH führt mit den von ihm entwickelten Technologien einen bedeutsamen Evolutionsschritt in der Biopharma-Industrie herbei, da es erstmalig ganzheitliche Lösungen im Umgang mit Flüssigarzneimitteln anbietet: vom Schutz in sogenannten Single

Use Bags bis hin zum vollautomatischen Befüllen, Einfrieren, gekühlten Transport, Auftauen und Entleeren der Arzneistoffe. Dieser eigens entwickelte Prozess namens BULK.STREAM® ist das Steckenpferd des Unternehmens und ragt durch seine miteinander abgestimmten Anlagen und Prozessschritte am Markt heraus. Ein indischer Biopharma-Riese

orderte nun das komplette Produktportfolio und etabliert somit den BULK.STREAM® samt den umfassenden Technologien für die Herstellung von Krebs- und Diabetestherapien. Nach bereits realisierten Großaufträgen in weiten Teilen Europas, den USA und China, erobert SUSupport mit Indien einen weiteren aussichtsvollen Markt.





Alle Technologien aus einer Hand

»Durch Komplettlösungen können wir die Patientensicherheit erhöhen und das Risiko von Bio-Kontamination minimieren.«

Johannes Kirchmair, Co-Founder von Single Use Support

Single Use Support schließt Lücke in der Biopharma-Industrie

Die vollautomatische Abfüllanlage RoSS.FILL dient zur sterilen Abfüllung von flüssigen Substanzen in sogenannten Single Use Bags. Dabei können bis zu 20 Bags parallel mit einer Gesamtfüllmenge von bis zu 200 Litern innerhalb kürzester Zeit befüllt werden. Die Freeze-Thaw-Plattform wiederum ist eine Gefrier- und Auftauanlage, die ein kontrolliertes Einfrieren und Auftauen der Intermediate garantiert. Darüber hinaus können die hochwertigen Substanzen der Pharmahersteller mithilfe von Transportgebinden von Single Use Support sicher, steril und tiefgekühlt rund um den Globus transportiert werden. Mit seinen Produktinnovationen und dem BULK.STREAM® schließt das innovative Start-up eine technologische Lücke in der Biopharma-Industrie.

„Das Risiko eines Produktverlusts wird verringert, wenn alle Technologien aus

einer Hand sind. Durch Komplettlösungen können wir die Patientensicherheit erhöhen und das Risiko von Bio-Kontamination minimieren“, zeigt sich Johannes Kirchmair, Co-Founder von Single Use Support, stolz über die Bestellung aus Indien.

Ambitionierte Wachstumspläne

Single Use Support konnte sich als verlässlicher Partner in der Biopharma-Industrie etablieren und stellt in diesen – auch für Biopharma-Unternehmen wegweisenden – Zeiten einen gefragten strategischen Bestandteil in der Lieferkette von Pharmaherstellern dar. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den ambitionierten wirtschaftlichen Ergebnissen wider: verglichen mit dem 1. Halbjahr 2019 rechnet Single Use Support mit einer 500-prozentigen Umsatzsteigerung im 1. Halbjahr 2020. Johannes Kirchmair und Thomas Wurm schraubten das Umsatzziel für 2020 aufgrund der erfreulichen Auf-

tragslage von 10 auf 14 Millionen Euro nach oben. Äußerst positiv wirkt sich der wirtschaftliche Aufschwung auch auf die Personalentwicklung aus. „Aktuell beschäftigen wir knapp über 30 Mitarbeiter am Standort in Kufstein. Geplant ist, die Mitarbeiterzahl noch bis Ende des Jahres auf 40 Mitarbeiter zu erweitern“, gibt Thomas Wurm einen Ausblick auf das weitere geplante Wachstum. „Dabei suchen wir sowohl Berufseinsteiger als auch Berufserfahrene, beispielsweise aus den Bereichen Elektrotechnik, Automatisierung, Projektmanagement sowie IT und Betriebswirtschaft – im Idealfall mit internationaler Erfahrung.“ **VM**

INFO-BOX

Über Single Use Support

SUSupport (Single Use Support) wurde 2015 von Johannes Kirchmair und Thomas Wurm gegründet und beschäftigt derzeit rund 30 Mitarbeiter – Tendenz steigend. „Wir ermöglichen Biopharma-Unternehmen auf der Basis von Single Use Bags den Zugriff auf einen neuartigen und 100% sicheren Flüssigkeits-Logistik-Prozess“, so Johannes Kirchmair und Thomas Wurm. SUSupport ist in Kufstein angesiedelt. Von diesem Standort aus wird weltweit agiert und in Kooperation mit internationalen Pharma-Unternehmen entwickelt. **www.susupport.com**





Vom einfachen Tiroler Buben zum Millionen-Unternehmer:
Zum 20-jährigen Firmenjubiläum seines Personalunternehmens
blickt Ernst Zellner auf eine turbulente Erfolgsgeschichte zurück.

„Es stand an der Kippe ...“

Der Zufall geht Wege, da kommt die Absicht gar nicht hin. Mehr dem Zufall als der Absicht entspringt die mittlerweile 20 Jahre dauernde Unternehmensgeschichte der Personaldienstleistungsfirma ZELLNER Personal Lösungen. Aber nicht weniger erfolgreich. Es liest sich fast wie ein spannendes Dreh-

buch: Am Beginn steht ein junger Mann, um die dreißig, der aus einem einfachen Tiroler Alpendorf zur Jahrtausendwende als Tennislehrer in den Osten Österreichs kommt. Dort lernt er seine zukünftige Partnerin kennen, die für ihre Freizeitagentur Animatore europaweit anheuert. So beginnt der heute 49-jährige Inhaber und Geschäftsführer Ernst

Zellner, Personal zu überlassen. Der gebürtige Tiroler macht seine Anfänge als Quereinsteiger in der Gastronomie- und Hotelleriebranche. „Damals war die Arbeitslosigkeit im Osten Deutschlands extrem hoch. Österreich als Tourismusland konnte diese Arbeitskräfte gut gebrauchen“, erklärt der charismatische Unternehmenschef.

Beinharte Knochenarbeit und ein Quäntchen Glück

Das Unternehmen blickt auf eine turbulente Unternehmensgeschichte zurück. Der erste Rückschlag kam bereits zwei Jahre nach Unternehmensgründung und Anmeldung des AKÜ-Gewerbes. Durch die Neuerungen des Kollektivvertrages sah sich das Unternehmen gezwungen, neue Wege zu gehen. Dies läutete die Geburtsstunde der Bauabteilung ein. Bereits nach kürzester Zeit arbeiteten 60 Mitarbeiter in dem neu gegründeten Zweig. Im Jahr 2006 folgte eine weitere Branchenspezialisierung im Bereich der Elektrotechnik und Metallindustrie. Dadurch kristallisierten sich die heute bestehenden Kernkompetenzen heraus. Das Jahr 2006 markierte den Tiefpunkt. 100 Mitarbeiter rekrutierte das Unternehmen für ein Großereignis, das kurzerhand Konkurs anmeldete. „Das war

Über schwierige Zeiten

»Oft habe ich mehr Zeit bei den Banken als den Kunden verbracht.«

Ernst Zellner,
Geschäftsführer ZELLNER Personal Lösungen



der schwierigste Moment für das Unternehmen. Es stand absolut an der Kippe“, erzählt Zellner. Genau zu diesem Zeitpunkt begann der vorangegangene Einsatz jedoch auch Früchte zu tragen. Plötzlich kamen Aufträge, die das Unternehmen allmählich wieder aus der Talsohle brachten. „Oft habe ich mehr Zeit bei den Banken als den Kunden verbracht“, erklärt der ZELLNER-Chef mit einem Schmunzeln im Gesicht.

Der lange Atem und die stets positive Grundstimmung haben sich letztlich gelohnt. Heute ist das Unternehmen ein etablierter Player am Markt und einer der größten Partner in der Baubranche sowie Recruiting-Spezialist für Metall, Elektro und Systemgastronomie. „Wir haben viele langjährige Kunden und MitarbeiterInnen, die unser commitment sehr schätzen“, so Zellner im Gespräch. >>

EINFACHE KAMERAS WERDEN INTELLIGENTE SENSOREN

Mit ferSwarm launcht feratel eine videobasierte Lösung für Zutrittskontrolle und Kapazitätslimitierung und stellt damit einmal mehr ihre Kompetenz bei digitalen Lösungen unter Beweis.

Die innovative videobasierte Zutrittskontrolle namens ferSwarm kann einfach, schnell und ohne Personalaufwand beispielsweise Personen in Bergstationen, Liftstationen, Kassenbereichen oder auch Personen auf öffentlichen Plätzen, bei Eingangs- und Ausgangsbereichen von Bädern, Stränden oder anderen Outdooreinrichtungen in Echtzeit zählen. „feratel verwandelt dazu gemeinsam mit dem Start-up-Unternehmen Swarm Analytics gewöhnliche Kameras in intelligente Sensoren. Ob Anzahl, Abstand, Geschlecht oder Alter der Person(en), die auf künstlicher Intelligenz basierenden hinterlegten Algorithmen machen die automatisierte Auswertung datenschutzkonform möglich“, erklärt feratel-CEO Markus Schröcksnadel die neue Produktlösung.

Speicherung relevanter Pixel

ferSwarm erfasst über Datenstreams ausschließlich jene Bilddaten, die in Bezug auf Bewegungserkennung, Zählung und Klassifizierung von Personen notwendig sind. Auf Basis dieser in Echtzeit erstellten Ergebnisse werden – automatisiert – entsprechende Kommunikationsvisualisierungen (Bitte warten, Stopp, Abstand halten, ...) auf unterschiedlichsten Ausgabemedien abgebildet (LED-Bildschirme, Digital-Signage-Systeme, Laufschriften etc.)

Datenschutzkonform

Videostreams werden on the fly (d. h., im laufenden Betrieb) umgehend von der eingesetzten Software analysiert. Die aus den Datenströmen gewonnenen Ergebnisse



feratel-CEO Dr. Markus Schröcksnadel

werden extrahiert weitergegeben. Dadurch bleibt die Datenrate niedrig und der Datenschutz gewahrt. Und sobald z. B. die maximale Personenzahl erreicht ist, schaltet eine Ampel oder das Display beispielsweise am Eingang auf Stopp. Der Kunde weiß damit, dass er warten muss. So können notwendige Sicherheitsabstände gewährleistet oder die Anzahl von Kunden dosiert werden.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

feratel media technologies AG
info@feratel.at
www.feratel.at

» Die Zukunft antizipieren und flexibel Handeln

Das Jubiläumsjahr 2020 ist in vielerlei Hinsicht ein Anlass zur Reflexion. Darüber nachzudenken, welche Dinge sich im erfolgsgekrönten Business bewährt haben. Die Konzentration auf das Wesentliche, auf die Stärken der Mitarbeiter und auf Ergebnisse, das ist hier der rote Leitfaden. „Auch wenn dann mitunter Sachen liegen bleiben oder unrentable Aufträge nicht angenommen werden, hat sich die Vorgehensweise bewährt“, bekräftigt der Tiroler. „Das, was wir intern für unser Unternehmen machen, bieten wir unseren Kunden mit unserer Dienstleistung ja ebenso. Die Konzentration auf das Kerngeschäft.“

Das Recruiting ist heute viel komplexer geworden. Am Markt tummelt sich eine Vielzahl an technischen Tools, Kanälen, künstlichen Intelligenzen et cetera. Aber auch der heutige Bewerber ist anspruchsvoller geworden. Professionelle Unterstützung durch einen langjährig erfah-



renen Recruiting- und Sourcing-Experten bietet hier große Vorteile. „Bei über 3.000 Bewerbungsgesprächen pro Jahr ist die Kompetenz in der Auswahl natürlich höher. Kombiniert mit standardisierten personaldiagnostischen Tools, lässt sich eine sehr gute Passung

des Bewerbers mit dem Kunden erreichen“, erklärt Prokuristin und Personaldiagnostikerin Andrea Wang im Gespräch. „Unsere Dienstleistung beschränkt sich nicht nur auf das Einsammeln von Bewerbungsunterlagen und das Interview. Im Großen und Ganzen holen wir den Bewerber schon früher ab und begleiten ihn noch bis ins Unternehmen mit einem professionellen Onboarding. Somit muss der Unternehmer seine eigene Arbeitgebermarke für KandidatInnen, die vielleicht für einen bestimmten Job nur gegenwärtig unpassend sind, nicht verbrennen.“ VM



INFO-BOX

Über ZELLNER Personal Lösungen GmbH

Durch 20 Jahre Erfahrung in der Personaldienstleistung in Wien verfügen wir über ein großes Netzwerk an nationalen und internationalen Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen. Wir bieten unseren Bewerber*innen Jobs in Hoch-, Tief- und Straßenbau, Elektro und Metall sowie Gastronomie und Hotellerie. Im Durchschnitt beschäftigen wir 500 Mitarbeiter*innen. Als vertrauensvoller und verlässlicher Partner bieten wir Kunden und Mitarbeiter*innen Sicherheit und Expertise in Beratung und Entwicklung. www.personal-zellner.at

Fotos: Alexander Müller (1+2), Andrea Piacquadio/Pexels (3)

CQS – MESSTECHNIK GMBH

Von der Kalibrierung nach internationalen Normen über kompetente Prüfmittelfähigkeitsanalysen bis zum Aufbau von integrierten Managementsystemen und Schulungen im hauseigenen Vortragsraum. Die CQS – Messtechnik GmbH hält Prüfmittel und Kunden stets auf dem neuesten Stand der Dinge.

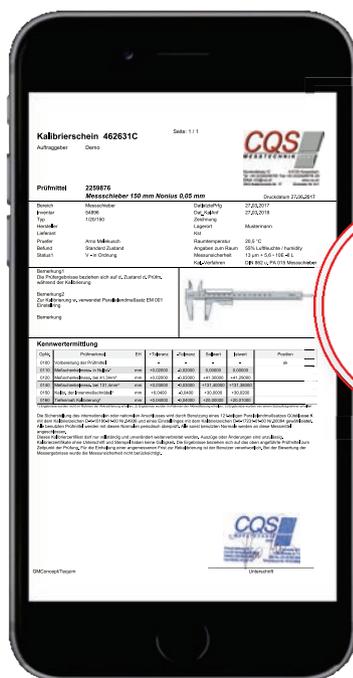
Mission Präzision

■ Präzise Ergebnisse sind in vielen Industriebereichen von enormer Relevanz. In der Messtechnik haben sie oberste Priorität. Die eingesetzten Prüfmittel können im Lauf der Zeit durch Verschleiß, Beschädigungen, Verschmutzungen oder verschiedenste Umwelteinflüsse jedoch an Präzision einbüßen. Eine regelmäßige Kontrolle und Anpassung an aktuelle Normen und Standards ist daher unerlässlich.

Als akkreditiertes Kalibrierlabor steht die Tiroler CQS – Messtechnik GmbH ihren Kunden bei der qualifizierten Beurteilung von Prüfmitteln nach den vorgegebenen Normen und Standards mit termintreuen Liefervereinbarungen zur Seite – und das seit mittlerweile mehr als 20 erfolgreichen Jahren.

Kalibrierlabor für Länge, Drehmoment und Masse

1997 gründeten Christoph Flörl, Arno Melesch 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, von wo aus die Innovationsschmiede bis zum heutigen Tag für zufriedene Kunden sorgt.



Akkreditierte 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. Mittlerweile sind auch die Zweigstellen in Regau und Graz akkreditiert.

Interessante Schulungsprogramme

Die Aus- und Weiterbildung ist ein wesentliches Element jedes QM-Systems. Im hauseigenen Vortragsraum bietet CQS seinen Kunden ein abwechslungsreiches und interessantes Schulungsprogramm zu den Themen Qualitätsmanagement, Statistik und Wertanalyse oder Messtechnik und Prüfmittelüberwachung. Dabei wird unter anderem das Prozessmanagement näher behandelt, wie interne Audits erfolgreich durchgeführt werden oder der richtige Einsatz einer FMEA (Fehler-Möglichkeiten- und Einfluss-Analyse).

Prüfungsrichtlinien

Die Prüfungen erfolgen nach den gültigen DIN- bzw. VDI/VDE/DGQ-Richtlinien. Für nicht genormte Prüfmittel werden eigene CQS-Prüfanweisungen verwendet. Sämtliche Prüfmittel werden vor der Kalibrierung gereinigt, falls notwendig entmagnetisiert und mindestens zwölf Stunden im klimatisierten Prüfraum (bei 20 °C) temperiert. Die Messflächen der Prüfmittel werden vor dem Versand entsprechend konserviert. Falls gewünscht, können die Prüfmittel mit einer Wachs-Schutzschicht ausgeliefert werden. Grundsätzlich werden alle nicht gekennzeichneten Prüfmittel vor der Kalibrierung mit einer Identifikationsnummer (Aufkleber) versehen.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

CQS – Messtechnik GmbH

6123 Vomperbach, Karwendelweg 15

Tel.: +43/5242/667 60

Fax: +43/5242/667 60-20

info@cqs.at

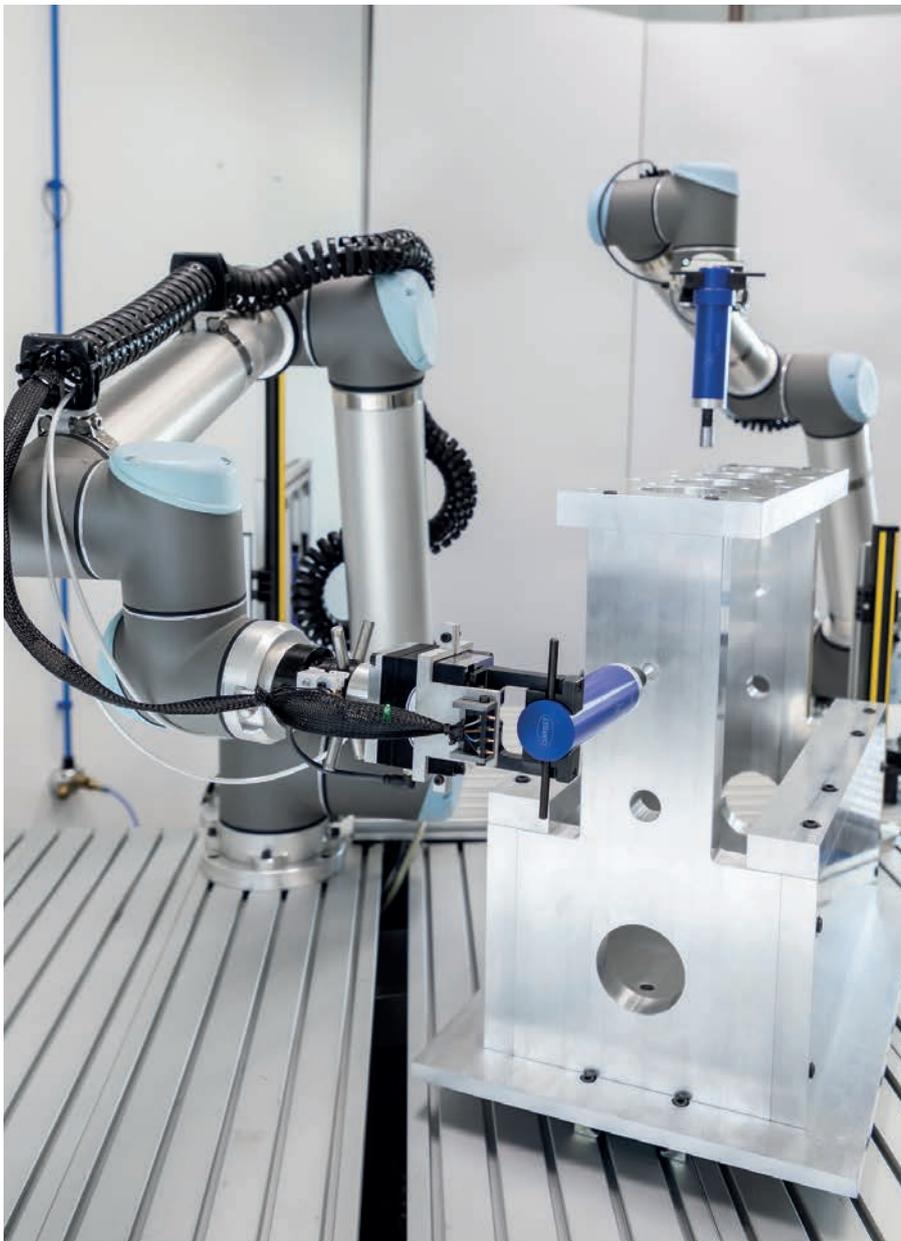
www.cqs.at



WANZEL HANDELS- UND PROJEKTMANAGEMENT GES.M.B.H.

Im harten Wettbewerb der modernen Fertigungsindustrie spielen präzise Daten eine entscheidende Rolle. Mess- und prüftechnische Aufgaben sollten daher ausschließlich Profis wie WANZEL überlassen werden.

Datenqualität – der messbare Vorsprung



Smarte Messtechnik in Robotern und Steuerungen ist im Hause WANZEL bereits Realität.

■ Schneller, besser, flexibler, kosteneffizienter und ressourcenschonender – die produzierende Industrie von heute ist mit der immensen Herausforderung konfrontiert, hochleistungsfähige Qualitätsprodukte mit immer niedrigeren Aufwänden entwickeln

zu müssen, und stößt dabei in steigendem Maß an ihre Grenzen. Die Genauigkeit und Leistungsfähigkeit von Mess- und Prüfsystemen ist zur Erfüllung dieser wachsenden Anforderungen essenzieller denn je geworden. Denn: Je genauer die Ergebnisse, des-

to effizienter können Produkte überprüft, Fertigungsprozesse gesteuert und die Qualität der Endprodukte gesteigert werden.

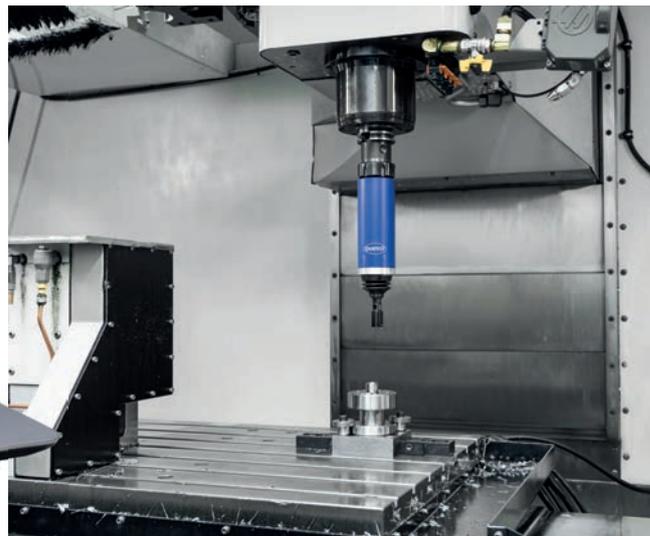
Profi für industrielle Messtechnik

Mit der WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H., steht Unternehmen in diesem herausfordernden Wettbewerb ein starker Partner zur Seite. Der Profi auf dem Gebiet der Mess- und Prüftechnik mit Sitz in Wien entwickelt maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Qualitätssicherung, Prozessüberwachung und Produktentwicklung. Der Fokus liegt auf Messsystemen und Handmessmitteln in den Bereichen der Längenmesstechnik, Drehmoment- und Zug-Druck-Prüfung, Oberflächenprüfung, optischen Messtechnik sowie auf Software zur Durchführung von Prozessfähigkeits- und Messmittelfähigkeitsanalysen.

Ein Blick ins Innere der Maschine

Fertigungsnahe Messmittel ermöglichen enge Korrekturschleifen bei Werkzeugwechsel oder bei Veränderungen in der Maschinenumgebung. Unter Anwendung neuer Technologien können zusammen mit dem Partner DIATEST Messungen direkt in Maschinen vorgenommen werden. DIATEST fertigt hochpräzise Bohrungsmessgeräte und messtechnische Lösungen mit einer Wiederholgenauigkeit von bis zu 0,0002 mm bzw. 0,000008“ und beliefert Vertretungen in über 40 Ländern der Welt.

Die Messungen von Bohrungen, Fasen, Gewindetiefen und glatten Tiefen können im Produktionsprozess selbst erfolgen – aber auch losgelöst davon. Der äußerst schnelle Messzyklus läuft 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche, und liefert 100 Prozent der Messdaten. Der DIATEST Bohrungsmessdorn BMD sitzt direkt im Werkzeug-Wechselsystem der CNC-Maschine und ist für Standard-Werkzeugaufnahmen verschiedener Durchmesser geeignet. Dank dem DIAWIRELESS Echtfunk-Netzwerk ist zur Anzeige des Messwerts auch kein Umbau an der CNC-Maschi-



Umsetzung der Messdaten in einem Prüfplan, der diese Messwerte zugeordnet bekommt.

ne erforderlich. Das spart nicht nur technischen Aufwand, sondern auch wertvolle Zeit.

Softwarekonzepte zur Analyse von Prozess- und Messmittelfähigkeiten

Eine hohe Datenqualität gilt heute als essenzielle Bedingung für eine erfolgreiche statistische Analyse. Im Fertigungskontext existiert eine Vielzahl von Daten, die aus unterschiedlichen Quellen wie Sensoren, Messgeräten oder manuellen Einträgen stammen. Um das Maximum aus dieser Datenflut zu generieren und eine dokumentierte Rückführbarkeit der Produktqualität zu ermöglichen, beschäftigt sich WANZEL seit mehreren Jahrzehnten mit innovativen Softwarekonzepten zur statistischen Analyse und Darstellung von Fertigungs- und Messprozessen. Auch Lösungen zur automatisierten Erstellung von Prüfplänen durch direkte Umwandlung von CAD-Zeichnungsmodellen und Toleranzsimulationen zur Prüfung und Beurteilung der Herstellbarkeit gemäß den Toleranzvorgaben finden sich im Repertoire des Profis für industrielle Messtechnik.

Neben dem umfassenden Softwareportfolio der Auswerte- und Analysespezialisten von Q-DAS und der Prüfmittelverwaltungsoftware Tequim werden auch produkt- und herstellereigenspezifische Analysetools zu diversen Messmitteln angeboten.

Intelligente Datenauswertung

Die Statistik-Software qs-STAT ist vor allem im Automotive-Sektor mittlerweile für viele

zu einem Synonym für die Durchführung statistischer Auswertungen von Messwerten geworden. Ob Stichprobenauswertungen oder Maschinen- bzw. Prozessfähigkeitsanalysen – qs-STAT ermöglicht eine rasche und effiziente Durchführung auf Basis zahlreicher statistischer Verfahren und einer Vielzahl an Verteilungsmodellen. Standardmäßig im Programm verfügbare Auswertestrategien (u. a. von Bosch, VW und BMW) verkürzen den Zeitaufwand für die Erstellung von Prüfberichten enorm und lassen Anwender innerhalb kürzester Zeit Prozessparameter und -qualität bestimmen. Über Qualitätsregelkarten, Histogramme, Vergleichsdiagramme und weitere Grafiken lassen sich die Ergebnisse einfach und übersichtlich darstellen, sodass die wesentlichen Aspekte der Messungen beispielsweise auf den vorkonfigurierbaren Prüfberichten schnell ersichtlich sind.

Auch die Kommunikationsmöglichkeiten zu anderen Softwaresystemen wurden in der jüngsten Vergangenheit sukzessive ausgebaut, Programmschnittstellen zu MES-, CAQ- oder ERP-Systemen stellen sicher, dass Sie die Daten auch über das Q-DAS-Softwaresystem hinaus nutzen und verarbeiten können. Viele führende Unternehmen setzen deshalb weltweit auf Q-DAS-Lösungen, um deren Qualitätsmanagement effizient und zuverlässig zu unterstützen. So konnte der hohe Stellenwert dieses Produkts nicht nur innerhalb des Automotive-Sektors über Jahre hinweg immer weiter ausgebaut werden.

Mit Wissen zum Qualitätsvorsprung

Neben Messtechnik, Kalibrierung, Inspektion, Spanntechnik und Software zum Auswerten und Analysieren bietet WANZEL auch Seminare an. Denn theoretisches Wissen und die korrekte Interpretation von Verfahrensangelegenheiten 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. Um einen optimalen Schulungserfolg sicherzustellen, wird besonders auf eine möglichst kleine Teilnehmerzahl geachtet. Nur so kann ein interaktives Lernumfeld garantiert werden, in dem jeder Teilnehmer persönliche Fragen und Beispiele aus der beruflichen Praxis einbringen kann.

WANZEL
messbar voraus

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

WANZEL Handels- und

Projektmanagement Ges.m.b.H.

1220 Wien, Wagramer Straße 173/D

Tel.: +43/1/ 259 36 16

h.hickl@wanzel.com

www.wanzel.com



STIHL Tirol freut sich nicht nur über ein erfolgreiches Jahr 2019, auch während der Corona-Krise konnte der Langkampfener Gartengeräte-Hersteller alle Mitarbeiter weiter voll beschäftigen.

365 Tage Gartensaison.

Die Corona-Krise hat den Westen Österreichs und insbesondere Tirol stark in Mitleidenschaft gezogen. Dennoch konnte der Gartengeräte-Hersteller STIHL Tirol mit Sitz in Langkampfen in den vergangenen Wochen und Monaten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterbeschäftigen, ohne auf Kurzarbeit

umzustellen. Strenge Hygienemaßnahmen wurden umgesetzt und der Zweischicht-Betrieb aufrechterhalten. Zwischen den Schichten werden die Montagebänder intensiv gereinigt. Die Teileversorgung, selbst aus Zulieferregionen wie Asien und Norditalien, konnte überwiegend gewährleistet werden. Nach der leichten Normalisierung kann

te so auch die ungebrochene Nachfrage nach STIHL-Geräten „made in Tirol“ erfüllt werden. STIHL-Tirol-Geschäftsführer Clemens Schaller dazu: „Wir haben gemeinsam erreicht, dass die Gesundheit unserer Mitarbeiter im Unternehmen optimal geschützt ist, die Produktion auf einem hohen Niveau weiterläuft und die steigende Nachfrage



Bei STIHL Tirol in Langkampfen werden zahlreiche Akkuprodukte für den Weltmarkt, aber auch Geräte mit Benzin- und Elektroantrieb produziert.

deutende Absatzgebiete sind. Durch spezielle Produktentwicklungen, wie etwa in Indien eine Motorhacke für besondere Ansprüche, wurden auch neue Märkte angesprochen, in denen Gartengeräte aus Tirol bislang nicht vertreten waren. Die Produktpalette, die in Langkampfen für den Weltmarkt gefertigt wird, wurde in den letzten Jahren noch umfangreicher und reicht nun vom Rasenmäher über Mähroboter, Aufsitzmäher, Gartenhäcksler, Rasenlüfter, Motorhacken, Motorsägen, Motorsensen, Hochentaster, Saughäcksler, Heckenscheren, Heckenschneider und Blasergeräte bis zu Trennschleifern und Spezialerntern. Viele Produkte gibt es nicht nur mit Benzin-, sondern auch mit Akku- und Elektroantrieb. Auch Nischenprodukte wie Geräte für die Olivenernte in Südeuropa gehören zum Portfolio. Die Exportquote lag 2019 bei 98 Prozent. Der Trend zu

Akkugeräten, speziell auf dem europäischen Markt, hält weiter an. So konnte auch STIHL Tirol sein Segment an Akkuprodukten weiter ausbauen.

Interne Strukturen und Abläufe werden angepasst

Die Erfolge der vergangenen Jahre sind nicht nur an den Umsatz- und Mitarbeiterzahlen abzulesen, im Vorjahr wurden auch drei neue Montagelinien in Betrieb genommen. Die internen Abläufe bei STIHL Tirol werden den aktuellen Anforderungen angepasst. Dazu gehören schlanke Strukturen im Management genauso wie erhöhte Transparenz zwischen Mitarbeitern und Führungskräften, die durch „Shopfloor-Management“ erreicht wird. Dieses Instrument in der Fertigung mit täglichen, kurzen Treffen trägt dazu bei, dass Schwachstellen direkt angesprochen und auf kurzem Weg Lösungen gefunden werden. Im Vorjahr wurde zudem ein Projekt zur Verbesserung des Materialflusses abgeschlossen.

Raum für Entwicklung

Mit dem Erweiterungsbau sind 2019 neben neuen, attraktiven Büroräumen auch 25 neue Hightech-Prüfräume, ein Elektroniklabor sowie auf dem Firmendach auf einer Fläche von 3.000 m² ein Testgelände für Mähroboter entstanden. Die Ausstattungen sind auf dem neuesten Stand der Technik. Mit diesen Möglichkeiten zu Dauerversuchen schafft STIHL Tirol die besten Voraussetzungen für Innovation und bietet zudem ein attraktives Arbeitsumfeld für Entwickler unterschiedlicher Qualifikation und Erfahrung.

nach unseren Produkten erfüllt werden kann. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die konsequente Umsetzung aller Hygiene- und sonstigen Maßnahmen, die wir gesetzt haben.“

Erfolgreiches Jahr 2019

Die STIHL Tirol GmbH führte ihre positive wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2019 weiter und steigerte den Umsatz auf über 456 Millionen Euro, was einem Wachstum von 18 Prozent gegenüber 2018 entspricht. Auch die Zahl der Beschäftigten bei STIHL Tirol stieg dem Geschäftsverlauf angemessen von 558 im Jahr 2018 auf 639 im Jahr 2019, somit um mehr als 14 Prozent. Dabei hat der Standort in Langkampfen von der internationalen Zugkraft der Marke STIHL profitiert, sowohl in Europa als auch Nordamerika, die beide besonders be-

Laufender Betrieb trotz Corona-Krise

»Wir haben gemeinsam erreicht, dass die Gesundheit unserer Mitarbeiter im Unternehmen optimal geschützt ist, die Produktion auf einem hohen Niveau weiterläuft und die steigende Nachfrage nach unseren Produkten erfüllt werden kann.«

Clemens Schaller, Geschäftsführer STIHL Tirol GmbH





Schlanke Strukturen, effiziente Abläufe und innovative Kommunikationsformen. STIHL Tirol hat am Standort Langkampfen ein attraktives Arbeitsumfeld geschaffen.

einer zusätzlichen externen Basisausbildung ein technisches Grundwissen in Mechatronik und Metalltechnik anzu-eignen. Das Ziel ist ein Mechatronik- oder Metalltechnik-Lehrabschluss auf dem zweiten Bildungsweg. Zum Start des neuen Modells, das in Zukunft weiter ausgebaut werden soll, wurden elf Teilnehmer mehrerer Nationalitäten durch ein Bewerbungsverfahren ausgewählt. Weitere werden folgen.

INFO-BOX

Firmengeschichte

- 1981: Gründung als VIKING GmbH
- 1992: VIKING wird ein Unternehmen der STIHL-Gruppe
- 2001: Verlagerung des Firmenstandorts von Kufstein ins Kompetenzzentrum für Gartengeräte nach Langkampfen
- 2007: Erster Ausbau des VIKING-Werks
- 2012: Zweiter Ausbau des Werks für zusätzliche Nutzfläche
- 2018: Dritter, großer Ausbau des Werks, Umfirmierung zur STIHL Tirol GmbH, Markenwechsel von VIKING zu STIHL
- 2019: Einweihung des Erweiterungsbaus

Wichtiger Arbeitgeber

STIHL Tirol ist einer der wichtigsten Arbeitgeber der Region. Die Weiterentwicklung des Kompetenzzentrums und Fertigungsstandorts in Langkampfen stützt sich auf das Wissen und die Erfahrung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deswegen wird deren fachliche Weiterentwicklung gezielt gefördert. Die einzigartige und innovative Ausbildungsinitiative „Durchstarten bei STIHL Tirol“ wird zur Zeit mit dem Berufsförderungsinstitut (BFI) Tirol im Innotech Kufstein umgesetzt. Motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von STIHL Tirol haben die Möglichkeit, sich mittels

Ökologische und soziale Verantwortung

Mit der Verleihung des Gütesiegels „Wir sind inklusiv“ zeichnete das Sozialministeriumservice Tirol STIHL Tirol bereits zum zweiten Mal für sein vorbildliches Engagement bei der Beschäftigung von Menschen mit Behinderung aus. Soziale Verantwortung spielt bei STIHL Tirol eine große Rolle. Mit der Beschäftigung von Menschen mit Behinderung will das Unternehmen deren Chancen wahren, ihnen Perspektiven eröffnen und sie dabei unterstützen, ein eigenständiges Leben zu führen. STIHL >>

Fotos: STIHL Tirol

STASTO AUTOMATION KG

Persönliches Engagement, Partnerschaftlichkeit und Handschlagqualität sind Werte, die im Wirtschaftsleben oft zu kurz kommen. Bei STASTO sind sie ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur und sorgen in Kombination mit technischer Expertise für nachhaltige Geschäftserfolge.

Partnership. With Guarantee

■ Das vor mehr als 40 Jahren mit dem Handel von Magnetventilen und Druckluftarmaturen in einer Altbauwohnung in der Innsbrucker Gabelsbergerstraße seinen Anfang nahm, hat sich mittlerweile zum internationalen Automationsspezialisten entwickelt. Hochwertige Produkte aus den Bereichen Hydraulik, Pneumatik und Armaturen werden bei STASTO in einem herstellerübergreifenden Komplettsortiment zusammengefügt und sorgen für ein reibungsloses Zusammenspiel aller Komponenten. Dabei beschränkt sich STASTO aber nicht auf den Handel mit hochqualitativen Einzelteilen, sondern verbindet diesen mit engagiertem Service und professioneller Beratung. Das Automationsortiment, bestehend aus Spitzenprodukten 20 ausschließlich europäischer Stammhersteller und weiterer 60 renommierter europäischer Anbieter, wird einer regelmäßigen und genauen Zustands- und Qualitätskontrolle unterzogen und durch die fachliche Kompetenz der STASTO-Experten zum Erfolgsgaranten für den Kunden.

Entscheidender Mehrwert

Individuelle Anwenderkonzepte sind seit geraumer Zeit ein weiteres Standbein des STASTO-Unternehmenserfolgs und haben sich mittlerweile vor allem im Maschinen-, Fahrzeug- und Anlagenbau sowie der Instandhaltung etabliert. Lösungsorientierte Serviceleistungen, wie vormontierte und geprüfte Kombinationen, die als STASTO AutomationsPaket jederzeit mit allen Einzel-



Professionalität und Partnerschaftlichkeit stehen im Hause STASTO auf der Tagesordnung.

teilen wiederbestellbar sind, oder das zu festgelegten Zeitpunkten regelmäßig gelieferte STASTO TerminPaket, minimieren den organisatorischen, wirtschaftlichen und technischen Aufwand und liefern so einen entscheidenden Mehrwert.

Unternehmerischer Geniestreich

„Ein Eckpfeiler unseres Erfolgs sind unsere engagierten, hoch qualifizierten und selbstverantwortlich arbeitenden Firmenmitglieder – das merken unsere Kunden in jedem Gespräch“, ist Geschäftsleiter Christof Stocker überzeugt. „Im Mittelpunkt unserer Tätigkeit stehen die Bedürfnisse unserer Kunden“ ergänzt Gesellschafter Dieter Stocker.

Es zeigt sich: Im Hause STASTO steht der Faktor Mensch eindeutig im Fokus. Aus diesem Grund wurde vor knapp 25 Jahren das mittlerweile preisgekrönte STASTO-Mitunternehmer-Modell eingeführt, das jedem Mitarbeiter die Möglichkeit bietet, als Kommanditist direkt am Unternehmenserfolg teilzuhaben. Damit wird nicht nur Stabilität geschaffen und die persönliche Entfaltung gefördert, die flachen Hierarchien ermöglichen zudem flexible und schnelle Entscheidungen und tragen dazu bei, dass STASTO von Jahr zu Jahr erfolgreicher agiert.

STASTO

*Partnership.
With Guarantee.*



INFO-BOX

Die STASTO PartnerschaftsGarantie

- Erstklassige Hersteller
- Aufeinander abgestimmtes Sortiment
- Made in Europe
- Unbürokratischer Service
- Projekteffizienz und Sicherheit
- Persönliches Engagement

STASTO wächst mit dem Erfolg seiner Kunden.



Montage eines Kugelbahns mit pneumatischem Drehantrieb

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

STASTO Automation KG

Feldstraße 9–11
6020 Innsbruck
Tel.: +43/512/520 76-0
austria@stasto.eu
www.stasto.eu



» Tirol vergibt immer wieder zu offenen Wettbewerbsbedingungen Aufträge an Institutionen in der Region, die Menschen mit Behinderung beschäftigen. Beispielsweise arbeitet das Unternehmen mit der Lebenshilfe Kufstein zusammen. Auch seine ökologische Verantwortung nimmt STIHL Tirol äußerst ernst und wurde als eines von 25 österreichischen Unternehmen Ende 2019 erneut für sein außerordentliches Engagement in Sachen Energieeffizienz und Klimaschutz ausgezeichnet. Der Gartengeräte-Hersteller

ist eines von 13 Unternehmen in Österreich, die sich freiwillig im Rahmen einer Klimaschutzinitiative dazu verpflichtet haben, ihren Energieverbrauch kontinuierlich zu senken. Durch die Installation einer Photovoltaikanlage spart das Unternehmen aus Langkampfen jährlich 51.600 kWh bzw. 14 Tonnen CO₂ ein. Bereits in den Vorjahren wurde eine ähnliche Stromersparnis durch die Umstellung auf LED-Beleuchtung in weiten Bereichen des Unternehmens erzielt. **BO**

INFO-BOX

Unternehmensporträt

Die STIHL-Gruppe entwickelt, fertigt und vertreibt motorbetriebene Geräte für die Forst- und Landwirtschaft sowie für die Landschaftspflege, die Bauwirtschaft und private Gartenbesitzer. Ergänzt wird das Sortiment durch digitale Lösungen und Serviceleistungen. Die Produkte werden grundsätzlich über den servicegebenden Fachhandel vertrieben – mit 41 eigenen Vertriebs- und Marketinggesellschaften, rund 120 Importeuren und mehr als 53.000 Fachhändlern in über 160 Ländern. STIHL produziert weltweit in sieben Ländern: Deutschland, USA, Brasilien, Schweiz, Österreich, China und auf den Philippinen. Seit 1971 ist STIHL die meistverkaufte Motorsägenmarke weltweit. Das Unternehmen wurde 1926 gegründet und hat seinen Stammsitz in Waiblingen bei Stuttgart. STIHL erzielte 2019 mit 16.722 Mitarbeitern weltweit einen Umsatz von 3,93 Mrd. Euro.

PRAKOM SOFTWARE GMBH

VenDoc aus dem Hause PraKom ist die Softwarelösung aus der Praxis speziell für Handwerk und Handel zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche, ist plattformunabhängig, bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden einfach selbst modifiziert werden.

Die smarte Branchenkomplettlösung

■ Zukunftsweisend, flexibel wie eine Individualsoftware und aus der Praxis: VenDoc, die führende Software für Handwerks- und Handelsbetriebe, zeigt, wie Unternehmensbereiche optimal vernetzt werden können. Ein Rundpaket, welches Branchenprozesse ideal unterstützt, von der Angebotskalkulation über die Materialwirtschaft bis hin zu Rechnungslegung, Zeiterfassung, Servicemanagement, Kassenlösung, Controlling und vielem mehr.

Kalkulieren und Projektieren im Handumdrehen

Durch ein umfangreiches Repertoire modernster Funktionen steigern Sie mit VenDoc nachhaltig die Effizienz beim Erstellen, Kalkulieren und Abwickeln Ihrer Projekte. Das normgerechte Erstellen sowie das Kalkulieren und Auspreisen von A2063-, B2063-, GAEB- und SIA-Ausschreibungen werden zum Kinderspiel. Projekte jeglicher Größe – vom Einfamilienhaus bis zum Großprojekt – können einfach, übersichtlich und schnell abgewickelt werden.

VenDoc Mobile – einfach, intuitiv und offlinefähig

Mit der neuen VenDoc-Mobile-App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeits-

Mit der neuen VenDoc-Mobile-App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeitszeiten sowie Partiestundenbuchungen, Material, Geräteinsatz bis hin zu Fotos und Unterschrift auch offline möglich.

zeiten sowie Partiestundenbuchungen, Material, Geräteinsatz bis hin zu Fotos und Unterschrift auch offline möglich. Dabei können Zusatzinformationen auch einfach über die Spracherkennung erfasst werden, somit gibt es kein lästiges und aufwendiges Tippen mehr. Ist das Gerät online, werden die notwendigen Daten direkt mit der Kundeninfrastruktur ausgetauscht – ein zusätzlicher Cloud-Dienst ist dadurch nicht notwendig. „Bei der Entwicklung standen für uns die intuitive und praxisgerechte Hand-

habung sowie die Offline-Fähigkeit ohne viel ‚Schnickschnack‘ im Vordergrund“, erklärt Hannes Koidl, Gründer und GF von PraKom. „Unsere Kunden sind von den Funktionen und der Einfachheit begeistert.“

Baustellencontrolling – damit Sie das sehen, worauf es ankommt

VenDoc bietet eine eindrucksvolle Auswahl an Controlling-Werkzeugen. Mithilfe dieser Hilfsmittel erstellen Sie aussagekräftige Analysen und Auswertungen Ihres Unternehmens innerhalb kürzester Zeit. Sie entscheiden, welche Kennzahlen Sie in welcher Darstellung sehen möchten, und erhalten einen noch nie dagewesenen Überblick über Ihre Baustellen und Ihr Unternehmen.

www.prakom.net



Über 900 Unternehmen sind bereits begeistert von den umfangreichen Funktionen und der Einfachheit der Software.

VENDOC
prakom



Die Corona-Krise hat den Trend zu bargeldlosem Bezahlen weiter verstärkt. Vorreiter Bluecode und die Tiroler Secure Payment Technologies stehen dabei im aktuellen Fokus der Förderlandschaft.

Nur Bares ist Wahres? Von wegen.

Die Zukunft des Bezahls liegt in den Händen von Bluecode. Und sie hat längst begonnen: Bluecode hat ein sicheres mobiles Bezahlsystem entwickelt, das von immer mehr Banken und Händlern genutzt wird. Und aufgrund der aktuellen Situation im Zuge der Ausbreitung des Coronavirus und entsprechend notwendigen Maßnahmen ist

kontaktloses Bezahlen aktueller denn je. Die patentierte Bezahlösung via Barcode wird auch von der Europäischen Union im EU-Forschungsrahmenprogramm „Horizon 2020“ unterstützt: Im „KMU-Instrument“ im Europäischen Forschungsrat (European Innovation Council, EIC) konnten sich das Tiroler Fintech-Unternehmen Secure Payment Technologies und die Bluecode Interna-

tional AG in einem hoch kompetitiven Wettbewerb durchsetzen und mit Unterstützung der FFG, des Enterprise Europe Network und der Standortagentur Tirol rund zwei Millionen Euro einwerben. Damit wird nun gemeinsam mit führenden Banken und Händlern die Expansion in weitere europäische Länder vorangetrieben. Schließlich ist Bluecode auch eine wichtige AI- >>

SWARCO AG

SWARCO steigert die Lebensqualität aller unterwegs und erzielt im Jubiläumsjahr eine neue Umsatz-Bestmarke.

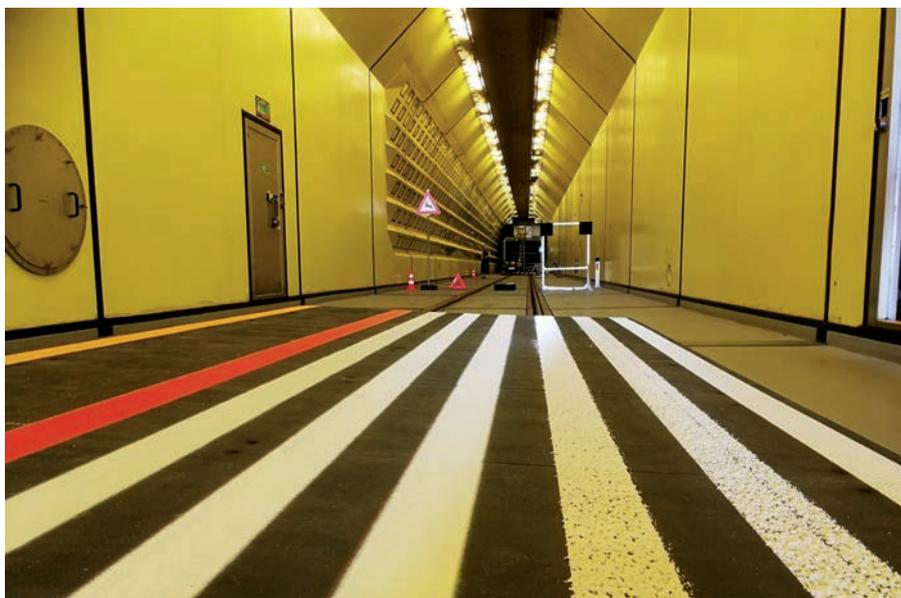
Bestens unterwegs

■ 2019 feierte der Verkehrstechnologiekonzern SWARCO, der 1969 von Manfred Swarovski gegründet worden war, sein 50-jähriges Bestehen. Das Jubiläumsjahr verlief äußerst erfolgreich und brachte mit 755,7 Mio. Euro ein neues All-Time-High beim Nettoumsatz. Über 3.800 Beschäftigte in 21 Ländern trugen zu diesem Erfolg bei. Die Lösungen, Produkte und Services des Konzerns mit Sitz in Wattens, Tirol, sorgen in 80 Ländern für mehr Verkehrssicherheit und intelligenteres Verkehrsmanagement. „Trotz Corona-Krise laufen die Geschäfte bei uns weiter sehr zufriedenstellend“, erklärt Unternehmenssprecher Richard Neumann. „Wir haben frühzeitig Maßnahmen ergriffen, die den Mitarbeiterschutz an oberste Stelle setzen und es uns zugleich ermöglichen, per Telearbeit, aber auch vor Ort, für unsere Kunden da zu sein. SWARCO trägt ja täglich dazu bei, dass kritische Verkehrsinfrastrukturen ordnungsgemäß funktionieren und so den Reisenden dienen und die Umwelt schonen.“

Innovation Talks statt Messen

Leider sind durch Corona auch die wichtigen Marktplätze für das persönliche Treffen mit den Geschäftspartnern zum Erliegen gekommen, die Messen. Dies ist jedoch kein Grund für SWARCO, die Stakeholder der Branche nicht über die neuesten Entwicklungen und Innovationen zu informieren.

Man tut dies in den kommenden Monaten online, mit der neu geschaffenen Reihe der SWARCO INNOVATION TALKS. „In prägnanten und informativen Webinaren, die nicht länger als 30 Minuten dauern, geben unsere Experten Einblick in die neuesten Produkte, Technologien und Lösungen, die die Lebensqualität aller Menschen unterwegs verbessern“, freut sich Neumann über dieses Kommunikationsmedium. Die Bühne bildet die SWARCO TRAFFIC WORLD in Wattens, aus der die Interviews in deutscher und englischer Sprache über Vimeo livegestreamt werden. Themen sind u. a. „Wie Verkehrsmittel die Umwelt überwachen“ oder



SWARCO und ZKW testeten Maschinenlesbarkeit von Markierungen im Wiener Klima- und Windkanal.

„SWARCO X-LINE: Die intelligente Plattform für umweltfreundliche Kreuzungssteuerungen“ oder die neue Softwareplattform für ganzheitliches Verkehrsmanagement für lebenswertere Städte namens MyCity.

Nähere Informationen zu den Talks und zur Anmeldung finden Sie unter www.swarco.com. Dort können auch bereits gelaufene Webinare zu jeder Zeit nachgeschaut werden.

Retroreflexion zentral für automatisiertes Fahren

Als Hersteller aller Arten von Fahrbahnmarkierungssystemen beschäftigt sich SWARCO auch mit der Maschinenlesbarkeit dieser Markierungen im Hinblick aufs automatisierte Fahren. Zusammen mit dem Automobilbeleuchtungsspezialisten ZKW wurden dazu Tests mit Farbe, Tape und strukturierter Kaltplastik im weltgrößten Klima- und Windkanal in Wien durchgeführt. Die Maschinenlesbarkeit wurde unter verschiedenen Licht- und Witterungsbedingungen begutachtet. Ergebnis: Kamera und LiDAR ergä-

zen sich perfekt und ihre Kombination reicht aus, um alle Straßenmarkierungen mit entsprechend hoher Rückstrahlkraft korrekt zu erkennen. Während bei der Kamera Blendung und ein niedriges Kontrastverhältnis die Erkennung von Markierungen bei Tag sehr deutlich verminderten, behinderten diese Faktoren die Erkennung durch LiDAR nicht wesentlich. Bei Dunkelheit und unter eingeschränkten Sichtverhältnissen spielte der Retroreflexionsgrad sowohl für die Kamera als auch für das LiDAR die zentrale Rolle.



The Better Way. Every Day.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SWARCO AG

6112 Wattens, Blattenwaldweg 8

Tel.: +43/5224/5877-0

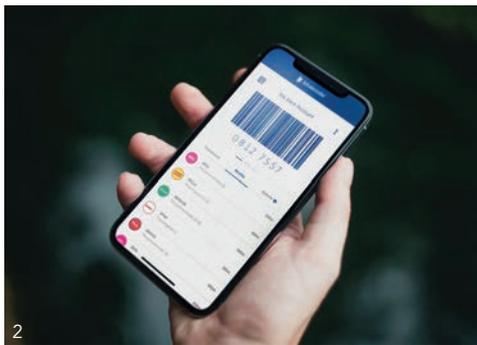
office.ag@swarco.com

www.swarco.com

» alternative zu den US-dominierten Lösungen wie z. B. ApplePay.

Sicheres Bezahlen via Smartphone

Die in Österreich entwickelte und patentierte Zahlungslösung Bluecode ermöglicht das Bezahlen via iPhone und Android-Smartphone. Sicherheit und Datenschutz werden dabei groß geschrieben: Entsprechend dem europäischen Datenschutzrecht werden beim Bezahlvorgang keine persönlichen Daten auf dem Handy gespeichert oder übertragen. Weder der Name des Benutzers noch seine Kontonummer verlassen jemals das Rechenzentrum der teilnehmenden Banken. Bluecode unterscheidet sich damit von allen anderen Anbietern und verfügt über ein europaweites Alleinstellungsmerkmal in einem wichtigen Wachstumsmarkt.



Europaweite Einführung

Das hochsichere Bezahlverfahren funktioniert mit jedem Girokonto und ist unabhängig von der Übertragungstechnologie (Barcode, QR-Code, Bluetooth, NFC) einsetzbar. Mehrere Banken aus Österreich und Deutschland (u. a. Spar-

kassen-Finanzgruppe, Raiffeisen Oberösterreich, Hypo Tirol Bank), Acquirer, internationale Bankensoftwareanbieter und Payment-Plattformen sowie führende Händler (u. a. die Rewe-Töchter Billa, Merkur und Bipa, die Spar-Österreich-Gruppe, MPPreis, die Galeria-Kaufhof-Gruppe, die Globus-Gruppe, Konsum) unterstützen die europaweite Einführung und die Integration in Registrierkassen, Automaten, Banking-, Retail- und Kundenkarten-Apps.

Europäische Standards für mobiles Bezahlen

Bluecode deckt österreichweit bereits mehr als 85 Prozent des Lebensmittel-einzelhandels und viele weitere Akzeptanzstellen (Handel und E-Commerce, Gastronomie, Mobilität, Entertainment, Sportstadien) ab. Mit den europäischen Forschungsmitteln treibt das innovative Fintech-Unternehmen die europäische Expansion gemeinsam mit führenden Banken und Händlern weiter voran und ist zudem Teil der European Mobile Payment Systems Association (EMPSA) mit Sitz in Zürich. Damit wirkt es an der Realisierung des auch von der Europäischen Zentralbank (EZB) vehement geforderten Ziels mit: der Schaffung eines einheitlichen, auf europäischen Standards basierenden und europaweit gültigen Systems für mobiles Bezahlen.

Abhängigkeit von nichteuropäischen Anbietern verringern

Die beiden Masterminds Michael Suitner und Christian Pirkner betonen: „Wir freuen uns, dass die Europäische Kommission in Bluecode das Potenzial sieht, ein europaweites Mobile-Payment-System aufzubauen, und bedanken uns für das große Vertrauen.“ Mit der Förderzusage setze man die Vision der Bezahl- und Mehrwerttechnologie im Sinne der europäischen Kunden fort: „Wir unterstützen mit unserer Lösung die strategische Zielsetzung der EU, volkswirtschaftlich relevante Systeme innereuropäisch zu betreiben und die Abhängigkeit von nichteuropäischen Anbietern zu verringern“, so Suitner und Pirkner. Das europäische Netzwerk soll in den kommenden Monaten weiter wachsen. „Durch EMPSA werden wir die Interoperabilität der europäischen Zahlungssysteme herstellen und die Akzeptanz für mobiles Bezahlen in Europa deutlich erhöhen können. Die EU-Förderung hilft uns sehr, dieses Ziel möglichst rasch zu erreichen“, so Christian Pirkner. Dankbar ist man beim Fintech-Unternehmen auch für die Unterstützung durch die FFG, das Enterprise Europe Network und die Standortagentur Tirol. Die Bewerbung und den Prozess „hätten wir ohne diese Beratung nicht bewältigen können“, so Michael Suitner. **BO**

DACHSER AUSTRIA

Neben weltweiten Transport- und Warehouse-Leistungen bietet Dachser als traditionsreiches Familienunternehmen zahlreiche Services entlang der Supply Chain an, die individuell gestaltet und skaliert werden können.

Alle Logistiklösungen aus einer Hand

■ Ob Industrie- oder Konsumgüter: Dachser kennt die Bedürfnisse für nahezu alle Branchen aus Handel und Industrie. Als Logistikdienstleister arbeitet Dachser für zahlreiche Unternehmen, das weltweite Dachser-Netzwerk umfasst nahezu 400 eigene Niederlassungen. In Tirol ist das global aufgestellte Familienunternehmen mit einem von insgesamt neun österreichischen Standorten vertreten. Das 20.000 m² große Logistikzentrum Tirol am Standort Stans 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 Seefrachtendienstleistungen von Dachser Air & Sea 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. Service-

mitarbeiter 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.

Ihr Logistik-Krisenmanagement:

Dachser.

Wellenbewegungen wie die Corona-Pandemie sind im Supply-Chain-Management nichts Neues, wie etwa nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise vor über zehn Jahren. „Die Kunst liegt darin, robuste Versorgungsnetze aufzubauen, die lokale Lieferanten ebenso wie Quellen aus China, den USA und Europa intelligent einbeziehen. In den vergangenen Monaten konnte Dachser so die globalen Lieferketten, und damit die Versorgung von Wirtschaft und Bevölkerung, mit relativ geringen Einschränkungen aufrechterhalten“, erklärt Robert Kloker, Niederlassungsleiter Logistikzentrum Tirol.



Faszination Logistik: Jobs mit Zukunft.

So vielseitig die Aufgaben und Herausforderungen in der Logistik, so vielseitig sind auch die Jobs. Von Verkauf und Disposition, Kundenservice, Lagerwirtschaft bis hin zu Logistikberatung – die Auswahl an Berufsbildern ist groß. Besonders engagiert sich Dachser in der Lehre und bildet Berufskraftfahrer, Speditionskaufleute oder Betriebslogistiker aus. „Wir glauben, dass eine enge Verknüpfung von Theorie und Praxis in der Lehre wichtig und richtig ist“, erklärt Manuel Schmelz, Speditionsleiter und Ausbilder. „Wir investieren auf diesem Weg in die künftige Dachser-Generation und damit in unsere Zukunft.“

www.dachser.at

DACHSER
Intelligent Logistics

IHR KOMPETENTER LOGISTIK-PARTNER IN EUROPA.

DACHSER European Logistics

www.dachser.at



Ein schwaches Geschäftsjahr und die Auswirkungen der Corona-Pandemie veranlassten den Tiroler Kristallkonzern Swarovski in seinem Jubiläumsjahr zu einem massiven Stellenabbau.

Ohne Glanz und Gloria.

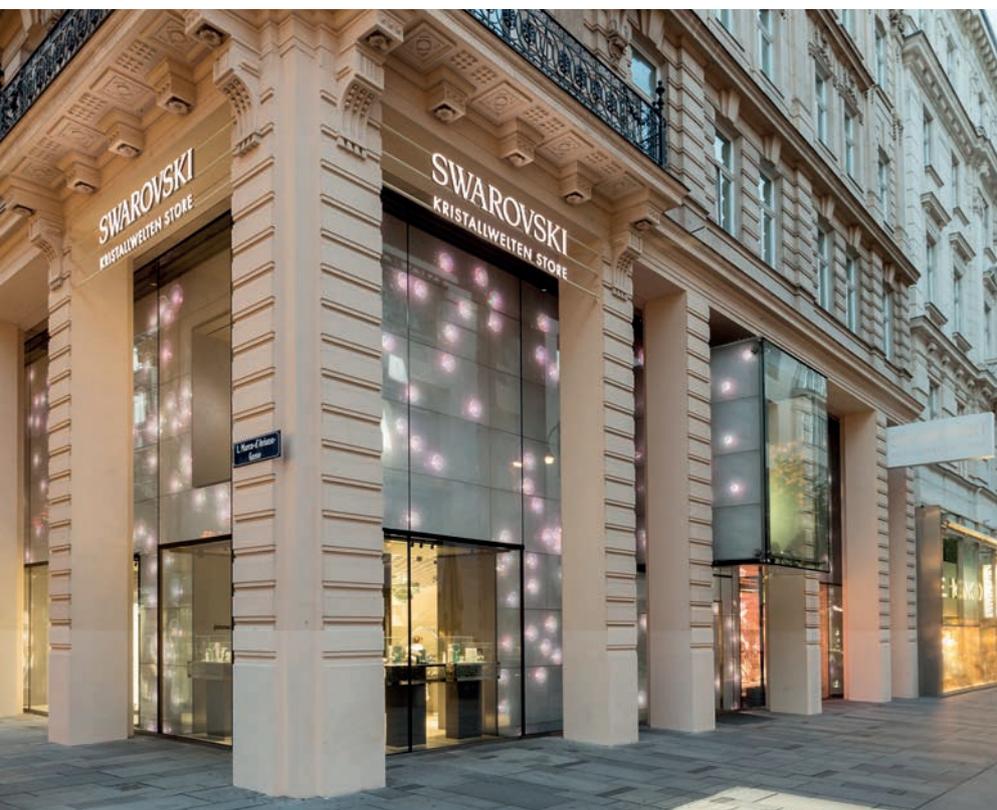
C OVID-19 geht auch an der Luxusindustrie nicht spurlos vorbei. Das bekommt gerade der Tiroler Kristallriege Swarovski deutlich zu spüren. Mit einem bereits schwachen Geschäftsjahr 2019 (2,7 Mrd. Euro Umsatz im Gegensatz zu 3,53 Mrd. im Jahr 2018) startete das Traditionsunternehmen angeschlagen in die Krisenzeit und kündigte schon im März ein Sparpaket an, das einen Jobabbau suggerierte. Seit Mitte Juni ist es nun fix: 200 von 4.800 Mitarbeitern werden den Standort Wattens verlassen müssen, 600 Mitarbeiter sind international betroffen. Zudem werde die Kurz-

arbeit bis Ende September verlängert, beinahe alle Mitarbeiter betrifft dies. Und das ausgerechnet in jenem Jahr, in dem der Konzern sein 125-Jahre-Jubiläum feiert.

Transformation sei essenziell für den Fortbestand des Unternehmens

Der Konzern selbst erklärt diese Schritte mit massiven Absatzrückgängen im ersten Halbjahr 2020 – zwischen Dezember und Mai sei die Nachfrage auf den großen Absatzmärkten in Asien und den USA deutlich eingebrochen. Es werde mit einer langsamen Rückkehr aus dem Einbruch und einem deutlichen Umsatz-

rückgang für das gesamte Geschäftsjahr 2020 gerechnet, wie es in einer APA-Meldung heißt. Auch die Organisationsstrukturen und das Geschäftsmodell sollen grundlegend verändert werden. Sämtliche Geschäftsprozesse, -aktivitäten und -felder würden nun überprüft. „In einem ersten Schritt werden die bisher auf verschiedene Geschäftsbereiche verteilten Marketing- und Vertriebsaktivitäten zusammengeführt und verschlankt“, hieß es in der Aussendung. „Diese Transformation ist für den erfolgreichen Weiterbestand von Swarovski essenziell“, sagte der CEO und Vorsitzende der Geschäftsführung, Robert



Buchbauer. Bereits die Neustrukturierung der Geschäftsführung sei als Weichenstellung zu deuten. Markus Langes-Swarovski hatte sich mit Ende März 2020 aus dem Executive Board und damit aus der operativen Geschäftsführung zurückgezogen. Er war 18 Jahre lang Teil der Führungsspitze des Unternehmens.

Unterstützung für Unternehmen und Mitarbeiter

Der Tiroler Landeshauptmann Günther Platter bezeichnet indes den Stellenabbau als „bedauerlich“ und sagte den betrof-

fenen Arbeitnehmern bei einer Pressekonferenz Unterstützung zu. Zu einer möglichen Unvereinbarkeit zwischen dem Beziehen von Kurzarbeitsgeldern und dem gleichzeitigen Stellenabbau verwies Platter auf das anstehende Gespräch mit der Swarovski-Geschäftsführung. Auch die Gewerkschaft PRO-GE Tirol meldete sich zu Wort, um den betroffenen Mitarbeitern Beistand zu leisten: „Es gibt eine gesellschaftspolitische Verantwortung gegenüber den Arbeitnehmern. Swarovski kommt dieser Verantwortung leider schon lange nicht

mehr nach,“ lautet die Anschuldigung von Geschäftsführer Robert Koschin. „In dieser schwierigen Situation können die Beschäftigten selbstverständlich auf unseren Rückhalt und den des Betriebsrates bauen“, versicherte der betreuende Sekretär Thomas Giner.

Große Bedeutung für Wirtschaftsstandort Tirol

Für den Wirtschaftsstandort Tirol ist die Swarovski-Gruppe von großer Bedeutung. Mit über 6.600 Beschäftigten ist sie der größte private Arbeitgeber Tirols – allein 4.800 davon arbeiten bislang in der Kristallsparte in Wattens. Weltweit hat Swarovski 34.500 Beschäftigte, davon 29.000 im Kristallbereich. Die Swarovski-Gruppe umfasst das Unternehmen Swarovski Optik, das optische Präzisionsinstrumente wie Teleskope und Ferngläser herstellt; Tyrolit, ein führender Hersteller von Schleif-, Säge-, Bohr- und Abrichtwerkzeugen sowie Anbieter von Werkzeugen und Maschinen; und das Swarovski Kristallgeschäft.

Gegründet wurde Swarovski vor 125 Jahren vom Glasschleifer Daniel Swarovski, mitten in der zweiten industriellen Revolution. Zum hundertjährigen Unternehmensjubiläum wurde 1995 in Wattens das Museum Kristallwelten als Touristenattraktion eröffnet. Mittlerweile besuchen rund 700.000 Besucher pro Jahr das funkelnde Ausflugsziel.

Auch wenn das Familienunternehmen neben Wattens auch international produziert, blieb es dem Standort Tirol immer treu. **VM**



Fotos: Swarovski Kristallwelten



Die Innsbrucker KONSTANT-Gruppe ist auf Expansionskurs. Neben dem Tiroler Objektmöbel-Spezialisten Conen gehört nun auch die bayerische BComplete GmbH zur Firmengruppe. **Verstärkung im Geschäftsfeld „Interior Concepts“.**



V.l.: Dietmar Gstrein und Marcus Haas bei der Vertragsunterzeichnung

Büros und intelligenten Wohn- und Objektlösungen. Der Ursprung der BComplete ist die klassische Büromöbel-Welt, Conen wiederum ist Einrichtungsspezialist für Schulen, Wohnheime und die Hotellerie. Der Erfolgsfaktor beider Unternehmen ist die persönliche Kundenberatung und die professionelle Planung von maßgeschneiderten Konzepten, wodurch man sich von Standard- und Serienmöbelherstellern unterscheidet.

Strategisch perfekter Fit

„Die Kompetenzen der Conen ergänzen die breite Produktpalette von BComplete ideal. Des Weiteren beliefert BComplete in Deutschland ein Netzwerk an starken Verbundpartnern und interessanten Kunden, was wiederum Conen den grenzüberschreitenden Markteintritt ermöglicht. Dies sind optimale Voraussetzungen, um gemeinsam zu wachsen und gestärkt aus der aktuellen Krise hervorzugehen“, so Dietmar Gstrein, geschäftsführender Gesellschafter der KONSTANT. „Neben organischem Wachstum wollen wir die beiden Einrichtungsspezialisten durch gezielte Zukäufe nachhaltig stärken. Geplant sind dabei insbesondere Nachfolgelösungen von etablierten Familienunternehmen mit regional verankerter Marktpositionierung“, erläutern die Geschäftspartner Haas und Gstrein weiter. **BO**

Die bereits bestehende Zusammenarbeit der KONSTANT-Gruppe mit BComplete soll durch diesen Schritt nochmals vertieft und das Geschäft insbesondere in Deutschland deutlich ausgebaut werden. Mit der Unterzeichnung des Kaufvertrags besiegelten die Eigentümer der beiden Unternehmen eine neue, länderübergreifende Partnerschaft und vereinigen nun ihre individuellen Stärken in der Einrichtungsbranche.

Maßgefertigte Einrichtungsprogramme aus einer Hand

„Die Umsetzung von individualisierten Konzepten sowie die Weiterentwicklung

von zweckmäßigen Räumen hin zu multifunktionalen Begegnungszonen verlangen bereichsübergreifende Kompetenzen“, erklärt Marcus Haas, der gemeinsam mit seiner Frau das Familienunternehmen BComplete aufgebaut hat. „Neben einer breiten Standardproduktpalette werden deshalb auch maßgefertigte Möbel angeboten und konstruiert“, betont Haas. Vor diesem Hintergrund begann die Zusammenarbeit mit Conen, welche in der Branche für ihre individualisierten Einrichtungsprojekte bekannt ist.

Die Spezialität der Einrichtungsprofis BComplete und Conen liegt in der individuell an Kundenwünsche angepassten Gestaltung von modernen Arbeitswelten,

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, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser • **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH

RE – SYSTEMS ITAAS GMBH

Markus Reitshammer ist seit 1998 IT-Unternehmer. Seinen öffentlichen Aussagen ist zu entnehmen, dass er und seine Mitarbeiter sich verpflichtet fühlen, an der IT-Grundversorgung unseres Landes zu arbeiten. NEW BUSINESS wollte mehr wissen.

IT-Grundversorgung unserer Wirtschaft

■ Herr Reitshammer, welchen Stellenwert messen Sie der IT für unsere Wirtschaft bei?

Die IT in ihrer Gesamtheit, vom einfachen Arbeitsplatz bis zur komplexen Gesamtlösung mit künstlicher Intelligenz und Cloud-Systemen – hat sich längst in allen Bereichen der Wirtschaft zu einem wichtigen Infrastrukturbaukasten wie die Stromversorgung und das Straßennetz entwickelt. Es zeichnet sich seit Längerem ab, dass zum Beispiel eine gute Internetanbindung für die regionale Arbeitsplatzschaffung ein elementarer Faktor ist. Viele Gemeinden tragen diesem Aspekt Rechnung und bauen die Infrastruktur entsprechend aus.

Mit dem Internetzugang allein ist es freilich noch nicht getan. Gerade in den letzten Monaten hat sich gezeigt, dass ein gutes Endgerät, eine Webcam, Mikrophon und die entsprechende – sichere und stabile – Softwarelösung für Konferenzen und Anbindung an das Firmennetzwerk zu den wirtschaftlichen Grundbedürfnissen zählen. Dadurch konnten nicht nur zahlreiche Arbeitsplätze während dieser besonderen Zeit erhalten, sondern auch wichtige Leistungen für unsere Gesellschaft im Allgemeinen aufrechterhalten werden.

Die Rufe nach mehr Digitalisierung rufen auch Kritiker auf den Plan, welche den Entfall von Arbeitsplätzen durch die Digitalisierung und Automatisierung befürchten oder auch die Vorteile der Digitalisierung primär für die Großkonzerne sehen.

Ich sehe dies differenzierter. Unter dem Schlagwort der Digitalisierung, genauso wie Cloud Computing, werden zahlreiche verschiedene Lösungen mit unterschiedlichsten Größenordnungen und Komplexitätsstufen zusammengefasst. Während in der Öffentlichkeit von der Digitalisierung erst seit einigen Jahren die Rede ist, stehen meine Unternehmen seit 1998 im Zeichen der Digitalisierung. Freilich haben sich über die Jahrzehnte hinweg die konkreten Lösungswege stark verändert. Standen Ende der 1990er-Jahre E-Mail und



Re – Systems sichert die IT-Grundversorgung und damit einen störungsfreien Geschäftsbetrieb.

der Internetzugang im Fokus, sprechen wir heute von Künstlicher Intelligenz und Cloud Computing sowie Business Intelligence. Über all die Jahre stellen darüber hinaus die lokale Infrastruktur wie Clients, Server, Speichermöglichkeiten etc. die Basis für die digitalen Lösungen dar. Und mit lokaler Infrastruktur meine ich auch Cloud-Lösungen wie zum Beispiel unsere inn.cloud oder auch als IT-Service (IT-Infrastruktur inkl. Hard- und Software sowie Dienstleistung, Anm. d. R.) bereitgestellte IT-Systeme, zum Beispiel aus unserer Re – Systems ITaaS GmbH.

Die meisten Unternehmer sind sich der Notwendigkeit einer modernen IT bewusst, wollen oder können sich dennoch nicht hauptberuflich damit auseinandersetzen. Dazu kommt der Fachkräftemangel im IT-Bereich. Wie können sich Unternehmer dieses Dilemmas entledigen?

Jeder Unternehmer und seine Mitarbeitenden stellen selbstverständlich sein Kerngeschäft in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit – das ist absolut logisch und sinnvoll. Wir als Kunden profitieren von spezialisierten Unternehmen, welche ihr Kerngeschäft beherrschen. Und so ist es die logische Konsequenz, dass Unternehmen sich ihrerseits Spezialisten ins Haus holen, um Bereiche wie die Digitalisierung mit all ihren Facetten professionell bedienen zu lassen.

Wertvolle Personal- und Zeitressourcen für fachfremde Aufgaben wie die IT zu investieren, ist nicht effizient. Es macht viel mehr Sinn,



diese Bereiche an Partner abzugeben, welche hauptberuflich in und an der Digitalisierung arbeiten. Je nach Unternehmensgröße kann es hilfreich sein, einen internen IT-Verantwortlichen zu benennen. Dieser muss an sich kein IT-Tiefenwissen haben – jedoch die Kompetenz, den Überblick zu wahren, die Alltagsfragen intern zu klären, zu kanalisieren und so die Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister zu optimieren.

Bzgl. IT-Fachkräftemangel: Auch der Begriff IT-Fachkraft pauschaliert extrem. Inzwischen werden eine Unzahl an verschiedenen IT-Fähigkeiten benötigt, die ein einzelner Generalist in der erforderlichen Tiefe nicht abbilden kann. Auch wir als IT-Systemhaus beschäftigen IT-Fachkräfte mit unterschiedlichen Kompetenzen und Skills – erst im Zusammenspiel dieser Talente können exzellente Lösungen bereitgestellt werden. Und ja, einige dieser Kompetenzen sind nach wie vor rar am Arbeitsmarkt. So sind auch wir laufend auf der Suche nach Talenten für unser Team. Vom Disponenten bis zum Projekttechniker. Vom 1st Level Supporter bis hin zum ERP Consultant.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Re – Systems ITaaS GmbH

6020 Innsbruck, Leopoldstraße 45

Tel.: +43/512/58 04 47

info@re-systems.com

www.re-systems.com

TOP ARBEITGEBERIN



tiroler
VERSICHERUNG



Egal ob IT & Digitalisierung, 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





THE
ICON
VIENNA

LANDMARK-TÜRME DIREKT
AM HAUPTBAHNHOF

THE ICON VIENNA mit Büroflächen ab 390 m² bietet als einziges Officegebäude einen direkten Zugang zum umfangreichen Verkehrsnetz und der Infrastruktur des neuen Wiener Hauptbahnhofs. Der innerstädtische Standort mit unverbaubarem Weitblick ist – aufgrund seiner prominenten Lage am Wiedner Gürtel und spektakulären Architektur – eine Adresse, die ein Zeichen setzt.

Büros ab 390 m²

Bezugsfertig, HWB 14,5 kWh/m².a, fGEE: 1,08



360° TOUR
DURCH EIN BÜRO

THE-ICON-VIENNA.com/pano

© Henning Kreft

**AUSTRIA
CAMPUS**

THE LIVING OFFICE – BUSINESS
MIT LEBENSQUALITÄT

Fünf Minuten von der Innenstadt entfernt und angrenzend an den Wiener Prater befindet sich der AUSTRIA CAMPUS inmitten der ausgebauten Infrastruktur eines etablierten Office Clusters. Flexible Bürolösungen ab 350 m² ergänzt durch die Vorteile eines modernen Campus Areals machen diesen Bürostandort für Arbeitgeber und Arbeitnehmer besonders attraktiv.

Büros ab 350 m²

Bezugsfertig, HWB ø 19 kWh/m².a, fGEE: ø 0,761



360° TOUR
DURCH EIN BÜRO

austria-campus.at/pano

© Philipp Derganz



vermietung@signa.at | +43 5 99 98 999

SIGNA