

NB GUIDE

IT & DIGITALISIERUNG



2021

Ihr persönlicher Leitfaden in die
Zukunft der Informationstechnologie.

www.newbusiness.at

EPLAN ePULSE –

Projekte sichten, teilen und kommentieren: einfach, überall jederzeit

Mit EPLAN eVIEW setzen Sie Review-Prozesse im Engineering digital um. Die kostenlose Software ermöglicht Ihnen eine strukturierte Zusammenarbeit mit Kollegen, Kunden und Dienstleistern. Damit können Sie standortunabhängig per Browser Projektdaten sichten und Änderungen über Redlining-Workflows kommentieren.

- Engineering-Software
- Prozessberatung
- Implementierung
- Global Support

Jetzt registrieren auf:

www.epulse.com



PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

Engineering am Puls der Zeit

Neue Methodik für Ihr Engineering

Mit EPLAN eBUILD machen Sie den entscheidenden Schritt in Richtung automatisiertes Engineering. Vorgefertigte oder auch individuell erstellbare Bibliotheken ermöglichen es EPLAN Anwendern, bei ihrer täglichen Arbeit Schaltpläne praktisch auf Knopfdruck zu erstellen.

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

EPLAN Software & Service GmbH
3300 Ardagger Stift • Betriebsgebiet Nord 47 • Tel.: +43/7472/28000-0
office@eplan.at • www.eplan.at



PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP



- Null ≠ Eins.** Editorial von Rudolf Felser 06
- Kurz & knapp.** Analoge News aus der digitalen Welt 12
- Höhenflug der IKT.** Prognosen für das Jahr 2021 20
- Eplan Partner Network.** EPN bündelt weltweites Know-how 30
- Hybrider Arbeitsplatz.** Fachkommentar von Klaus Schulz, Konica Minolta 38
- Leadership zeigen.** Interview mit Nora Lawender, NTT 42
- Frauenförderung.** Fachkommentar von Dirk Pothen, adesso 52
- Homeoffice war erst der Anfang!** Fachkommentar von Iris Bergmann, Nagarro 54
- Transformation Now!** Interview mit dem Transformationsexperten Nahed Hatahet ... 60
- Krisenfest rekrutieren.** Mit Active Sourcing im Rennen bleiben 66
- Planung inklusive.** myAbility plant mit InLoox 70
- IT-Skills gesucht.** IT-Berufe bieten gute Karrierechancen 76
- Asynchrones Sharen.** Screensharing im Browser mit Calipio 78
- Von Micro-Apps bis Zero-Trust-Modellen.** Fachkommentar von W. Mayer, Citrix 80
- Home alone.** Studien über Homeoffice 82
- Den Kontakt halten.** Interview mit Peter Lenz, T-Systems 86
- Noch treffsicherer.** Bedrohungsszenarien im virtuellen Raum 98
- Der Bedarf ist hoch.** Interview mit Walter Seböck, Donau-Universität Krems 104
- Grundlagen schaffen.** Interview mit Johann Martin Schachner, Atos 112
- Chefsache IT-Security.** Interview mit Angelika Sery-Froschauer, WKÖ 118
- Engpässe vs. IT-Security.** Fachkommentar von Lucy Kerner, Red Hat 122
- Medikamente sind keine Zuckerl.** Interview mit Christoph Hoyer, ApoMed.at 128



Fotos: Gerd Altmann/Pixabay (20), Lisi Lehner Fotografie/NTT (42), myAbility/Renée Del Missier (70), RNF (86), Foxy/Pixabay (136), ZTE (164), Robert Polster (184), Rittal (206)

Vorhaben finanzieren. Fachkommentar von Christian Ebner, Elpis Consulting 136

Fünf Schlüsselstufen. Neuerung im Global Connectivity Index von Huawei 143

Konsumverhalten. Fachkommentar von Markus Inzinger, Otago Online Consulting ... 144

Hybride Events bleiben. Fachkommentar von Niklas Lenz, eyepin 152

100 % online versichert. Fachkommentar von Florian Fuchs, nexible 156

Online-Rechtsabteilung. Interview mit Rechtsanwalt Alexander Skribe 160

Gleiche Bedingungen. Interview mit Christian Woschitz, ZTE 164

Mittelmaß reicht nicht. Fachkommentar von Maria Zesch, Magenta Telekom 174

Nicht ohne Strategie. Fachkommentar des Wachstumsstrategen Rainer Matiaszek ... 180

Hightech-Hausbank. Volksbank im 21. Jahrhundert 184

So einfach wie möglich. Interview mit Peter Hermann, NetApp 194

Das papierlose Büro. Immer mehr Unternehmen setzen auf EDI 200

Leitprojekt IoT4CPS. Wissenschaftliche Vorarbeit mit hohem Praxisbezug 204

Einfach Einzelschrank. Der Schaltschrank VX SE von Rittal 206

Mehr Geld für IIoT. Studie zu Industrial IoT 208

IMPRESSUM

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



NULL ≠ EINS

Gegensätze ziehen sich an? Vielleicht. Aber auf jeden Fall ergänzen sie sich. So wie null und eins, analog und digital oder Yin und Yang.

Das Jahr 2020 – und, ohne schon zu so einem frühen Zeitpunkt unfair sein zu wollen, wahrscheinlich auch 2021 – wird später so mancher sicher gerne aus seinem Gedächtnis streichen wollen. Ein „normales Jahr“ gibt es zwar sowieso nicht, aber das vergangene und das aktuelle definieren ebendieses dadurch, das genaue Gegenteil davon zu sein. Null ist ungleich eins, sozusagen.

BINÄR UND BUNT

Damit sind wir auch schon beim Thema der Informations- und Kommunikationstechnologie, das zwar binär, aber trotzdem nicht einfach nur schwarz und weiß ist. Denn es sind die menschlichen Zwischentöne, welche die technologisch-nüchterne IKT bunt einfärben.

Das wird besonders dadurch deutlich, dass in diesem Guide noch mehr Personen zu Wort kommen, als es bei uns ohnehin üblich ist. Sie finden dementsprechend auf den folgenden Seiten eine große Anzahl an Interviews, Wortspenden und Kommentaren von Experten und Branchenkennern, die fast alle eines gemeinsam haben: Trotz der allgegenwärtigen Digitalisierung stellen sie den Inbegriff des Analog in den Mittelpunkt, nämlich Sie und mich, wie wir tagein, tagaus an unseren Tastatu-

ren sitzen, über unsere Screens wischen oder mit unseren digitalen Assistenten parlieren. Alexa, nächster Absatz bitte!

ANALOGE WESEN IN EINER DIGITALEN WELT

Gegensätze ziehen sich an, heißt es doch so schön. Ich analoges Wesen – und vielleicht ja auch Sie – habe mich schon früh zum Digitalen hingezogen gefühlt, spätestens seit zum ersten Mal eine flüssigkristallene Null an meinem Handgelenk zu einer Eins umgesprungen ist. Dieser Reiz des Neuen und seiner Möglichkeiten hat mich seitdem nicht mehr losgelassen. Die Null, die Eins und ich dazwischen, das ergänzt sich einfach wunderbar.

Und so wie sich die Zeit am augmentierten Handgelenk ablesen lässt, lässt sich die atemberaubende Geschwindigkeit des IKT-Fortschritts an diesem Guide messen, bis zum Anschlag gefüllt mit spannenden Neuigkeiten der vergangenen Monate und Wissenswertem aus der vielfältigen binären Welt. Allesamt dazu da, uns das Leben – auch oder besonders in dieser „neuen Normalität“ – leichter zu machen. ■

**Viel Spaß beim Schmökern und Entdecken
wünscht Ihnen Ihr**

Rudolf N. Felser,

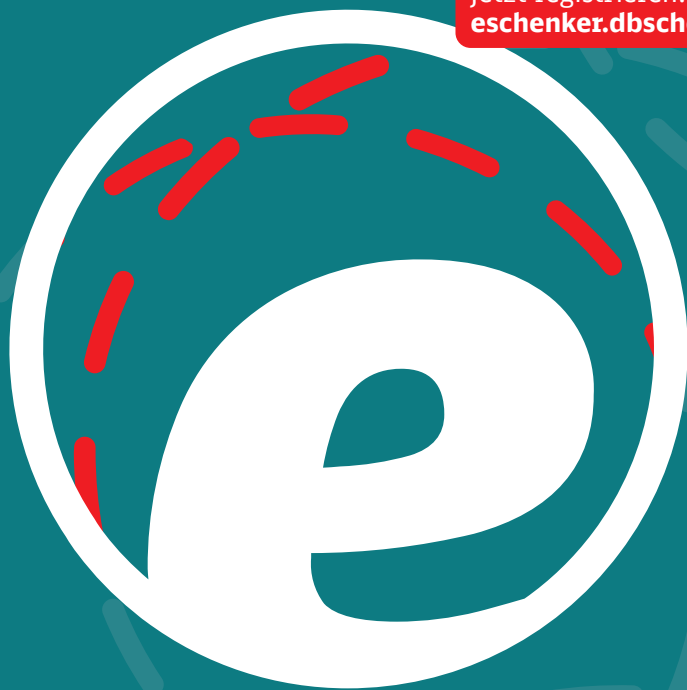
Chefredakteur NEW BUSINESS Guides



eSchenker

Steuerung und Optimierung
Ihrer Lieferkette aus
einer Hand.

Jetzt registrieren:
eschenker.dbschenker.com



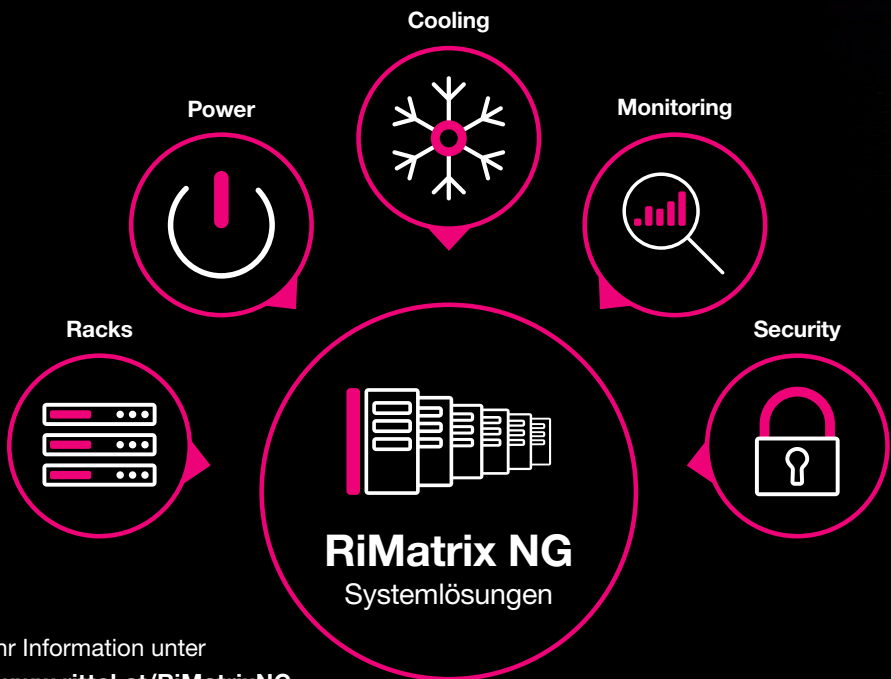
Rittal – Das System.

Schneller – besser – überall.

RiMatrix Next Generation

Ihr Erfolg ist modular

RiMatrix NG ist eine offene Plattform, aus der sich Systemlösungen von einzelnen Netzwerkschränken, kleinen Edge-Datacentern bis hin zu großen Unternehmens- und Hyperscale-Rechenzentren aufbauen lassen.



Mehr Information unter

► www.rittal.at/RiMatrixNG

SCHALTSCHRÄNKE

STROMVERTEILUNG

KLIMATISIERUNG



VIDEO: RIMATRIX NEXT GENERATION ERKLÄRT

Was die neue IT-Infrastrukturplattform auszeichnet

Mag. Andreas Hajek, Verkaufsleiter IT-Infrastruktur der Rittal GmbH, erklärt in kurzen Worten, was die neue offene System-Plattform RiMatrix Next Generation auszeichnet und wie die Firma Rittal ihre Kunden durch innovative Produkte am Markt unterstützt.



IT-INFRASTRUKTUR

SOFTWARE & SERVICE



www.rittal.at/myrittal

Rittal – Das System.

Schneller – besser – überall.

COLOCATION



FINANCE



GOVERNMENT



HEALTHCARE



Erfahren Sie mehr über
Anwendungsszenarien ...



... von RiMatrix NG in den
verschiedensten Branchen

INDUSTRY



MOBILITY



RETAIL



TELCO



SCHALTSCHRÄNKE

STROMVERTEILUNG

KLIMATISIERUNG

RiMatrix Next Generation

Erfolgsgrundlage für jede Kundenlösung

Als offene Systemplattform schafft RiMatrix NG durch Modularität und Flexibilität die Basis für eine IT-Infrastruktur, die sich entsprechend den individuellen Anforderungen nahezu jeder Branche spezifisch konfigurieren lässt. Das Ergebnis sind anpassungs- und leistungsfähige Unternehmen, die durch eine agile IT-Infrastruktur die Herausforderungen der Zukunft bewältigen können.



„MEET THE EXPERT“ WEBCASTS



In unseren exklusiven Webcasts erhalten Sie aus erster Hand wertvolle Informationen rund um RiMatrix Next Generation – die nächste Generation zukunftssicherer IT-Infrastruktur.

► www.rittal.at/webcast-rimatrixng

IT-INFRASTRUKTUR

SOFTWARE & SERVICE



www.rittal.at/myrittal

KURZ & KNAPP: NEUES AUS DER IKT

Machen Sie mit uns ein kleines Gedankenexperiment: Stellen Sie sich vor, es wäre 1999, und sehen Sie sich ein paar der folgenden Meldungen an, ganz frisch zurück aus der Zukunft. Wären Sie beeindruckt? Man darf gespannt sein, was die kommenden Jahre noch bringen werden.

ES HAT SICH AUSGEBLITZT

Es war einmal, vor langer, langer Zeit – also vor mehr als 20 Jahren –, da war das Internet bis auf viel Geblinke und Gewackle eine ziemlich statische Sache. Und dann kam Flash. Erst mit Flash kamen die digitalen Bilder im weltweiten Internetz aus dem Stolpern und lernten richtig das Laufen. Von Animationen bis hin zu ganzen Filmen und Web-Oberflächen – ohne diese Technologie, die sich der Branchenriesen Adobe 2005 einverleibt hat, hätte das Internet anders ausgesehen.

Nach und nach mehrte sich aber auch die Kritik, Sicherheitslücken taten sich auf, und offene Standards verdrängten die Software. Besonders die anfänglichen Schwierigkeiten der Darstellung auf Smartphones und Tablets taten ihr Übriges dazu. Nachdem vor allem aus Sicherheitsgründen die Browser standardmäßig Flash mittlerweile deaktivieren und selbst Adobe seit 2016 von der Nutzung abrät, war es am 31. Dezember 2020 dann so weit: Die Unterstützung von Flash wurde komplett eingestellt. Ruhe in Frieden und danke für alles, Flash!

1



QUANTENCOMPUTER FÜR PHARMAFORSCHUNG

Quantencomputer haben das Potenzial, die Entdeckung neuer Medikamente maßgeblich zu beschleunigen und zu optimieren. Boehringer Ingelheim hat nun einen Kooperationsvertrag mit Google Quantum AI bekanntgegeben. Die Kooperation erforscht und entwickelt neue Anwendungsmöglichkeiten von Quantencomputern für die pharmazeutische Forschung und Entwicklung, insbesondere bei Molekulardynamik-Simulationen. Die neue Partnerschaft verbindet die Expertise von Boehringer Ingelheim bei computergestütztem Wirkstoffdesign und der Modellierung mit den technologischen Möglichkeiten von Google. Boehringer Ingelheim ist weltweit das erste Pharmaunternehmen, das mit Google im „Quantum-Computing“ zusammenarbeitet. Die Zusammenarbeit ist auf drei Jahre angelegt und wird von dem neu gegründeten Quantum-Forschungslabor von Boehringer Ingelheim mitgeleitet.



2

AUFLADEN ÜBER LUFTSCHNITTSTELLE

Schon lange wird an dem draht- und kontaktlosen Laden von Gadgets über Entfernungen von mehreren Metern geforscht. Der chinesische globale Technologiekonzern XIAOMI hat jetzt die „Mi Air Charge“-Technologie vorgestellt, die genau das ermöglicht. Ein Phasensteuerungs-Array, das aus 144 Antennen besteht, überträgt dabei millimeterbreite Wellen durch Beamforming direkt an ein Telefon. Sein Gegenstück, ein Empfangsantennen-Array, wandelt das von der Ladestation ausgesendete Signal wieder in elektrische Energie um. Derzeit ist die kontaktlose Ladetechnologie XIAOMI zufolge in der Lage, ein einzelnes Gerät in einem Radius von mehreren Metern mit fünf Watt fernzuladen – selbst durch physische Hindernisse. In naher Zukunft soll diese Space-Isolation-Ladetechnologie auch mit Smartwatches, Armbändern und anderen tragbaren Geräten kompatibel sein. Bald könnten also unsere Wohnzimmergeräte, einschließlich Lautsprechern, Schreibtischlampen und anderen Smart-Home-Produkten, alle auf einem kabellosen Stromversorgungsdesign aufgebaut sein. Bleibt nur noch eine Frage offen: Wann kommen endlich die Hoverboards?

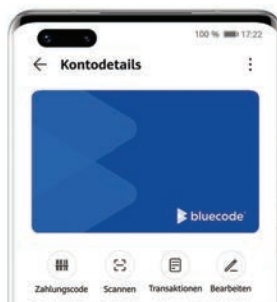


3

HUAWEI MACHT BLAU – BLUECODE FÜR DIE WALLET

Der Smartphone- und Netzinfrastrukturhersteller Huawei bietet die in Österreich entwickelte Mobile-Payment-Lösung Bluecode seit dem Frühjahr 2021 seinen Kundinnen und Kunden an. Dafür wurde die digitale Geldbörse „Huawei Wallet“, die in Europa zuvor vor allem Kundenkarten und Coupons verwaltet hat, um eine entsprechende Funktion erweitert. Bluecode nutzt die vorhandene Infrastruktur des Handels sowie der Banken und sichert so durch seine Mobile-Payment-Lösung die Erträge und die Wertschöpfung der heimischen Wirtschaft. Konsumentinnen und Konsumenten können die Zahlungslösung „Huawei Bluecode“ einfach in der digitalen Geldbörse am Handy hinzufügen und direkt mit ihrem Girokonto verknüpfen. Es ist keine Bankomat- oder Kreditkarte notwendig. Beim Einkaufen zeigt „Huawei Bluecode“ am Smartphone einen Barcode an, der

das mobile Bezahlen im Handel ermöglicht. Die mobile Zahlung ist bei allen Händlern möglich, die Bluecode akzeptieren – darunter mehr als 85 Prozent des heimischen Lebensmitteleinzelhandels, wie Billa, Merkur, Spar, sowie Händler wie Bipa, Hervis, Hartlauer, die Bäckerei Felber und viele weitere.



4

Fotos: Tumisu/Pixabay (1), Google (2), XIAOMI (3), Huawei Consumer Business Group Austria (4)



HER MIT DER „MARIE“!

Atos wurde vom Kreditschutzverband von 1870 (KSV1870) mit der Entwicklung und Implementierung des KSV1870-Chatbots beauftragt. Das Ziel dabei ist, das Customer-Care-Center des Unternehmens, das sich um Kundenanfragen kümmert, zu entlasten, Kunden einen besseren Service zu bieten und einfache, immer wiederkehrende Anfragen durch die künstliche Intelligenz beantworten zu

lassen. Gemeinsam mit dem Linzer Unternehmen Ubitec wurde das Chatbot-Projekt namens Marie geboren, das seit Mitte Mai 2020 im Einsatz ist. Der Name ist gut durchdacht: Marie war im Jahr 1870, dem Gründungsjahr des KSV1870, einer der beliebtesten Vornamen, zudem dreht sich beim Gläubigerschutzverband sehr viel um das Thema Geld, umgangssprachlich auch Marie genannt. ■

MIT AVM DIE SCHULBANK DRÜCKEN

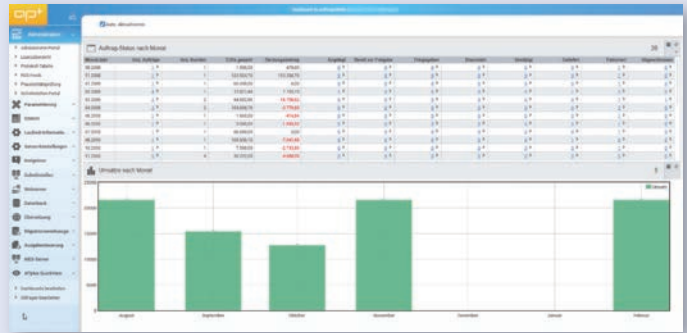
Als Teil eines neuen Business-Portals können interessierte Händler über die AVM Academy beispielsweise kostenlos an interaktiven Webinaren zu aktuellen Themen wie Wi-Fi 6, Mesh, IPv6 und VPN teilnehmen. Im Rahmen der Webinare gehen die Experten von AVM auch auf individuelle Fragestellungen der einzelnen Teilnehmer ein. In den ebenfalls kostenlosen Onlinekursen der AVM Academy wird kompaktes Wissen vermittelt: von IP- und Netzwerktechnik über die verschiedenen Anschlussarten und Netzwerkgrundlagen bis hin zu einer umfassenden Produktübersicht. Zum Abschluss der Onlinekurse können Teilnehmer einen kurzen Wissenstest absolvieren, der Fragen zum jeweiligen Thema umfasst. Für erfolgreich bestandene Kurse erhalten die Teilnehmer ein entsprechendes Zertifikat. Kompakte Info-Clips zu aktuellen Themen und den häufigsten Fragen rund um die FRITZ!-Produkte runden das Angebot ab. ■



ASSECO VERÖFFENTLICHT APPLUS 7.1

In der aktuellen Krise ist vor allem eines zum entscheidenden Wirtschaftsfaktor geworden: Effizienz. Wer im turbulenten Marktgeschehen bestehen will, muss Aufgaben schnell und effektiv bearbeiten und zeitraubende Prozessschritte umfassend automatisieren. Um Anwender in diesem Kontext bestmöglich zu unterstützen, legt die

Asseco Solutions mit ihrer neuen APplus-Version 7.1 sowie zahlreichen neuen dafür verfügbaren Add-ons und Zusatzmodulen unter anderem die Grundlage für den Einsatz neuer Process-Mining-Technologien. Diese ermöglichen es Anwendern, implizites Prozesswissen zu visualisieren und so Optimierungspotenziale zu erschließen. Darüber hinaus werden mit der neuen Version Altdaten konsequent ausgelagert, sodass die Größe der produktiven Datenbank reduziert und damit auch in Zeiten steigender Datenmengen ein effizientes Arbeiten sichergestellt werden kann. APplus 7.1 ist ab sofort für alle Bestands- und Neukunden verfügbar.



3

4



KI-ETHIK-WORKSHOPS

Die Arbeit an ethischem und moralischem Verständnis in Bezug auf KI-Systeme und insbesondere die Implementierung befindet sich noch in einem frühen Stadium. Es geht dabei nicht nur darum, zu definieren, was richtig und was falsch ist, sondern auch darum, mögliche neue Gesellschafts- und Wirtschaftsformen zu entwickeln. Josef Baker-Brunnbauer arbeitet seit mehr als 20 Jahren in verschiedenen Branchen für Start-ups und etablierte Unternehmen in nationalen und internationalen Projekten. Er bietet

auf www.socialtechlab.eu Workshops und Assessments für die Implementierung vertrauensvoller KI an. Damit zielt er darauf ab, ein Bewusstsein für ethische und soziale Herausforderungen für Systeme der künstlichen Intelligenz zu schaffen und die Managementperspektive und das Verständnis der Ethik für KI-Produkte oder KI-Dienstleistungen zu analysieren. Unternehmen können einen ersten Schritt wagen und bei einem KI-Ethik-Workshop oder -Assessment ihren eigenen Standpunkt analysieren, um sich rechtzeitig für kommende Regulierungen vorzubereiten.

Fotos: iquebg/Pixabay (1), AVM (2), Asseco (3), Gerd Altmann/Pixabay (4)



KOMBINATION ZWEIER DIGITALER WELTEN

Die beiden Digitalisierungsunternehmen COPA-DATA und sproof starten eine gemeinsame Partnerschaft. So nutzt COPA-DATA die Technologie sproof sign zur einfachen und nachhaltigen Sammlung von digitalen Signaturen bei internen Abläufen. Außerdem werden die Softwareanwendungen beider Firmen zu kundendienlichen Lösungen kombiniert. Ein gemeinsames Forschungsvorhaben zum Thema Blockchain-basierte Zeitstempel in Industrieanwendungen steht ebenfalls auf dem Programm. Das Unternehmen sproof startet als Spin-off der FH Salzburg aktuell so richtig durch. Im direkten Vergleich ist COPA-DATA mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im Bereich der Industrieautomatisierung und seiner weltweit eingesetzten Softwareplattform zenon ein etablierter Global Player. ■

DCCS ÜBERNIMMT AXENTON

Mit 21. Dezember 2020 hat die DCCS IT Gruppe sämtliche Anteile des Mainzer Software-Entwicklungsspezialisten axenton erworben. Damit werden der Wachstumskurs des österreichischen IT-Business-Solutions-Unternehmens und der Marktausbau in Deutschland weiter fortgesetzt. Die axenton GmbH wird unter dem bestehenden Namen und in gleicher Rechtsform weitergeführt. Neuer Geschäftsführer von axenton ist Wolfgang Mraz (Bild), Miteigentümer und langjähriger CEO der DCCS IT-Gruppe. Gemeinsam mit dem axenton-Team wird er sowohl das Unternehmen als auch das Leistungsangebot für die Kunden kontinuierlich weiterentwickeln. Der bisherige CEO Klaus Steidl zieht sich in den Ruhestand zurück, bleibt aber weiterhin beratend für das Unternehmen tätig. Operativ wird das bestehende Management rund um Michael Tonner und Marc Lucas den Geschäftsbetrieb der axenton weiterführen. ■



DIGITALISIERUNG IST AUF SCHIENE

Die ÖBB Rail Cargo Group (RCG) ist das zweitgrößte Schienengüterverkehrsunternehmen in Europa und das größte Logistikunternehmen in Österreich. Gemeinsam mit der Firma Hex Solution sowie der Uni Wien und der TU Klagenfurt entwickelte die RCG eine datenbasierte, automatisierte und intelligente Lokumlaufplanung. Damit können neben Stehzeiten und Leerfahrten vor allem CO₂-Emissionen reduziert werden. Die Digitalisierung der Planung optimiert darüber hinaus den Einsatz der Triebfahrzeuge. Das trägt wesentlich zur Kosteneinsparung bei. Erfolgsentscheidend für die Entwicklung der innovativen Lokumlaufplanung war, die Realität in den Simulationsprozess miteinzubeziehen. In diesem Zusammenhang wurden u. a. Echtzeitdaten aus den Zuglaufmeldungen, Triebfahrzeuginformationen und den Handlingszeiten in der Entwicklung berücksichtigt. Das Projekt wurde sowohl für den vom Wirtschaftsministerium vergebenen Staatspreis Consulting als auch für den von der Wirtschaftskammer Österreich vergebenen Constantinus Award in der Kategorie Digitalisierung/ Internet of Things nominiert – und hat beide Preise gewonnen. ■



SO NAH ALS WÄR MAN DA

Veranstaltungen fielen 2020 großteils der Covid-19-Pandemie zum Opfer – darunter auch die Ingram Micro TOP als größte ITK-Fachhandelsmesse Österreichs. Der ITK-Distributor hat die neue Realität zum Anlass genommen, um eine virtuelle Alternative zu entwickeln:

die Plattform EVE – Extraordinary Virtual Events. Die neue Lösung ermöglicht interaktive Events, Messen, Networking und Entertainment im digitalen Raum. Besonderes Augenmerk wurde auf technische Feinheiten für eine intuitive Oberfläche und einen flüssigen Ablauf für Besucher und Aussteller gelegt. Mittels Drag-and-Drop-Funktion und zahlreichen Visualisierungen sollen Firmen ihre Digitevents auch mit nur wenig Erfahrung im Onlinebereich selbst gestalten können. Keynotes mit Live-Video-Integration, individualisierbare Ausstellerbereiche mit Chatfunktion, vorgefertigte Gewinnspiel-Module für die Lead-Generierung sowie die Anbindung an Social-Media-Kanäle bieten zahlreiche Gestaltungsoptionen. Sollte doch technischer Support benötigt werden, stehen erfahrene Ansprechpersonen für die Umsetzung zur Verfügung. ■



Wo liegen Ihre Herausforderungen? Wir beraten Sie gerne

CANCOM a+d IT Solutions GmbH

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

www.cancom.at

Wir kreieren neue Arbeitswelten.

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

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

persönlich:

CANCOM

A red and grey rocket is shown launching upwards from a tablet screen. The rocket is angled towards the top right, with a trail of fire and smoke behind it. The background is a bright blue sky with light clouds. The overall image conveys a sense of upward movement and digital advancement.

HÖHENFLUG DER IKT

2020 war kein normales Jahr, und 2021 wird dem aller Voraussicht nach in nichts nachstehen. Für die Digitalisierung bedeutet das vor allem einen unvorhergesehenen Aufschwung. Diese Entwicklung wird auch über die Pandemie hinaus ihre Wirkung zeigen.



Foto: Adobe Stock/Alexander Limbach



Selbst ohne Rückenwind durch Corona, auf den man auch liebend gern hätte verzichten können, kam die Digitalisierung in den letzten Jahren weltweit deutlich voran. Das ist nicht nur eine gefühlte Wahrheit, sondern lässt sich mit Fakten belegen. So verfügen laut einer Studie des Capgemini Research Institute („Digital Mastery 2020: How Organizations have progressed in their digital Transformations over the past two Years“) knapp zwei Drittel der Unternehmen weltweit heute über die digitalen Fähigkeiten und Führungskompetenzen, die für eine erfolgreiche Umsetzung der digitalen Transformation erforderlich sind. Im Jahr 2018 lag der Anteil in beiden Bereichen noch bei jeweils 36 Prozent. Alle Branchen verzeichnen Fortschritte, am besten schneiden der Einzelhandel (73 %), die Telekommunikations- (71 %) und Automobilindustrie (69 %) ab.

„Die Fortschritte, die beim Aufbau der notwendigen digitalen Kompetenzen und Führungsfähigkeiten in nur zwei Jahren gemacht wurden, sind bemerkenswert. Dies hat uns

dazu veranlasst, die Studie erneut durchzuführen. Das anhaltend hohe Tempo der technologischen Innovation und der Disruption von Geschäftsmodellen in den letzten zwei Jahren hat diesen Fortschritt möglicherweise

„Die Fortschritte, die beim Aufbau der notwendigen digitalen Kompetenzen und Führungsfähigkeiten in nur zwei Jahren gemacht wurden, sind bemerkenswert.“

Jürgen Leobacher, Management Consultant bei Capgemini Invent in Österreich





vorangetrieben. Verstärkt wurde diese Entwicklung zudem durch die Covid-19-Pandemie, die viele Unternehmen dazu zwingt, sich neu zu erfinden“, sagt Jürgen Leobacher, Management Consultant bei Capgemini Invent in Österreich. „Unternehmen haben bei einer Vielzahl von Maßnahmen in den Bereichen Customer-Experience, Operations, Business und Technologie Fortschritte gemacht, dennoch stehen viele immer noch vor der Herausforderung, Purpose und Nachhaltigkeit in ihre Transformationsstrategien zu integrieren. Indem sie das Mitarbeitererlebnis und Arbeitsweisen neu erfinden, Purpose in ihr Betriebsmodell einbetten, wirklich zu einem datengesteuerten Unternehmen werden und neue Geschäftsmodelle über das Pilotstadium hinaus skalieren, können Unternehmen digitale Reife erlangen und die nötige Resilienz zeigen, um sich an künftige Unsicherheiten anzupassen.“

JETZT WIRD'S ERST RICHTIG DEUTLICH

Beim IT-Hersteller Cisco geht man sogar so weit zu prognostizieren, dass viele Veränderungen, die Corona im Hinblick auf die Digitalisierung gebracht hat, 2021 Jahr erst richtig deutlich werden. „Zu Beginn der Pandemie letztes Jahr ging es zunächst vor allem darum, die Geschäftskontinuität zu sichern. Im Laufe der letzten Monate hat sich in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden aber gezeigt, wie wichtig es ist, nicht nur kontinuierlich, sondern vor allem agil auf Herausforderungen und Chancen zu reagieren. Wir konnten dazu beitragen, innovative Anwendungserfahrungen schneller als je zuvor bereitzustellen und zu skalieren. Vor diesem Hintergrund sehen wir aktuell sechs wichtige Trends, die die nahe Zukunft der Technologie- und IT-Branche prägen werden“, sagt Hans Greiner, Managing Director, Cisco Österreich. Für das noch junge Jahr hat Cisco ein weiteres

Mal in seine Kristallkugel geblickt und ein paar der wichtigsten digitalen Trends identifiziert, auf die wir uns in den kommenden Monaten einstellen sollten.

TREND 1: KONNEKTIVITÄT SCHAFFT CHANCEN FÜR ALLE

Konnektivität ist 2020 zum Lebenselixier der Gesellschaft und der Wirtschaftstätigkeit geworden. Aber in Entwicklungsländern verfügen nur 35 Prozent der Menschen über einen Internetzugang, verglichen mit 80 Prozent in fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Und in fast allen Ländern betrifft die digitale Kluft die ländlichen Gemeinden und die Armen überproportional. Die nächste Generation drahtloser Technologien wie 5G und Wi-Fi6 soll laut Cisco dazu beitragen, diese digitale Kluft abzuflachen. Durch sie wird die Messlatte in puncto Bandbreite, Geschwindigkeit und Latenz höher gelegt, zusätzlich werden Gegenden erreicht, in denen Glasfaser unerschwinglich teuer ist. Sowohl mobile Mitarbeiter an vorderster Front als auch die Bereiche Telegesundheit, die Produktion und die Bildung sollen davon profitieren.

Das könnte schon bald Realität werden, wie Christian Woschitz, CEO von ZTE Austria, erklärt (*ein ausführliches Interview mit ihm finden Sie in diesem IT-Guide*): „Meiner Meinung nach werden wir bis 2024 definitiv eine flächende-

ckende Versorgung haben. Eine für uns fühlbare 5G-Coverage wird es aber schon Ende dieses Jahres geben. Davon bin ich überzeugt.“ Woschitz schränkt aber ein: „Die Roll-outs heuer werden auch davon abhängig sein, wie es mit der Pandemie weitergeht. Wenn wir von einem Lockdown in den nächsten kommen, wird es schwierig, im Feld die ganzen Stationen hochzuziehen.“

TREND 2: SENSOREN ZUR SICHEREN ARBEITSPLATZNUTZUNG

In der Qualitätssicherung oder bei der Überwachung von Umweltbedingungen sind Sensoren bereits stark im Einsatz. Ebenso in Bereichen, die der Gesundheit, der Sicherheit und dem Wohlbefinden der Menschen dienen. Etwa zur Beobachtung von Gehirnerschütterungen oder auch nur zur Überprüfung der Arbeitsumstände in rauen Betriebsumgebungen.

Auch im Büro sollen Sensoren künftig für mehr Sicherheit und Gesundheit sorgen, wenn die Menschen vermehrt an ihren Arbeitsplatz zurückkehren. In Kombination mit WLAN, Standorttechnologien und Kollaborationsplattformen können sie etwa nicht ausgelastete oder überfüllte Räume identifizieren und die Auslastung steuern. Außerdem können sie Bedingungen wie Raumtemperatur, Luftfeuchtigkeit, Luftqualität und Licht überwachen und Verhaltens- oder Warnhinweise geben.

TREND 3: AGILITÄT UND RESILIENZ DURCH APPS

In den ersten Monaten der Pandemie mussten sich Organisationen schnell anpassen, um bisher unvorhersehbaren Veränderungen zu begegnen. Die Cloud war dabei der entscheidende Faktor für diese neue Agilität. Heute sind bereits bei vielen Unternehmen Kernanwendungen stark verteilt und Mitarbeiter mobiler als je zuvor. Und die Anforderungen an die IT sind enorm. Mit Blick auf die Zukunft werden Cisco zufolge die IT-Teams aber noch mehr

„Die wachsende Bedeutung gezielter Datenanalysen zieht sich heuer durch die gesamte Trendprognose.

Unternehmen werden neue Technologien einsetzen müssen, um die wachsenden Datenmengen optimal nutzen zu können.“

Bernhard Göbl, Director bei Deloitte Österreich





Die nächste Generation drahtloser Technologien könnte nicht nur neue Services hervorbringen, sondern auch die digitale Kluft überbrücken.

Flexibilität und Agilität benötigen. Durch die Verwendung von Observability-Lösungen können Teams dabei von der Überwachung aller Daten zur Überwachung der wichtigen Daten und Erkenntnisse übergehen. Und während sie ihre laufenden Transformationen weiter skalieren, werden Einblicke und Automatisierung für zukünftiges Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Widerstandsfähigkeit unerlässlich sein.

TREND 4: VOM KUNDENERLEBNIS ZUR MARKENBEGEISTERUNG

Das explosive Wachstum mobiler und intelligenter Geräte hat unsere Lebensweise verändert. Heute sind mobile Apps für alles verfügbar, vom täglichen Einkauf hin bis zu Banktransaktionen. Während der Pandemie wurden sie laut dem IT-Hersteller zu wichtigen Instrumenten, um mit Kunden und Anwendern in Kontakt zu treten. Dabei habe sich gezeigt, dass die meisten Geschäftsprozesse auch als App sehr gut laufen. Über Apps können Organisationen mit Nutzern auf eine Weise in Verbindung treten, die noch vor wenigen Jahren unvorstellbar war. Sie ermöglichen persönliche Beziehungen und

sofortige Antworten. Damit nimmt die Datenmenge stark zu: Echtzeitinformationen aus dem Netzwerk in verwertbare Erkenntnisse umzuwandeln – und zwar schnell –, wird für Organisationen immer wichtiger. Sie können so unmittelbar auf Anfragen von Kunden reagieren, bevor diese ein Problem melden.

TREND 5: PASSWORTLOSE ZUKUNFT

Steigende Mobilität, Arbeiten von zu Hause und der zunehmende Einsatz von Cloud-Lösungen haben enorme Vorteile in Bezug auf Skalierbarkeit und Kosten gebracht. Mit diesem stark erweiterten Sicherheitsbereich ergeben sich jedoch auch neue Herausforderungen. Die Zero-Trust-Methode adressiert die neuen Herausforderungen an die Cybersecurity: Dabei entzieht man grundsätzlich allem im Firmennetzwerk das Vertrauen und behandelt alles als externe Geräte, Dienste und Komponenten. Nicht mehr deren Sicherheit wird gemanagt, sondern der Zugriff darauf. Die Identität des Zugreifenden ist der neue Perimeter. Sämtlicher Verkehr muss geprüft werden. Alle Anwender und Dienste müssen sich authentifizieren.

Fotos: Rauchensteiner-Hackl (1), Gerd Altmann/Pixabay (2)



Gestohlene oder verlorene Anmeldeinformationen sind nach wie vor eine der häufigsten Ursachen für Sicherheitsverstöße. Plattformen, Branchengruppen und Sicherheitsanbieter arbeiten daher auf die nächste Stufe der Netzwerksicherheit hin: eine passwortfreie Zukunft. Nutzer werden sich stattdessen anhand biometrischer Merkmale wie des Fingerabdrucks identifizieren – und das auch noch auf einem Zweitgerät. Damit steigen Komfort und Sicherheit.

TREND 6: NEUE VERBRAUCHSMODELLE

Unternehmen haben lange in Einheitslösungen investiert. Das bedeutete oft auch, für Funktionen zu bezahlen, die Benutzer möglicherweise nie wirklich verlangten. Software as a Service ermöglicht Unternehmen, nur für die Funktionen und Fähigkeiten zu bezahlen, die sie tatsächlich nutzen, und bei Bedarf andere Services schnell und flexibel zu skalieren. Möglich macht das eine immer stärkere Softwarezentrierung der IT. Diese Verlagerung hin zu Pay-as-you-Consum-Modellen gibt Unternehmen mehr Flexibilität und Kostenvorhersehbarkeit bei der Verwaltung ihrer IT-Ausgaben.

WOFÜR IST TECH GUT?

Hardware, Software und Services sind die eine Seite der Medaille und für IT-Hersteller natürlich besonders interessant, weil sie damit ihr Geld verdienen. Auf der anderen Seite steht deren Nutzung. Aus diesem Blickwinkel hat sich das Beratungsunternehmen Deloitte in seinem Trend-

report „Deloitte Tech Trends 2021“ Gedanken über die Zukunftsthemen im Technologiebereich gemacht. „Durch digitale Transformation können Unternehmen ihre Prozesse effizienter gestalten und besser auf die dramatischen Schwankungen von Nachfrage und Kundenerwartungen reagieren. Viele haben dieses Potenzial in den letzten Monaten bereits genutzt und dabei Anpassungsfähigkeit sowie Reaktionsschnelligkeit bewiesen. Nun gilt es, den Fokus auf die richtigen Themen zu legen“, drückt es Bernhard Göbl, Director bei Deloitte Österreich, aus.

Laut dem Trendreport sollte die verstärkte und zielgerichtete Datennutzung mittels Big Data und Data-Analytics in den nächsten Monaten eine zentrale Rolle für die österreichischen Unternehmen spielen. Das ermöglicht Entscheidungen in Echtzeit für Menschen und künstliche Intelligenz. „Unternehmen werden neue Technologien einsetzen müssen, um die wachsenden Datenmengen optimal nutzen zu können. Gerade in Krisenzeiten können sich Unternehmen damit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen“, betont Göbl.

OPTIMIERUNG DER LIEFERKETTEN MIT NEUEN TECHNOLOGIEN

Auch bei der Optimierung der Lieferketten spielt die Datenanalyse eine immer wichtigere Rolle. Denn durch die Corona-Pandemie haben sich die Lieferketten deutlich verändert – Grenzschließungen und Lockdowns haben ihre Spuren hinterlassen. Unternehmen sollten die Automatisierung und das Know-how über die Daten nutzen, um die bisherigen, meist rein kostenfokussierten Partnerschaften in der Lieferkette in kundenorientierte, widerstandsfähige Liefernetzwerke umzuwandeln.

„Im Management der Lieferketten können Unternehmen von den Daten profitieren, die sie sammeln, analysieren und über ihre Liefernetzwerke austauschen. Daneben kommen auch Roboter, Drohnen und fortschrittliche Bild-

erkennung verstärkt zum Einsatz, um die physischen Interaktionen entlang der Lieferkette effizienter und für die Mitarbeiter sicherer zu machen“, erklärt der Deloitte-Experte.

BESSERE GESTALTUNG DES DIGITALEN ARBEITSALLTAGS

Ob Remote-Working, virtuelle Kundenmeetings oder das Umsatteln auf Onlineservices: In Zeiten von Covid-19 braucht es digitale Lösungen, um den Arbeitsalltag auch im Lockdown bewältigen zu können. Das hat bei einigen Unternehmen zu Unsicherheiten geführt – gerade hinsichtlich der Produktivität und der Zusammenarbeit der Mitarbeiter im Homeoffice. In Zukunft sollte daher der Fokus auch in diesem Bereich auf die von Tools und Plattformen generierten Daten gelenkt werden.

„Wenn die vorhandenen Daten rund um Homeoffice und neue Arbeitsweisen effektiver genutzt werden, können die individuellen Mitarbeitererfahrungen deutlich verbessert werden. Auch auf Kundenseite müssen Unternehmen eine nahtlose Verknüpfung von digitalem und persönlichem Service schaffen. Hier können gut aufbereitete Daten ebenfalls hilfreich sein“, ergänzt Göbl. Des Weiteren sollten sich die Unternehmen im neuen Jahr auch auf die Modernisierung ihrer technologischen Infrastruktur und Anwendungen fokussieren. Wichtig sind hier Enterprise-Ressource-Planning-Upgrades, Cloud-Migrationen sowie die Optimierung der IT-Infrastruktur und Softwarelandschaft. Hierzulande wurde dieser Trend bereits aufgegriffen: Laut Studie liegt Österreich bei den geplanten IT-Vorhaben im Bereich ERP-Updates und IT-Modernisierungen mit 53 Prozent sogar etwas über dem west- und mitteleuropäischen Durchschnitt von 50 Prozent.

Dass die Bereitschaft zu IT-Investitionen hierzulande vorhanden ist, bestätigt auch Nora Lawender, Geschäftsführerin von NTT Ltd. Austria, gegenüber NEW BUSINESS (*ein Interview mit*



2

ihre finden Sie weiter hinten in dieser Ausgabe):

„Unseren Kunden ist klar, dass es lebensnotwendig ist, vorausschauend zu investieren und das eigene Geschäftsmodell digital so abzubilden und umzusetzen, dass für die Kunden und Mitarbeiter eine optimale Landschaft geschaffen wird.“

Die Modernisierung von älteren angewandten Technologien kann zur Freisetzung großer Potenziale führen, bestätigt Bernhard Göbl: „Moderne Technologien in der IT-Infrastruktur und Softwarelandschaft sind deutlich energie- sowie platzsparender und weisen eine höhere Ressourcenleistung auf. Durch die damit eingesparten Kosten stehen folglich mehr Ressourcen für andere Maßnahmen zur Verfügung. In Zeiten anhaltender Unsicherheit sollten innovative Ansätze und größtmögliche Flexibilität deshalb bei jedem CIO ganz oben auf der Agenda stehen.“

Für die IT an sich waren die vergangenen Monate eine Bewährungsprobe, die ihren Akteuren aber auch die Gelegenheit gegeben hat, zu glänzen. Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems, drückt das folgendermaßen aus (*das Interview mit ihm finden Sie ebenfalls in diesem IT-Guide*): „Man kann durchaus sagen, dass 2020 auch ein Stück weit eine Sternstunde der Informationstechnologie war, weil viele Unternehmen erkannt haben, dass IT kein Kostenfaktor ist, sondern zum Schluss der Business-Enabler schlechthin war. Ohne IT wäre ab Mitte März gar nichts mehr gegangen. Das haben viele Firmenleitungen erkannt.“ ■

DAS GANZE SPEKTRUM VON ERP

Ramsauer & Stürmer setzt seit über 35 Jahren konsequent auf Eigenentwicklung und überzeugt seine Kunden mit maßgeschneiderten Branchenlösungen, unternehmensspezifischen Anpassungen und innovativen Prozesstools.

Die effiziente Steuerung von Unternehmensprozessen und die Integration von Daten über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg sind für jedes Unternehmen wichtige Erfolgsfaktoren. In der aktuellen Situation, wo Homeoffice und digitale Arbeitsabläufe einen neuen Stellenwert einnehmen, zeigt sich deutlich, wie wichtig die Digitalisierung für Betriebe ist.

Ein verlässlicher Lösungspartner für die Automatisierung von Unternehmensprozessen findet sich in Bergheim bei Salzburg. Die dort ansässige ERP-Softwareschmiede Ramsauer & Stürmer Software (R&S) zählt zu den führenden Anbietern betriebswirtschaftlicher Business-Software in Österreich. Seit mehr als 35 Jahren setzt R&S konsequent auf Eigenentwicklung und schuf so eine der modernsten ERP-Lösungen auf dem Markt. Die Business-Software rs2 bedient das ganze Spektrum von ERP: von Rechnungswesen, Warenwirtschaft/Logistik

und Produktion über Dokumentenmanagement (DMS) und Customer-Relationship-Management (CRM) bis zu Business-Intelligence (BI) und Personalwesen.

„Die Stärke von ERP-Systemen liegt in ihrem Wesen als zentrale Daten- und Prozessdrehscheibe. Idealerweise wird damit eine flexible Gesamtplattform geschaffen, über die alle Unternehmensprozesse digital abgebildet, vernetzt und gesteuert werden. Betriebliche Abläufe werden so schneller, konsistenter und in höherer Qualität bearbeitet und können großteils auch ortsunabhängig gesteuert werden“, beschreibt Markus Neumayr, Geschäftsführer von Ramsauer & Stürmer, die Vorteile von integrierten Business-Lösungen.

ERP-LÖSUNG FÜR DIE PRAXIS

Durch die Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Unternehmen sind die Lösungen von Ramsauer & Stürmer besonders flexibel und anwenderfreundlich. Der modulare, plattformunabhängige Aufbau von rs2 ermöglicht eine Abstimmung auf die jeweiligen Kundenanforderungen, Tools wie der Maschinen- und Workflowdesigner erlauben das individuelle Anpassen der verschiedenen Oberflächen, Inhalte und Prozesse. Die Wissensmanagementlösung „rs2 Enterprise-Search“ und KI-Anwendungen vereinfachen die Arbeitsabläufe zusätzlich. Als Standardsoftware in die Unternehmensstruktur integriert, ist rs2 zudem 100-prozentig releasefähig.



R&S zählt zu den führenden Anbietern betriebswirtschaftlicher Business-Software in Österreich.



Markus Neumayr ist Geschäftsführer der 150 Personen starken Softwareschmiede Ramsauer & Stürmer.

Ob Salzburger Flughafen, Recheis Eierteigwaren, der Möbelhersteller Team 7 oder die Erzdiözese Wien – wenn es um moderne Business-Software geht, vertrauen zahlreiche heimische Unternehmen und Non-Profit-Organisationen auf die ERP-Software von Ramsauer & Stürmer. „Wir schaffen Lösungen für die Praxis, und das spürt und sieht man in der rs2-Software“, ist Markus Neumayr überzeugt. Über 20.000 User in über 400 Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen arbeiten derzeit mit der Software aus Salzburg – vom Handel, Lebensmittelhandel und technischen Großhandel über Dienstleistungen, Non-Profit-Organisationen bis zu Bau und Bergbahnen.

MEHR ALS BITS UND BYTES

Bei ERP-Projekten geht es jedoch um mehr

als Software und Technik. Für die Umsetzung braucht es ExpertInnen mit entsprechendem Know-how, um die Abläufe in den Betrieben zu optimieren, Datensilos zu beseitigen und den EndanwenderInnen Lösungen zur Verfügung zu stellen, die ihre Arbeit vereinfachen. „Ein ERP-System übernimmt eine unterstützende und optimierende Funktion, um den MitarbeiterInnen die Arbeit zu erleichtern und Freiräume für andere Tätigkeiten zu schaffen, und trägt so zum Unternehmenserfolg bei. In Zeiten von Lockdown und Homeoffice wird diese Unterstützungsfunktion besonders deutlich. Zu den wahren Erfolgsfaktoren gehören jedoch die Teams, Produkte und Leistungen der einzelnen Unternehmen“, so Markus Neumayr. ■

www.rs-soft.com

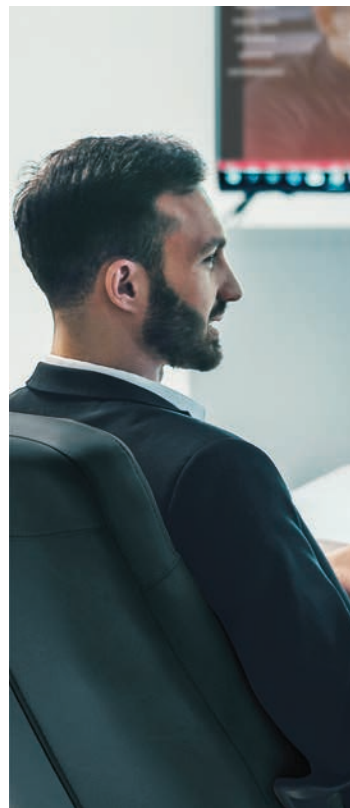


Ramsauer & Stürmer Software OG

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

EPLAN PARTNER NETWORK

Das neue Eplan Partner Network (EPN) bündelt das weltweite Know-how von Kooperationspartnern mit Blick auf erhöhten Kundennutzen und definiert verbindliche gemeinsame Ziele zur Weiterentwicklung von Integrationen entlang der Wertschöpfungskette.



Anfang 2021 hat der Lösungsanbieter Eplan das Partnernetzwerk EPN gestartet, das existierenden und neuen Partnerschaften einen Rahmen für die gemeinsame Weiterentwicklung und Vermarktung von Schnittstellen geben soll. Die EPN-Partnerschaft basiert auf verbindlichen, gemeinsam definierten Zielen hinsichtlich der Weiterentwicklung und des Supports dieser Schnittstellen. Die dem Netzwerk innewohnende Verbindlichkeit soll den Kundennutzen und zugleich die Qualität steigern.

MAXIMALER NUTZEN DURCH PERFEKTES ZUSAMMENSPIEL

Sebastian Seitz, CEO von Eplan, erläutert: „Unsere Kunden setzen neben der Software Eplan eine Vielzahl von Softwareanwendungen unterschiedlicher Hersteller im Umfeld von ERP, PLM, SPS, Simulation et cetera ein. Für sie ist das effiziente Zusammenspiel der verschiedenen Anwendungen besonders wichtig. Im Rahmen des EPN werden wir daher die gemeinsame Weiterentwicklung von Integrationen sowie deren Qualitätssicherung und Support fokussieren.“

Auf die Frage nach der Motivation zur Gründung des Eplan Partner Networks erklärt Marco Litto, Senior Vice President Strategy & Corporate Program: „Mit der Professiona-



Das Eplan Partner Network (EPN) bündelt Know-how zwischen Kooperationspartnern mit definierten Entwicklungszielen.

lisierung unseres Netzwerks erhöhen wir systematisch den Nutzen für Endanwender.“ Dabei sind die Ziele hochgesteckt: „Die Konnektoren zwischen unseren Systemen sollen mit der gleichen Stringenz und Nachhaltigkeit geplant, entwickelt, getestet, supportet und vermarktet werden, wie wir es auch in Bezug auf unsere jeweils eigenen Lösungen gewohnt sind. Gemeinsam mit den Partnern des EPN erreichen wir so ein völlig neues Level an Kundenzentrierung“, fährt Litto fort.

Auf Basis offener Schnittstellen und moderner Integrationen ergeben sich vielfältige Chancen, von denen Nutzer der unterschiedlichen Softwarelösungen, aber auch Partnerunternehmen selbst profitieren.

NAMHAFTE UNTERNEHMEN AN BORD

Globale Key-Player der Automatisierung wie beispielsweise Bosch Rexroth, B&R, Endress+Hauser, Festo, ifm electronic, Mitsubishi Electric, Phoenix Contact, Pilz, Rittal und Rockwell Automation sind bereits zu Beginn der Initiative mit an Bord. Auch Softwarepartner – beispielsweise configit, Contact Software, encoway, Gain, ISD, ISG, keytech, machineering, Procad, Quanos und SAE – sind Teil des neuen Netzwerks. Internationale wie nationale Unternehmen sind aktiv angesprochen, sich ebenfalls zu beteiligen – mit zahlreichen ist Eplan derzeit im Gespräch. Die koreanische UDMTEK beispielsweise hat als erstes asiatisches Unternehmen die Mitgliedschaft besiegelt – weitere sollen folgen.



DAS BESTE AUS ALLEN WELTEN

Tom O'Reilly, Vice President Global Business Development bei Rockwell Automation/USA, erklärt: „Ein konsistenter Datenfluss innerhalb von und zwischen Unternehmen ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um das Connected Enterprise zum Leben zu erwecken. Gemeinsam mit Eplan unterstützen wir Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation,

indem wir Datenkonsistenz ermöglichen, die Effizienz von Engineering-Prozessen verbessern und die Time to Market verkürzen.“

Auch Bosch Rexroth hat sich direkt zum Start des Netzwerks engagiert. „Die Konfiguration von Automatisierungslösungen und die dynamische Bereitstellung von exakten Gerätedaten sind im Hinblick auf Industry 4.0 unerlässlich. Der Bosch Rexroth ctrlX Configurator ermöglicht die

einfache Konfiguration kompletter Automationslösungen. Durch die direkte Integration unseres Configurators in die Eplan Plattform erhalten Anwender auf Knopfdruck alle Gerätedaten der konfigurierten Anlagentopologie



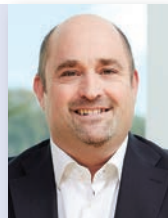
„Mit der Professionalisierung unseres Netzwerks erhöhen wir systematisch den Nutzen für Endanwender.“

**Marco Litto, Senior Vice President
Strategy & Corporate Program bei Eplan**



„Für unsere Kunden ist das effiziente Zusammenspiel der verschiedenen Anwendungen besonders wichtig. Im Rahmen des EPN werden wir daher die gemeinsame Weiterentwicklung von Integrationen sowie deren Qualitätssicherung und Support fokussieren.“

Sebastian Seitz, CEO von Eplan



ÖKOSYSTEM DER INDUSTRIELLEN AUTOMATISIERUNG

In Zeiten der digitalen Transformation, in der Cloud-Solutions eine zunehmend entscheidende Rolle spielen, wird es immer wichtiger, dass Anbieter sich firmenübergreifend über die Integrationen abstimmen. „Mit dem EPN maximieren wir den Gesamtnutzen unserer eigenen Lösung und der unserer Partner im Ökosystem der industriellen Automatisierung für die gemeinsamen Kunden“, erklärt Sebastian Seitz und schließt: „Zusammen gestalten wir eine Win-win-Situation für Kunden wie auch Partner.“ ■

www.eplan.de/partner/

inklusive detaillierter Produktlisten und CAD-Daten“, sagt Steffen Winkler, Vice President Sales bei Bosch Rexroth.

Gi Nam Wang, CEO von UDMTEK/Korea, hat ebenfalls gute Gründe: „Wir haben uns für eine Partnerschaft mit Eplan entschieden, um unser branchenweit führendes Angebot mit Eplans erstklassiger Engineering-Plattform zu kombinieren. Wir freuen uns auf die Partnerschaft, die uns in die nächste Phase des Wachstums und der Innovation führt.“

Eplan macht es Anwendern wie Unternehmen leicht: Ein Partnerbereich auf der Website liefert Hintergründe zu den im Partner Network beteiligten Firmen, Informationen zu verfügbaren Integrationen, Kontakt zu Ansprechpartnern und aktuelle Nachrichten.

INFO-BOX

Über Eplan

Eplan wurde 1984 gegründet und ist Teil der Friedhelm Loh Group. Das Familienunternehmen ist mit zwölf Produktionsstätten und 96 internationalen Tochtergesellschaften weltweit präsent. Die inhabergeführte Friedhelm Loh Group beschäftigt 12.100 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2019 einen Umsatz von rund 2,6 Milliarden Euro. Eplan bietet Software und Service rund um das Engineering in den Bereichen Elektrotechnik, Automatisierung und Mechatronik. Das Unternehmen entwickelt eine der weltweit führenden Softwarelösungen für den Maschinen-, Anlagen- und Schaltschrankbau. Es will weiter mit Kunden und Partnern wachsen und treibt die Integration und Automatisierung im Engineering voran. Weltweit werden über 58.000 Kunden unterstützt.

www.eplan.de

INNOVATIVES IT-RECRUITING- UND TRAININGSKONZEPT

Der Fachkräftemangel ist deutlich spürbar. Skills Campus setzt als Österreichs umfassende Initiative genau dort an. Ganz nach dem Motto „Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel“ unterstützen Microsoft, epunkt und ETC – Enterprise Training Center Unternehmen durch gezieltes Ausbilden und Vermitteln von IT-Talenten.

Die Informationstechnologie erlebt seit Jahren einen regelrechten Boom – diese Entwicklung spüren wir in unserem alltäglichen Leben. Technik-Gadgets mit all ihren nützlichen Apps und Tools sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken: Sie sind Begleiter, Unterstützer und Kommunikationsmittel Nummer eins. Gleichzeitig braucht es IT-Experten im Background, um diese Anwendungen zu bauen, zu warten und gegen Hackerangriffe zu schützen – und genau die sind Mangel-

ware. Ein Fachkräftemangel in der IT-Branche ist nicht mehr wegzudiskutieren: Allein 2019 fehlten laut IKT-Statusreport des Fachverbands UBIT 10.000 IT-Mitarbeiter, um die offenen Positionen zu besetzen. Nach dem Digitalisierungsschub durch die Coronapandemie schießt die Zahl weiter nach oben.

MEHR ALS SECHS MONATE STILLSTAND

Die Branche sucht händeringend nach Fachpersonal, um unbesetzte Stellen zu füllen. Denn die Suche nach Mitarbeitern legt so manche Stolpersteine in den Weg: Oft klaffen die Vorstellungen hinsichtlich der Wunschkandidaten und die tatsächlichen Profile der Bewerber weit auseinander. Im Worst-Case-Szenario melden sich nicht einmal ausreichend Kandidaten für die ausgeschriebene Position. Die Mitarbeitersuche im IT-Bereich kann sich dann auf mehr als sechs Monate ausweiten. Dabei kann es zu einem regelrechten Stillstand im Unternehmen kommen. Durch fehlende Köpfe entstehen dann bei Unternehmen hohe Kosten. Digitale Transformationen werden im Tempo stark gebremst, was zu Verzögerungen bei Projekten führt und nicht zuletzt zu einem Einnahmenverlust. Gleichzeitig verzeichnet Österreich eine hohe Arbeitslosenquote, die unter anderem durch Covid-19 verschärft wurde.



Michael Swoboda, Geschäftsführer von ETC



IT-EXPERTEN FÜR UNTERNEHMEN

Österreichs führende Spezialisten in den Bereichen Software, Recruiting und Training nehmen sich dieser Problemstellung an: Microsoft, epunkt und ETC führen Unternehmen und Arbeitnehmer im IT-Bereich zusammen. „Wir unterstützen Unternehmen, um IT-Stellen optimal zu besetzen – das hört nicht bei dem Recruiting passender IT-Mitarbeiter auf. Skills Campus ermöglicht Unternehmen, neue Talente ins Boot zu holen und sie ganz nach den Anforderungen des Betriebs auszubilden. Sie brauchen in Ihrem Unternehmen einen Oracle-Spezialisten, einen Red-Hat-Experten oder doch einen Security-Administrator? Durch unser breites Ausbildungsportfolio sind wir in der Lage, neue und bestehende Mitarbeiter ganz nach den Bedürfnissen des Betriebs fortzubilden“, erklärt der ETC-Geschäftsführer Michael Swoboda.

MASSGESCHNEIDERT FÜR JEDE ANFORDERUNG

Das Besondere an Skills Campus? Jedes Unternehmen erhält sein maßgeschneidertes Angebot: Das kann von Recruiting only über die Ausbildung bestehender Mitarbeiter bis zum Kombi-Angebot aus Recruiting und Ausbildung neuer Mitarbeiter gehen. Oder ein ganz neuer Weg, der gemeinsam mit dem Betrieb erarbeitet wird.

Skills Campus schließt mit seiner Recruiting- und Lernplattform den sogenannten Gap am Markt. „Unternehmen, die auf der Suche nach IT-Kräften sind, können sich beim Skills Campus für eine kostenlose Beratung melden. Im Gespräch ermitteln wir gemeinsam den Status quo, die Anforderungen und die zukünftigen Steps für die Zusammenarbeit, um die IT-Fachkräfte effizient, punktgenau und langfristig ins Unternehmen zu holen“, verrät Michael



Michael Rehberger, Mitglied der Geschäftsleitung bei Microsoft Österreich

Rehberger, Mitglied der Geschäftsleitung bei Microsoft Österreich.

ZERTIFIZIERTES WISSEN

Für Unternehmen, die neue Fachkräfte benötigen, findet Recruiting-Marktführer epunkt passende Quereinsteiger, HTL-, FH- sowie Universitätsabsolventen und Wiedereinsteiger nach der Elternkarenz: „Skills Campus bietet somit die einmalige Gelegenheit für IT-Interessierte, ganz einfach in der Branche ein- und aufzusteigen. Sie können sich so am Arbeitsmarkt mit einer exzellenten Ausbildung profilieren“, weiß Daniel Marwan, CEO von epunkt und erklärt weiter: „Die Kandidaten werden professionell ausgewählt und im Rahmen der Ausbildung mittels dualen Systems – den sogenannten ‚Learning Tracks‘ – berufsbegleitend geschult. Die Trainees verbinden damit



Daniel Marwan, CEO von epunkt

Theorie und Praxis, um das erlernte Handwerk mit konkreten Projekten zu verknüpfen. Skills Campus hilft Unternehmen darüber hinaus beim Onboarding der Mitarbeiter, um einen optimalen Start in den Arbeitsalltag zu ermöglichen. Mit dem Abschluss erhalten die Kandidaten ein international anerkanntes Zertifikat. Sie bereichern den Arbeitsmarkt mit ihrer Expertise maßgeblich und federn den Fachkräftemangel ab.“

Durch diese Win-win-Situation profitieren Unternehmen und Arbeitnehmer gleichermaßen – Skills Campus sorgt für qualifizierte IT-Professionals, von bestehenden bis zu neuen Mitarbeitern. Damit entlastet die Initiative Unternehmen und den Jobmarkt gleichermaßen. ■

Mehr Infos rund um Skills Campus gibt es unter www.skills-campus.at.



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



SkillsCampus



CLOSING THE GAP

Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel

RECRUITING & AUSBILDUNG

- ✓ Digitalisierung aktiv mitgestalten: Mit **Recruiting und Ausbildung** aus einer Hand für Ihr Unternehmen.
- ✓ **Microsoft, epunkt und ETC** haben sich zu einer exklusiven Kooperation zusammengeschlossen: Skills Campus ist **unsere Lösung für mehr IT-Fachkräfte**.
- ✓ Moderne, duale Ausbildung in **gefragten IT-Jobs**.
Online und mit international anerkanntem Abschluss.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



Mehr Infos unter: www.skills-campus.at

HYBRIDER ARBEITSPLATZ

Klaus Schulz, Manager Product Marketing & Market Development bei Konica Minolta Business Solutions Deutschland, über den „New Way of Work“ – und warum er gekommen ist, um zu bleiben.

Die Arbeitswelt befindet sich in einem stetigen Wandel, und das bereits seit mehreren Jahren. So können viele Jobs und Tätigkeiten bereits seit geraumer Zeit ortsunabhängig erledigt werden. Und doch war es für die Mehrheit der Menschen üblich, täglich ins Büro zu gehen, auch weil es vom Arbeitgeber so gewünscht war. Mit Corona hat sich das schlagartig geändert: Von einem Tag auf den anderen fanden sich viele im Homeoffice wieder. Auf Unternehmensseite war man plötzlich damit konfrontiert, sofort vernetzte digitale Arbeitsplätze zur Verfügung stellen zu müssen. Denn Mitarbeiter mussten sicher und zuverlässig von verschiedenen Standorten aus erreichbar sein. Als Pionier in Sachen digitaler Transformation hat Konica Minolta schon frühzeitig auf das Thema Mobile Work gesetzt, sowohl intern als auch extern bei Kunden. Das kommt Konica Minolta bis heute natürlich zugute, schließlich konnte die Mehrheit der Mitarbeiter seit Frühjahr 2020 einfach ortsunabhängig weiterarbeiten.

Mittlerweile ist Remote Work nun in fast jedem Unternehmen angekommen, und auch die Einstellung dazu hat sich zum Positiven gewandelt. Es hat sich gezeigt, dass digitale Arbeitsmodelle möglich sind und Leistungen auch ohne direkte Anwesenheit im Unternehmen erreicht werden können. Mobile Work wird definitiv Teil der neuen, hybriden Arbeitswelt. Diese Entwicklungen fordern vernetzte Lösungen, die Teams standortunabhängige Zusammenarbeit ermöglichen. Dabei ist es besonders wichtig, gleiche technische

Rahmenbedingungen wie im Büro zu schaffen – vom Zugriff auf relevante Dateien über Datensicherheit bis zu Kommunikationstools. Doch wie sehen solche Lösungen für digitale Arbeitsmodelle und den intelligent vernetzten Arbeitsplatz aus?

WERKZEUGE UND KNOW-HOW GEFRAGT

Die Dringlichkeit der digitalen Transformation und des Cloud-Computings in Unternehmen ist rasant gestiegen. Gefragt sind passende Werkzeuge und entsprechendes Know-how. Damit Mitarbeiter im Homeoffice genauso schnell und effizient arbeiten können wie im Büro, ist eine stabile Netzwerkinfrastruktur mit passenden IT-Lösungen für einen intelligent vernetzten „Digital Workplace“ gefragt. Der Arbeitsplatz daheim muss jederzeit den vollständigen Remote-Zugriff auf geschäftskritische Arbeitsabläufe und Daten ermöglichen. Umfassende Komplettlösungen aus Hardware, Software sowie einer ganzen Bandbreite an Applikationen und Managed Services sind dafür besonders geeignet. Sie vereinfachen Prozesse, automatisieren Arbeitsschritte und fördern die unternehmensweite Zusammenarbeit. Im Fokus stehen dabei die individuellen Bedürfnisse der arbeitenden Menschen. Der intelligente Arbeitsplatz muss Menschen, Arbeitswelten und Informationen einfach und bestmöglich vernetzen. Von essenzieller Bedeutung ist daher ein zielgerichteter, digitaler Transformationsprozess. Das stellt oftmals eine große Herausforderung für Betriebe dar. Die Geschwindigkeit von Unter-



nehmensabläufen ist allerdings ein entscheidender Faktor im Wettbewerb, weshalb das moderne Informationsmanagement einen besonderen Stellenwert erhält. Strukturierte Geschäftsprozesse sowie eine sichere IT-Infrastruktur sind von grundlegender Bedeutung, um auf den heutigen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben.

ALLES AUS EINER HAND

Für eine erfolgreiche Transformation braucht es kompetente Partner, die alles aus einer Hand anbieten: von diversen IT-Lösungen über Smart Managed Services bis hin zum klassischen Drucken natürlich, die sich einfach und unkompliziert integrieren lassen. Ideale Wegbegleiter dafür sind moderne Multifunktionssysteme wie die Konica Minolta bizhub i-Series mit der On-Demand-Plattform bizhub Evolution. Sie dient nicht nur zum Digitalisieren von Dokumenten, sondern vernetzt Menschen, Orte und Systeme – egal ob beim Drucken, Scannen, Kopieren und Digitalisieren von Unterlagen. Entsprechende Services können auf der benutzerfreundlichen Plattform individuell zusammengestellt werden und vereinfachen die tägliche Büro-

arbeit auf allen internetfähigen Geräten – vom Smartphone bis zum Laptop. Oberste Priorität haben dabei ausgereifte Sicherheitskonzepte für das Netzwerk und umfassende Sicherheitsfeatures bei den MFPs. bizhub SECURE bietet genau dafür maßgeschneiderte Lösungen. Dazu gehören entsprechende Zugriffskontrollen und -rechte, Einstellungen für die MFP-Netzwerksicherheit sowie Aktivierung von Sicherheitsfunktionen für Festplatten und Hauptspeicher. Cloud-Services wie Printing und das Management druck- und dokumentennaher Cloud-Prozesse beschleunigen tägliche Routineaufgaben und schaffen so mehr Zeit für das Kerngeschäft. Die Dienste sind so gestaltet, dass sie Unternehmen einen einfachen Weg von papier- zu cloudbasierten Prozessen bieten und damit auch die Richtung der Digitalisierung aufzeigen. Weitere wesentliche Anwendungen sind cloudbasierte Lösungen zur Zusammenarbeit, wie zum Beispiel dokoni SYNC & SHARE, die die Synchronisation von Dokumenten und den sicheren Datenaustausch managen. Mitarbeiter können damit ihre eigenen Arbeitsstrukturen erstellen und verwalten. So hält dokoni SYNC &



SHARE frühere Versionen von Dokumenten unverändert fest und speichert zuverlässig individuelle Eingaben als auch Beiträge. Die Möglichkeit, Dateien und Dokumente zu kommentieren und automatisch Benachrichtigungen an Beteiligte zu senden, erhöht damit die Effizienz bei der gemeinsamen Arbeit an Dokumenten. Konica Minolta bietet nicht nur eine Vielzahl an Produkten und Lösungen für Homeoffice und Mobile Work, sondern berät seine Kunden auch sehr individuell bei ihrem Weg der digitalen Transformation. Der Serviceprovider hat schon sehr frühzeitig auf das Thema Mobile Work gesetzt und kann nun diese jahrelange Expertise an seine Kunden weitergeben.

ZUR NORMALITÄT GEWORDEN

Arbeitsweisen wie Mobile Work und hybrides Arbeiten sind 2020 in der breiten Masse angekommen und zur Normalität geworden. Mitarbeiter möchten auch in Zukunft die Wahl haben, wie, wann und ganz wesentlich von wo

aus sie am besten arbeiten. Trotzdem werden Büros nicht gänzlich aussterben, denn kreative Teamarbeit wird auch in Zukunft im Büro stattfinden. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist der zwischenmenschliche Austausch mit Kollegen beim gemeinsamen Mittagessen oder der Kaffeepause, dies trägt erheblich zur Arbeitszufriedenheit bei. Damit künftig das Zusammenspiel von Mobile Work, hybridem Arbeiten und dem klassischen Büroalltag funktionieren kann, braucht es eine andere Führungskultur, die auf Vertrauen statt Kontrolle basiert.

In Zukunft wird die Gestaltung der hybriden Arbeitswelt im Fokus stehen, denn der „New Way of Work“ stellt den Menschen wieder in den Mittelpunkt. Unternehmen müssen sich bei der Implementierung neuer Technologien zukünftig auf das „Warum“ und nicht auf das „Wie“ fokussieren. Und dazu benötigt es entsprechende Büros, die zu Begegnungsstätten werden, in denen es Spaß macht, sich zu treffen und gemeinsam zu arbeiten. ■



**0 von 10 Hackern
würden uns
weiterempfehlen.**

Mehr erfahren: www.sophos.de

SOPHOS

Die Evolution der Cybersecurity.

LEADERSHIP ZEIGEN

Nora Lawender hat es bei der österreichischen NTT-Niederlassung von der Controllerin bis zum Country Managing Director geschafft, über Akquisitionen und Umfirmierungen hinweg. Eine beeindruckende Karriere einer beeindruckenden IT-Frau.

Sie kennt NTT Austria wie ihre Westentasche, könnte man sagen. Als Nora Lawender 2002 als Controllerin bei dem Unternehmen anfang, hieß es noch NextiraOne. In Dimension-Data-Zeiten stieg sie bis zum Director Finance auf, um schließlich 2020 als Country Managing Director die Verantwortung für das Österreich-Geschäft von NTT zu übernehmen. So eine Laufbahn ist nicht nur heute und nicht nur in der IT-Branche alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Mit NEW BUSINESS teilte die erfahrene und lebensfrohe Top-Managerin ihre Erfahrungen in dem herausfordernden vergangenen Jahr, die daraus gewonnenen Erkenntnisse und noch einiges mehr.

„Wenn Kontinuität herrscht, ist es leicht, zu verwalten und zu managen.“

**Nora Lawender, Geschäftsführerin
von NTT Ltd. Austria**

FRAU LAWENDER, SIE SIND SEIT APRIL 2020 GESCHÄFTSFÜHRERIN VON NTT AUSTRIA UND MUSSTEN SICH SOMIT GLEICH ZU BEGINN MIT TURBULENTEN EREIGNISSEN AUSEINANDERSETZEN. DAS WAR EIN SEHR FORDERNDER EINSTIEG, ODER?

Grundsätzlich ist es immer fordernd und spannend, in so eine Position zu kommen, weil man eine gewisse Vision hat und Dinge ändern will. In dieser Zeit war es aber natürlich besonders schwierig. Einerseits aus der persönlichen Situation heraus, als Mutter eines achtjährigen Sohnes, der natürlich mit mir zu Hause war, und auf der anderen Seite als beruflicher Startpunkt. Man möchte die Emotionen der Mitarbeiter spüren und auch Emotionen rüberbringen. Auch wenn uns die neuen Technologien sehr viele Möglichkeiten bieten, bin ich doch ein Freund persönlicher Treffen. Wenn man Spannung, Kraft und Energie in ein Unternehmen stecken will, funktioniert das persönlich sehr viel leichter. Auch beim Kaffeeklatsch mitzubekommen, was die Mitarbeiter denken, welche Ängste sie haben, wo man ihnen mehr Sicher-

Vienna Prater



Nora Lawender ist mit der österreichischen NTT vertraut wie keine Zweite.

Foto: Lisi Lehner Fotografie/NTT



heit geben muss – all diese Dinge lassen sich im normalen Büroalltag sehr viel leichter einfangen. Auf der anderen Seite hatte ich den Vorteil, dass ich schon lange im Unternehmen bin und mich die Mitarbeiter kennen.

HATTE DIE PANDEMIE EINFLUSS AUF DIE STRATEGIE DES UNTERNEHMENS IN ÖSTERREICH BZW. AUF IHRE PERSÖNLICHEN ZIELE FÜR DAS UNTERNEHMEN?

Durchaus. Wir setzen zwar weiterhin auf unsere Themen wie Intelligent Workplace, Intelligent Infrastructure, Security oder Cloud. Auf der anderen Seite hat die Pandemie aber gezeigt, dass Strategien und kurz- bis mittelfristige Ziele etwas Flexibles sind. Wenn Kontinuität herrscht, ist es leicht, zu verwalten und zu managen. In Zeiten großer Unsicherheit, die schwer vorher-

„Man muss von Grund auf daran arbeiten, Frauen für technische und naturwissenschaftliche Berufe zu begeistern.“

**Nora Lawender, Geschäftsführerin
von NTT Ltd. Austria**

sehbar sind und in denen man die konkreten Auswirkungen auf die Branchen nicht kennt, muss man Leadership zeigen, mutig sein und Entscheidungen treffen. Mir ist schnell klar geworden, dass im Moment auch der erfahrenste Top-Manager nicht den zu hundert Prozent richtigen Weg kennt. Man wägt ab, bemüht sich, alle Fakten anzusehen, muss aber am Ende des Tages eine Entscheidung treffen. Das ist Leader-

ship. Verwalten kann man, wenn alles ruhig ist und nicht viel passiert. Natürlich ist man auch verantwortlich dafür, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gesund bleiben. Nicht nur, sie vor einer Ansteckung zu schützen, sondern auch dahingehend, ausgewogene Arbeitsverhältnisse zu schaffen. Wie sind die Bedingungen zu Hause, und was kann ich als Arbeitgeber tun, um eine bestmögliche Umgebung zu schaffen und individuelle Lösungen zu finden?

HABEN SIE VIELLEICHT AUS DIESER SCHWIERIGEN ZEIT LEHREN GEZOGEN, DIE SIE UNTER NORMALEN UMSTÄNDEN NICHT IN DIESER FORM HÄTTEN ZIEHEN KÖNNEN?

Die Wichtigkeit der Kommunikation, die auch Wertschätzung und Klarheit für die Mitarbeiter bedeutet, hat sich deutlich gezeigt. Ein weiteres Learning: In unserer Unternehmenskultur und auch mir persönlich ist Vertrauen unglaublich wichtig. Ich glaube fest daran, dass Menschen grundsätzlich immer erfolgreich sein, arbeiten und ihr Bestes geben wollen. Dieses Vertrauen war für mich nichts Neues, deswegen fiel mir der Weg ins komplette Homeoffice leicht. Ich habe gesehen, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr viel arbeiten. Es ist ganz klar, dass sie die Arbeitszeiten nicht strikt einhalten können, weil sich Privatleben und Arbeit vermischen. Man motiviert Menschen, indem man ihnen dieses Vertrauen und die Freiheit schenkt, sich ihre Arbeitszeiten selbst einzurichten – soweit man natürlich die Kunden bestmöglich servicieren kann.

DENKEN SIE, DASS BEI NTT AUF DER GRUNDLAGE DIESER ERFAHRUNGEN HOMEOFFICE KÜNFTIG NOCH STÄRKER IN ANSPRUCH GENOMMEN WIRD, AUCH WENN SICH DIE LAGE WIEDER BESSERT?

Ja, ich glaube schon. Man hat im Sommer in den Zeiten der Lockerungen gesehen, dass bei vielen ein neuer Alltag und ein neuer Rhythmus

da waren. Da spielen viele Aspekte mit. Auch für mich persönlich hat sich die Sichtweise geändert. Früher habe ich ab und zu am Freitag aus dem Homeoffice gearbeitet, aber sonst war für mich völlig klar, dass ich von Montag bis Donnerstag im Office bin. Jetzt verbringe auch ich halbe Tage im Homeoffice und richte mir das flexibler ein. Das will ich natürlich auch meinen Kolleginnen und Kollegen zugestehen. Es braucht eine gute Mischung. Der persönliche Kontakt ist wichtig, es ist wichtig, sich zugehörig zu fühlen und seine Kolleginnen und Kollegen zu haben. Als Unternehmen sollte man nicht zu starr agieren.

„Ich glaube fest daran, dass Menschen grundsätzlich immer erfolgreich sein, arbeiten und ihr Bestes geben wollen.“

**Nora Lawender, Geschäftsführerin
von NTT Ltd. Austria**

DEN KONTAKT ZU IHREN MITARBEITERN NICHT ZU VERLIEREN, SEHEN DERZEIT VIELE UNTERNEHMEN ALS HERAUSFORDERUNG, WIE MAN IN GESPRÄCHEN MITBEKOMMT.

Man braucht diesen Kontakt, aber auch die Spontanität. Auch mir geht es ab, gemeinsam nach der Arbeit noch auf ein Bier oder ein Achterl zu gehen. Es sollte immer so sein, dass man gerne in die Arbeit geht. Zum Glück ist es bei uns so, dass man sich auf seine Kolleginnen und Kollegen freut und gerne miteinander spricht. Man verbringt so viel Zeit mit Arbeiten, da ist es wichtig, dass man auch gemeinsam Spaß hat, lacht, sich freut – aber auch gemeinsam ärgert. Das gehört dazu und ist viel leichter, wenn man sich sieht. Man setzt ja keine Videokonferenz an, um seine Freude über ein Projekt mitzuteilen. Deswegen ist es wichtig, ein Office zu haben und die richtige Mischung zu finden.

WELCHEN EINFLUSS HATTEN DIE VERGANGENEN MONATE AUF DIE NACHFRAGE DURCH IHRE KUNDEN? WAREN ANDERE THEMEN GEFRAGT, ALS NOCH 2019 VORHERZUSEHEN WAR?

Der virtuelle Arbeitsplatz hat an Wichtigkeit gewonnen. Dazu gehört, dass ich eine gute und funktionierende Infrastruktur und Securitykonzepte brauche. Das fängt beim Device an. Es wurden oft schnelle Securitylösungen gefunden. Jetzt überlegen sich die Unternehmen, wie man in Zukunft nachhaltiger und gut gerüstet sein kann. Es hat sich auch gezeigt, dass ein gewisser Grad an Outsourcing und cloudbasierenden Lösungen im eigenen Unternehmen Stabilität und Sicherheit gibt, weil man schnell auf flexibles Arbeiten umstellen kann. Wenn ich Dinge wie Managed Services und proaktives Monitoring nutze, lässt sich so etwas leichter managen. Für unsere Kunden ist der Faktor Mensch noch wichtiger geworden. Was braucht es, damit sich meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Hause beim Arbeiten wohlfühlen? Aber auch was man braucht, um den Kunden eine gute Customer-Experience bieten zu können. Die Digitalisierung hat damit einen weiteren Aspekt gewonnen. Mit den kurzfristigen Dingen waren alle Mitbewerber sehr schnell am Markt und haben mehr oder weniger ähnliche Kampagnen

„Wenn man einen Bauchladen anbietet, neigt man oft dazu, in keinem der Bereiche exzellente Services zu liefern. Und es ist mir wichtig, exzellente Services zu liefern.“

**Nora Lawender, Geschäftsführerin
von NTT Ltd. Austria**

gefahren. Jetzt geht es aber darum, gemeinsam mit den Unternehmen nachhaltige Lösungen zu erarbeiten. Es gilt, den besten Output zu liefern und zu helfen, das Business des Kunden zu

optimieren und ihn stark für eine allfällige nächste Krise zu machen. Die Bereitschaft für Investitionen ist da. Unseren Kunden ist klar, dass es lebensnotwendig ist, vorausschauend zu investieren und das eigene Geschäftsmodell digital so abzubilden und umzusetzen, dass für die Kunden und Mitarbeiter eine optimale Landschaft geschaffen wird.

ÄNDERT SICH DURCH DIESE LEARNINGS AUCH DER STELLENWERT DER IT IN DEN UNTERNEHMEN, DIE MANCHMAL NUR ALS KOSTENFAKTOR GESEHEN WURDE?

Es hat sich gezeigt, dass es keine IT-Strategie ist, drei neue Server zu bestellen. Es hat aber auch uns IT-Providern gezeigt, wie wichtig es ist, das Geschäft des Kunden zu verstehen. Was ihm warum und wie wehtut. Man kann nur dann gemeinsam mit dem Kunden eine Lösung entwickeln, wenn man versteht, wie sein Geschäft funktioniert und wie das Unternehmen tickt. Das muss in die Gesamtstrategie des Kunden einfließen. Natürlich ist es gut, standardisierte Lösungen zu haben, weil sie erprobt sind, aber man muss sie trotzdem auf den jeweiligen Kunden zuschneiden.

WELCHE TECHNOLOGIEN BZW. KONZEPTE BESCHÄFTIGEN IHRE KUNDEN DERZEIT AM INTENSIVSTEN?

Alles rund um Intelligent Workplace, Intelligent Infrastructure, sehr wichtig sind der Security-Bereich, Managed Services und Vereinheitlichung. In den letzten Jahrzehnten wurde viel investiert, und die IT-Landschaft ist sehr zerklüftet. Es wird meist unterschätzt, in welcher Panik ein CIO oder IT-Leiter lebt, weil er oft eine Historie übernimmt, aus der heraus manchmal nicht klar ist, welche Assets vorhanden sind und wie sie zusammenspielen. Man kann nicht mehr hier und dort ein Pflaster auf- und ein Auge zudrücken, das Gesamtkonzept muss stimmig sein. Dadurch entsteht bei den

Unternehmen der Wunsch nach längerfristigen Partnerschaften mit verlässlichen Anbietern, die das Geschäftskonzept verstehen und zu denen Vertrauen besteht.

Cloudbasierende Lösungen sind gefragt, aber gerade in Österreich findet der hybride Ansatz großen Anklang. Es braucht eine gute Mischung und gute, maßgeschneiderte Lösungen für ein ausreichendes Maß an Sicherheit, aber auch um skalieren zu können und flexibel zu sein.

WELCHE ZIELE HAT NTT IN ÖSTERREICH FÜR DIE ZUKUNFT, UND WIE WOLLEN SIE DIESE ERREICHEN?

Wir haben uns sehr neu aufgestellt, haben eine neue Geschäftsleitung und unser Portfolio klar positioniert. Wir wollen DER verlässliche Part-

„Man kann nicht mehr hier und dort ein Pflaster auf- und ein Auge zudrücken, das Gesamtkonzept muss stimmig sein.“

**Nora Lawender, Geschäftsführerin
von NTT Ltd. Austria**

ner für große und mittelständische, vor allem internationale Unternehmen und den öffentlichen Bereich sein. Die Stärke, die wir als internationaler Konzern auf den österreichischen Markt mitbringen, gilt es gut zu positionieren. Aber auch zu zeigen, dass wir lokal da sind, unsere lokalen Spezialisten haben und den Weg als Partner in der digitalen Transformation gemeinsam mit unseren Kunden gehen wollen. Sie können mit uns auch internationale Projekte lokal managen und weltweit koordinieren.

SIE PLANEN DEN VERKAUF IHRES TELEFONIEGESCHÄFTS AN A1 - AUS DER HISTORIE EINER DER INTEGRALEN BESTANDTEILE DES UNTERNEHMENS HIERZULANDE. WELCHEN



EINFLUSS WIRD DAS AUF DIE WEITERE ENTWICKLUNG VON NTT IN ÖSTERREICH HABEN?

Das ist richtig, es ist unsere Historie, aus der wir gewachsen sind. Wir sind durch mehrere Akquisitionen gegangen, und ich bin sehr froh, dass wir in dieser starken NTT-Familie gelandet sind. Wir haben vorhin schon über Entscheidungen und Mut gesprochen. Es ist wichtig, Entscheidungen zu treffen und diesen neuen Weg dann auch zu gehen und sich nicht durch irgendwelche Dinge aufhalten zu lassen. Fokussierung ist wichtig für den Erfolg. Die hat uns in der Vergangenheit vielleicht gefehlt. Wir haben in Österreich eine großartige Kundenbasis mit tollen kleinen und mittelständischen

Foto: Lisi Lehner Fotografie/NTT

Unternehmen, die eine sehr gute funktionierende Alcatel-Voicelösung von uns einsetzen. Für uns ist es aber in Zukunft wichtig, das Portfolio der NTT in Österreich zu positionieren – vor allem im Bereich Managed Services. Wenn man einen Bauchladen anbietet, neigt man oft dazu, in keinem der Bereiche exzellente Services zu liefern. Und es ist mir wichtig, exzellente Services zu liefern. Deswegen ist das ein wichtiger Schritt. Wir konzentrieren uns auf den größeren Mittelstand und große Unternehmen, gerade auch im internationalen Umfeld und im öffentlichen Bereich. Wir konzentrieren uns auf dieses starke Kundensegment und wollen dafür mehr Zeit haben und mehr investieren können.

Die A1 ist ein starker Partner. Das war mir sehr wichtig, sowohl für unsere Kunden, aber auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um

„Natürlich ist es gut, standardisierte Lösungen zu haben, weil sie erprobt sind, aber man muss sie trotzdem auf den jeweiligen Kunden zuschneiden.“

**Nora Lawender, Geschäftsführerin
von NTT Ltd. Austria**

für sie einen der besten Arbeitgeber Österreichs zu finden, mit dem wir das gemeinsam partnerschaftlich abwickeln können. Ich bin sehr froh, mit A1 so einen starken Partner am österreichischen Markt gefunden zu haben.

SIE ENGAGIEREN SICH DAFÜR, MEHR JUNGE FRAUEN FÜR TECHNISCHE BERUFE ZU INTERESSIEREN. HABEN SIE SICH SELBST AKTIV FÜR EINE KARRIERE IM IT-BEREICH ENTSCIEDEN, ODER WAR ES ZUFALL, DASS SIE HIER GELANDET SIND?

Offen und ehrlich gesagt bin ich durch reinen Zufall in der IT-Branche gelandet. Ich war damals auf der Suche nach einem Einstiegsjob

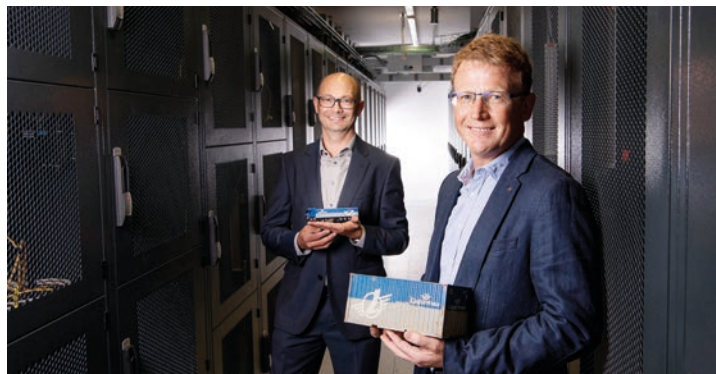
im Controlling, meine Spezialisierung war Unternehmensrechnung und Revision. Ich habe ein paar Bewerbungen geschrieben und wurde dann von einer sehr sympathischen Teamleiterin im Controlling interviewt. Ich habe mich wohlgefühlt, man hat gesehen, dass Frauen in vielen Positionen vertreten waren. Das hat mir gefallen. Aber die Branche war reiner Zufall. Ich hätte mir im ersten Jahr oft gewünscht, es wäre ein Thema, das ich besser angreifen kann. Aber mit der Zeit hat es mir immer besser gefallen. Aus dem Controlling heraus kann man ein guter Übersetzer sein, von technischer Seite in Richtung Unternehmensführung und andere administrative Bereiche, weil man mit allen Abteilungen zusammenarbeitet. Dadurch bin ich sehr schnell in die Sprache der Technik und auch in das Geschäftsmodell reingekommen. Es ist wichtig, das eigene Geschäftsmodell gut zu verstehen, ganz egal, in welcher Abteilung man ist.

WÜRDEN SIE JUNGEN FRAUEN EMPFEHLEN, SICH BERUFLICH IN RICHTUNG IT-BRANCHE ZU ORIENTIEREN?

Die IT ist für Frauen, aber eigentlich für jeden eine tolle Branche, die viele Vorteile bietet. Homeoffice, flexibles Arbeiten, die richtigen Tools – all das bietet die IT-Branche schon länger. Es gibt viele spannende Entwicklungsmöglichkeiten. Gerade in der IT-Branche haben Frauen mit gleichen Qualifikationen auch die gleichen Chancen. Es ist eine Frage dessen, für welche Berufsbilder sich junge Frauen und Mädchen schon ganz früh entscheiden. Das beginnt bei der frühkindlichen Erziehung, an der wir arbeiten müssen, und zieht sich über alle Ausbildungsstationen hinweg. Auch in der IT findet man Frauen vermehrt in Bereichen wie HR, Marketing oder Finanzen. Man muss von Grund auf daran arbeiten, Frauen für technische und naturwissenschaftliche Berufe zu begeistern. ■

DATEN GESCHÜTZT IN ÖSTERREICH

Schnell, zuverlässig und sicher: Anforderungen, die in Zeiten von Digitalisierung und Big Data bei vielen Unternehmen ganz oben stehen. Voraussetzung dafür sind eine hohe Systemverfügbarkeit und ein sicheres Zuhause für Ihre Server.



Günther Rohrecker, Chief Sales Officer bei conova, und Johannes Krenn, CIO von Lagermax, in einem der hochsicheren conova Rechenzentren.

Conova betreibt im Bundesland Salzburg mehrere hochsichere Rechenzentren und ist Vorreiter im Bereich der Georedundanz. Die Data Center bieten Platz für tausende Server und sind über verschlüsselte Interconnects miteinander verbunden. Dadurch bietet conova Kunden wie beispielsweise der Lagermax Unternehmensgruppe die idealen Voraussetzungen für den Betrieb von georedundanten Services. „Unser Ziel war es, die Geschäftsprozesse internationaler und datengesteuert aufzustellen und als Basis dafür die Systemverfügbarkeit in einer neuen Dimension aufzubauen. Wir setzen ab sofort auf einheitliche, zentrale Systeme für

all unsere Niederlassungen. Betrieben werden diese georedundant in den Rechenzentren unseres Partners conova“, erklärt Johannes Krenn, CIO von Lagermax, die Gründe für die Zentralisierung. conova konnte unter anderem mit der hohen Verfügbarkeit und dem 24x7-Support punkten.

ZERTIFIZIERT UND SICHER

Bereits seit 2013 ist conova ISO27001-zertifiziert und entspricht damit der international führenden Norm für Informationssicherheit. Die Data Center 6 und 7 sind zusätzlich EN50600-zertifiziert und erfüllen damit die Europäische Norm für den Neubau und den Betrieb von Rechenzentren. ■



conova communications GmbH

Karolingerstraße 36a
5020 Salzburg
Tel.: +43/662/22 00
sales@conova.com
www.conova.com

7 ERP-ERFOLGSHEBEL FÜR 2021

Kaum ein Unternehmen geht davon aus, nach der Pandemie dort anzuknüpfen, wo es im Frühjahr 2020 stand. Denn im vergangenen Jahr hat sich die Digitalisierung deutlich beschleunigt. Wie können Mittelständler jetzt ihr ERP-System zukunftsfit machen?

Der Softwarehersteller proALPHA hat sieben zentrale Themen zusammengefasst, denen sich Unternehmen 2021 widmen sollten:

1. LIEFERKETTEN KRISENFEST MACHEN

Für die Lieferantenauswahl zählen neben der Lieferfähigkeit und den Konditionen auch Compliance und Nachhaltigkeitsaspekte. Ebenso wichtig ist eine lückenlose Nachverfolgbarkeit von Chargen- und Seriennummern, damit ein gezielter Rückruf im Problemfall möglich ist.

2. FACHKRÄFTE ANZIEHEN

Laut einer Trovarit-Studie ist die Usability eines der Top-drei-ERP-Themen für 2021. Fast ebenso wichtig ist der Einsatz mobiler Apps und Endgeräte – sowohl im Außendienst von Service und Vertrieb als auch in der Produktion.

3. MOBILITÄTSSTRATEGIE AUFBAUEN

Der Ausbau der 5G-Netze eröffnet Unternehmen ganz neue Möglichkeiten. Mittelständler können sich zum Beispiel vom 2020

aufgelegten Leitfaden des VDMA anregen lassen. Dieser beschreibt eine ganze Reihe an 5G-Szenarien, von der Ortung in der Intra-logistik bis hin zu Predictive Maintenance.

4. ABLÄUFE AUTOMATISIEREN

Langfristig nagen ineffiziente Prozesse an der Produktivität und damit an der Wettbewerbsstärke. Wo aber anfangen? Antworten finden immer mehr Betriebe im Process-Mining und der Nutzung von Robot-Process-Automation (RPA).

5. TÜREN ÖFFNEN FÜR KI

Jedes zweite Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern sieht in KI einen der Schlüssel für die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Inzwischen können Unternehmen mit fertigen KI-Lösungen erste Erfahrungen sammeln, etwa mit KI-gestütztem Wissensmanagement im Service.

6. DATENQUALITÄT ERNST NEHMEN

Wer kontinuierlich an der Qualität seiner Daten arbeitet, steigert die Effizienz seiner Prozesse – so der allgemeine Glaube. Ent-



„Wir machen unsere Kunden fit für ihre digitale Zukunft: mit den richtigen Prozessen, fundierter Beratung und innovativer, branchenspezifischer Software. Erprobte Methoden sorgen für Qualität und Planbarkeit in der Umsetzung. Damit tragen wir zur Sicherung einer starken Position unserer Kunden in ihren Märkten bei.“

Michael Wüstemeier, Managing Director proALPHA Software Austria GmbH



scheidend ist jedoch die Umsetzung. Es ist höchste Zeit, hier aktiv zu werden, da der Erfolg des Industrial Internet of Things oder von KI-Projekten stark von der Qualität der Daten abhängt.

7. OPTIONEN DER PLATTFORMÖKONOMIE AUSLOTEN

88 Prozent kreieren digitale Plattformen neu, entwickeln sie weiter oder beteiligen sich daran, so eine Studie von Bitkom vom Mai 2020. Andere arbeiten an zusätzlichen Geschäftsmodellen. Moderne ERP-Systeme müssen und können diese Transformation unterstützen.

Die Corona-Krise befeuert die Digitalisierung weltweit – das zeigen diverse Studien

aus dem vergangenen Jahr. Deswegen ist es höchste Zeit, die Digitalisierung der Prozesse und die Modernisierung Ihres ERP-Systems in die Hand zu nehmen. ■

INFO-BOX

Whitepaper: Die 7 Digitalisierungsstrategien

„Digitalisierung aufbauen, aber wie?“ – das fragen sich viele kleine und mittelständische Unternehmen. Die Herausforderung: Etablierte Geschäftsprozesse und -modelle kommen auf den Prüfstand.

In diesem Whitepaper bietet proALPHA einen Überblick über Erarbeitung und Erstellung der wichtigsten Umsetzungsstrategien.



proALPHA Software Austria GmbH

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

FRAUENFÖRDERUNG

Wenn die Branche weiblicher werden soll, müssen Unternehmen das Ruder in die Hand nehmen, fordert Dirk Poth, Vorstand HR beim IT-Dienstleister adesso. Frauenförderung muss zur Chefsache werden.

Stumme Nerds hinter Rechnern, Frauen, die keine Ahnung von Computern haben: Solche Klischees sind eigentlich längst veraltet – trotzdem ist die IT-Branche noch immer eine Männerdomäne. Auch zahlreiche politische Anstrengungen haben an dieser Situation nichts geändert, es gibt einfach zu wenig Spezialistinnen. Die Frage nach dem Schuldigen oder besser gesagt den Gründen wurde schon oft gestellt,

die Antworten – angefangen von mangelnder Förderung über fehlendes Interesse bis hin zur Unvereinbarkeit von Familie und Beruf – sind bekannt. Jedes einzelne Unternehmen ist gefordert, seinen Beitrag für mehr Frauenförderung zu leisten. adesso versucht auf jeden Fall, mit verschiedenen Programmen mehr Mädchen und Frauen für IT zu begeistern.

Ich bin immer wieder erstaunt, wie sehr die jungen Menschen heute noch Gender-Klischees leben und sich für einen typischen Frauenbeziehungsweise Männerberuf entscheiden. Damit Frauen später dann wirklich Karriere machen können, ist es wichtig, Job und Familie unter einen Hut zu bekommen. Für eine bessere Vereinbarkeit braucht es flexible Arbeitsplatzmodelle sowie individuelle Kinderbetreuungsangebote. Unternehmen sollten sich dabei von Standardlösungen verabschieden und Antworten auf Fragen moderner Lebensrealitäten finden. Gerade die IT-Branche hat hier viel mehr Möglichkeiten als etwa Fertigungsunternehmen, wo Produktionsanlagen nicht einfach stillstehen können.

QUOTEN HELFEN NUR BEDINGT

Würde eine gesetzliche Frauenquote helfen, das Problem zu lösen? Nur bedingt, ein paar Frauen in Konzernvorständen helfen der Mehrheit der Frauen nicht weiter. Eine erfolgreiche Frauenförderung muss breiter ansetzen und die Männer, die klassischerweise die Top-Positionen besetzen und die Hebel für einen Wandel



Der Mangel an Fachkräften bremst die Digitalisierung. Frauen könnten Teil der Lösung sein.

umlegen können, einbeziehen. Dabei sind weibliche „Parallelwelten“ in Unternehmen meines Erachtens nur eingeschränkt dienlich: Reine Frauennetzwerke sind sicherlich wichtig, meiner Erfahrung nach kommen Frauen aber weiter, wenn sie Männer als Mentoren und Förderer in ihre Karriere miteinbeziehen.

Unbestritten ist die Tatsache, das belegen empirische Studien, dass insbesondere starke weibliche Vorbilder eine große Wirkung auf Mädchen und Frauen entfalten. Es muss uns also auch aus diesem Grund gelingen, Frauen verstärkt in männlich geprägte Berufe zu bringen und hier ihren Anteil in Führungspositionen zu steigern.

Ein weiterer Vorteil: Gemischte Teams bieten einen echten Mehrwert. Sie reagieren schneller, hören verschiedene Standpunkte an, verwerfen Ideen nicht so schnell und gehen weniger Risiken ein. Forschungsergebnisse zeigen, dass Firmen mit mehr Vielfalt höhere Gewinne erzielen, produktiver und innovativer sind. Neues entsteht nämlich nicht, wenn alle exakt gleich denken, sondern unterschiedliche Meinungen und Charaktere aufeinandertreffen. Die Themen Inklusion und Diversity schließen letztlich alle Menschen unabhängig von Geschlecht, Alter, Herkunft, Religion oder möglichen Beeinträchtigungen ein. Wir haben als Unternehmen aber auch eine gesellschaftliche Verantwortung: Wenn wir es nicht schaffen, mehr Frauen in gut bezahlte Jobs, die es gerade in der IT-Branche gibt, zu bekommen, droht auch der nächsten Generation ein erhöhtes Armutsrisiko, spätestens im Rentenalter.

adesso selbst treibt seit einem Jahr die Umgestaltung seiner bislang stark männlich geprägten

Führungsriege voran, und dieser kulturelle Change-Prozess wird uns noch länger beschäftigen. Dazu bieten wir im Unternehmen Coaching-, Talentförderungs- und Weiterbildungsprogramme speziell für Mitarbeiterinnen an. Gemeinsam mit unserer „She for IT“-Schirmherrin, der deutschen Fußball-Bundestrainerin Martina Voss-Tecklenburg, bauen wir elf unserer IT-Expertinnen im Rahmen einer „adesso-Elf“ auf, die als Vorbilder nach innen und nach außen wirken können. Auf diese Weise möchten wir mit typischen IT-Klischees aufräumen und dazu beitragen, dass Mädchen und Frauen ein anderes Bild von der IT bekommen: das eines spannenden, zukunftssicheren Jobs mit Karrierechancen. Die Förderung und Gleichstellung von Frauen muss dabei zur Chefsache werden, wenn sich etwas ändern soll. ■

INFO-BOX

Über adesso

adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und fokussiert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Das Unternehmen wurde 1997 in Dortmund gegründet und beschäftigt aktuell rund 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die adesso Austria GmbH hat ihren Ursprung in Österreich als Landesgesellschaft der adesso Group im Jahr 2009 und beschäftigt rund 70 MitarbeiterInnen. Zu den Kunden zählen sowohl Finanzdienstleister, wie Versicherungen oder Banken, als auch die Industrie und der öffentliche Sektor.

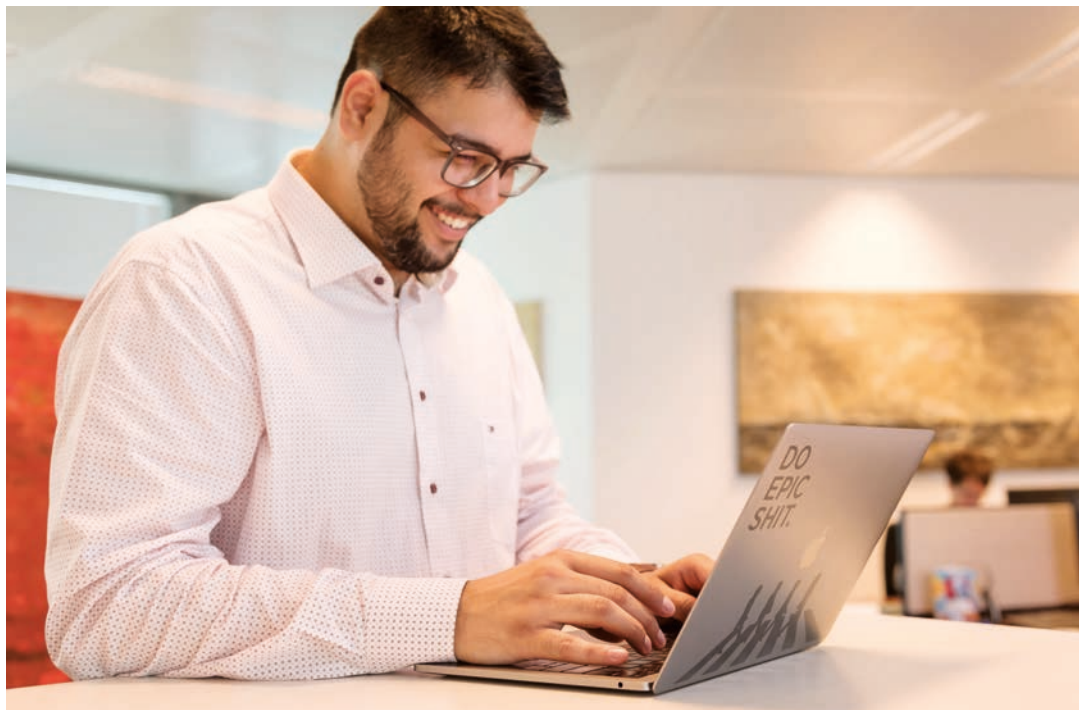
www.adesso.at

Dirk Pothen

ist Mitglied des Vorstands der adesso SE.

Nähere Informationen finden Sie unter www.adesso.at.





HOMEOFFICE WAR ERST DER ANFANG!

Ein Kommentar von Iris-Sabine Bergmann, HR Lead bei Nagarro, über sinnerfülltes Arbeiten, den Spirit der jungen Generation und Werte, die man verhandeln muss.

Wer ein Warum zu leben hat, erträgt fast jedes Wie. Viktor Frankl hatte wahrlich andere Krisen zu bewältigen als wir mit Corona. Seine Theorien zum sinnerfüllten Leben lassen sich dennoch auf das Erleben vieler Menschen im Lockdown und unter den neuen Rahmenbedingungen anwenden. Auch im Arbeitskontext wurde das von Woche zu Woche spürbarer. Zuerst war man mit der technischen Infrastruk-

tur für Weiterarbeit im Homeoffice beschäftigt. Kaum war diese vorhanden, wechselten Übermotivation und Erschöpfung, Produktivität und Augenflimmern einander ab. Der „normale“ Arbeitsalltag lässt sich eben nicht eins zu eins im Remote-Modus spiegeln. Wir haben unterschiedliche Voraussetzungen, Motivationen und einen je nach Generation anderen Blick darauf, wie Arbeit künftig gestaltet sein soll.



SINNSTIFTENDES ARBEITEN ALS HAUPTANTRIEB IM HOMEOFFICE

Uns hat es bei Nagarro, wie alle anderen auch, unerwartet ins Homeoffice verbannt. Dass die Umstellung auf Remote-Arbeit problemlos war, lag an der bereits vorhandenen IT-Infrastruktur. Während andere Unternehmen die Lösungen erst provisorisch zum Laufen bringen mussten, ist uns die Umstellung funktional überraschend leichtgefallen. Meetings liefen wie eh und je über Microsoft Teams, alle Tools waren auf internationale Remote-Collaboration ausgelegt, KollegInnen starteten Fitness- und Kochentertainment, so weit war alles cool. Spannender und komplexer wurde es für mich als People-Guide und HR-Verantwortliche, als viel später der emotionale Aspekt deutlich wurde.

Retrospektiv behaupte ich, es ist das Mindset, das ins solch unerwarteten Krisen ausschlaggebend wird. Wie gehen wir im Unternehmen mit

Kontrolle um? Wie autark und selbstbestimmt können die Mitarbeiter arbeiten? Wie flexibel und anpassungsfähig sind wir unter neuen Rahmenbedingungen? In unserem Fall war die Agilität der Schlüssel.

„Agile“ kommt ursprünglich aus der Softwareentwicklung und ist eine Methodik, um schneller, interaktiver Projekte zu entwickeln. Die Grundideen der agilen Arbeitsweise sind bei Nagarro in der Gesamtorganisation verankert. Die Vision von Nagarro ist „make distance irrelevant between intelligent people“. Diese Verkürzung der Wege, sowohl im geografischen als auch im organisatorischen Sinn funktioniert nur, wenn man den Leuten selbstbestimmtes und sinnstiftendes Arbeiten ermöglicht. Es ist also viel Freiheit gegeben. Die Mitarbeit kann nach persönlichem Interesse gestaltet werden, ist global vernetzt und flexibel. Statt Führung und Präsenz, hierarchischer Kontrolle und in



Stein gemeißelten Jobfunktionen wird an sogenannten Leuchtturmzielen im Team gearbeitet. Das heißt, die Mitarbeiter bearbeiten Themen innerhalb grob vorgegebener Rahmenbedingungen und können sich flexibel in Projekte einbringen. So kommt es, dass Marketingexperten in Innovationsfragen oder Techniker in Marketingprojekte involviert sind. Auch die Frage der persönlichen Anwesenheit ist dehnbarer. Die persönliche Weiterbildung und Betreuung wird von „People-Guides“ begleitet, die aber nicht mit „Chefs“ gleichzusetzen sind. Meist kommen sie aus anderen Arbeitsbereichen.

Durch diese agilen Strukturen war es möglich, das Zwischenmenschliche über die vielen Homeoffice-Monate abzufedern. Es stand das sinnstiftende Arbeiten im Vordergrund, die People-Guides förderten die teamübergreifende Achtsamkeit, und man konnte so einen Teil des fehlenden Miteinanders ausgleichen.

JUNGE GENERATION WILL KEIN ARBEITSKORSETT

Werden wir trotzdem zur früheren Normalität zurückkehren? Gesehen hat man jedenfalls, dass die Menschen auch von zu Hause effizient

arbeiten können. Für die neue Generation am Arbeitsmarkt wird das eine Grundvoraussetzung sein. Sie pfeift auf das traditionelle Arbeitskorsett, um es salopp auszudrücken. Während die Generation X noch die Karriere im Fokus hatte, es erstrebenswert fand, in die Chefetage zu kommen, Verantwortung zu übernehmen, will die nächste Generation Sinn, Freiheit und eine gute Work-Life-Balance. Hier merke ich deutlich, dass seit etwa drei Jahren ein Generationensprung stattfindet. Als IT- und Innovationsunternehmen sind wir laufend im Gespräch mit Menschen, die ihr Talent abseits eingetretener Karrierepfade entwickeln, die coole Projekte und neue Innovationen suchen, die digitale Nomaden und auch im übertragenen Sinn Reisende sind. Flexibilität, Freiheit und Weiterbildung zählen zu den Top-Kriterien für ihre Jobwahl. Wer einmal ein Vorstellungsgespräch mit einem talentierten, über den Tellerrand hinausdenkenden Technikfreak geführt hat, weiß: Diese Person werde ich nicht mit einem hübschen Büroarbeitsplatz einfangen. Diese Person wird ihre Ideen dann kreieren, wenn es gerade passt, sie will sich ausprobieren, wahrscheinlich schon in einem Jahr den nächsten Schritt machen.



Die Erfahrungen der letzten Monate befeuern diese Entwicklung, denn schließlich wurde der Beweis erbracht, dass vieles davon funktioniert. Wir stehen also vor der Herausforderung, ein gegenseitiges Verständnis sowie eine neue Wertesymbiose zwischen den Generationen herzustellen.

DIGITAL ODER VOR ORT? RINGEN UM DIE ZUKUNFT

Gemeinsam müssen wir herausfinden, wie viel Freiraum möglich und sinnvoll ist, ohne einen Zustand der Führungslosigkeit, der Beliebigkeit entstehen zu lassen. Im Ring stehen: Junge, fremdsprachenversierte, selbstbestimmte Digital Natives. Manager und Unternehmer, die ihre Mitarbeiter so bald wie möglich wieder vor Ort präsent haben wollen. Kunden, die sich persönliche Betreuer, die ihre Sprache sprechen, wünschen, die aber eingestehen müssen, dass es zu wenige Experten im Land gibt und rein tech-

nisch auch remote funktioniert hat. Auch im HR-Bereich war ich übrigens erstaunt, wie gut wir etwa Bewerberinterviews online führen konnten. Wir ziehen in Erwägung, Bewerber, die weiter weg wohnen, auch künftig remote durch die Erstinterviews zu führen. Trotzdem würde ich niemanden einstellen, ohne wenigstens eine persönliche Begegnung gehabt zu haben. Ähnlich ist meine Meinung in Weiterbildungsfragen. Zahlreiche Webinare und Onlinekurse haben wir einwandfrei im Remote Learning durchgeführt. Da entsteht rasch Eindruck, man könne Erfahrung auch im Eiltempo sammeln. Das sehe ich anders. Erfahrung braucht Zeit und Präsenz, muss persönlich, live und im direkten Feedback reifen.

Und so werden wir noch länger um einen Mittelweg ringen. So lange, bis der nächste Schritt ansteht, weil die Engpässe zu groß werden, unvorhersehbare Situationen eintreten oder die Zeit aus anderen Gründen reif ist. ■

Iris-Sabine Bergmann
ist HR Lead bei Nagarro in Österreich.
Nähere Informationen finden Sie unter www.nagarro.com.



Fotos: Nagarro





Digitalisierung für
eine klimafreundliche
Zukunft in Österreich.

Atos

TRANSFORMATION NOW!

Digitalisierung bedeutet Transformation. Dabei geht es aber nicht ausschließlich um Technologien. Denn es sind auch die Menschen, die sich wandeln müssen. Eines bedingt das andere, wie Transformationsexperte Nahed Hatahet im Interview betont.

Erfahrung kommt vom Erfahren. „Immer wenn ich auf die Schnauze gefallen bin, habe ich daraus etwas gelernt“, sagt Nahed Hatahet. Dieses erlernte und erlebte Wissen will der Transformationsprofi und Gründer der erfolgreichen Softwareberatungsfirma HATAHET productivity solutions jetzt weitergeben. Deswegen erfindet – oder transformiert – er sich neu und fängt als Coach, Mentor, Moderator und Speaker wieder von vorn an. Wobei: Von vorn trifft es nicht ganz. Denn er kann auf 25 Jahre Erfahrung zurückgreifen, in denen er nicht nur „auf die Schnauze gefallen“, sondern durchaus auch sehr erfolgreich gewesen ist. Auf den Mund gefallen ist er jedenfalls nicht.

„Immer wenn ich auf die Schnauze gefallen bin, habe ich daraus etwas gelernt. Diese Erkenntnisse kann ich jetzt weitergeben.“

**Nahed Hatahet, Transformationsexperte
und Firmengründer**

SIE HABEN BEREITS EIN ERFOLGREICHES SOFTWARE-DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN AUFGEBAUT. WARUM HABEN SIE ENTSCHEIDEN, ES ALS BERATER, MODERATOR, AUTOR UND SPEAKER NOCH EINMAL AUF EIGENE FAUST ZU VERSUCHEN?

Ich will am Abend nach Hause kommen und auf einen erfüllten Tag zurückblicken, an dem ich meine Leidenschaften ausgelebt habe. Schon als Kind habe ich mich mit Computern und dem Programmieren beschäftigt und davon geträumt, einmal eine Firma zu gründen. Träume sind dazu da, erfüllt zu werden – das habe ich auch getan.

Ich bin ein „Dekadentyp“ und befinde mich eigentlich in meiner vierten Transformation. Jetzt geht die Transformation stark in Richtung Menschen, Technologie und deren Verbindung. Ich transformiere mich zum Speaker, Autor und Moderator, weil mich die Themen begeistern. Ich bin über meine Firma hinausgewachsen und kann mich jetzt mit meinen Talenten, meinem Blog und meiner neuen Website wirklich um Menschen küm-

mern, ihnen Beratung, Supervision und Coaching bieten. Ich bin immer in Kontakt mit Menschen, auch als Autor, mit dem Ziel, dass jeder dieser Kontakte sie glücklicher macht. Das ist für mich das Ziel des Lebens: Es geht nicht darum, viel Geld zu verdienen, sondern ein Umfeld zu schaffen, das glücklich ist.

WAS BEDEUTETE DAS FÜR IHRE FIRMA?

STEIGEN SIE AUS?

Ich will die Firma nicht loswerden. Dort habe ich viele Menschen um mich, die Experten zum Thema Workplace sind und sich darum kümmern. Das wird sich auch nicht ändern. Mein Job ist es jetzt, das neue Unternehmen und die Person Nahed Hatahet auf den Weg zu bringen und bei diesen neuen Themen zu positionieren. Wir haben gemeinsam entschieden, das klar zu trennen. Ich berate weiterhin bei meiner alten Firma, aber nicht in Technologiefragen, sondern zu Workplace-Arbeitskultur. Meine Gabe ist es, Projekte so zu begleiten, dass ein Arbeitskulturwandel stattfinden kann. Damit Technologie im Sinne des Menschen so eingesetzt wird, dass der User am Bildschirm einen Mehrwert erfährt und somit gern arbeitet.

WAS BERATEN SIE GENAU, UND WAS IST DER UNTERSCHIED ZU IHREM FRÜHEREN

„SOFTWARELEBEN“?

Es geht um Mentoring und Supervision für CIOs und CEOs, also für Menschen, die stark auf Technologie und IT fokussiert sind, aber sich aufgrund des digitalen Wandels auch um den Menschen kümmern müssen. Die Harvard-Universität sagt zum Beispiel, dass es der IT an Geisteswissenschaften fehlt. Über Themen wie künstliche Intelligenz kommt die Sinnfrage des Menschen wieder in die IT. Auch wollen sich unsere Kinder anders erfüllen als die Generationen vor ihnen. Sie wollen nicht so intensiv arbeiten. Das Arbeitsumfeld ändert sich komplett. Das heißt, dass die meisten CEOs und



CIOs erkennen, dass es um mehr geht als Technologie. Es geht darum, in den Unternehmen interdisziplinäre Projekte zu schaffen. Die haben zwar Technologie als Treiber, aber die Führungskräfte der Zukunft müssen das viel breiter denken – nämlich wie man Arbeitskultur und Arbeitswandel langfristig begleitet.

WIE MEINEN SIE DAS?

Für mich ist dieser Wandel kein Projekt, sondern ein Prozess. In diesem Prozess unterstütze ich als Berater und Mentor mit meiner Erfahrung genau in diesen Bereichen. Ich weiß aus meiner Arbeit in den letzten 25 Jahren, wie man einen Arbeitskulturwandel treiben und umsetzen kann, wie man den Erfolg messbar macht

Foto: RNF



und wie man Technologie dahin trimmt, dass Menschen lieber mit ihr arbeiten. Diese Kompetenz bringe ich in Beratungsgesprächen, in Form von Mentoring und Supervision ein.

RICHTEN SIE SICH DAMIT NUR AN DAS C-LEVEL?

Nein, ein weiteres meiner Standbein ist Team-building bzw. Supervision von Teams. Eines meiner Talente ist es, bei Konflikten als Mentor in Workshops die Menschen wieder zusammenzubringen. Es geht darum, nicht nur den Arbeitsplatz zu fokussieren, sondern auch das Teamwork. Denn nur, wenn man gemeinsam an einem Strang zieht, kann es funktionieren. Ich glaube, dass etwas zurückkommt, wenn man Menschen zusammenbringt. Es erfüllt mich nicht, mehr Geld in der Hand zu haben, sondern wenn ich jemandem helfen konnte. Das verbindet mich auch mit meinem Vater, der Arzt war. Ich bin also so etwas wie ein „Mediziner für IT-Teams“, die ihre internen „Krankheiten“ beseitigen wollen. Es geht darum, Teamwork zu verstehen und Ängste von Menschen wahrzunehmen, sie zu erläutern, sie in Team-Workshops sichtbar zu machen, um sie gemeinsam umschiffen zu können. Denn niemand bockt vorsätzlich, sondern immer aus Angst heraus. Im IT-Bereich braucht aber niemand

Angst um seinen Job zu haben. Man sollte eher Angst haben, wenn man sich nicht verändern will. Mein Job ist es, diese Ängste in Teams zu erkennen, anzusprechen, herauszuarbeiten und zu lösen.

OBWOHL ES ALSO UM TECHNOLOGIE GEHT, STEHEN MENSCHLICHE PROBLEME IM VORDERGRUND?

Meistens sind es Ängste. Für solche Fälle biete ich neben der Beratung und dem Team-Mentoring auch One-to-one-Coachings an. Wie zum Beispiel bei einem IT-Leiter, den ich gerade coache, der am Verzweifeln ist, weil seine Erwartungen nicht erfüllt werden. Wir haben gemeinsam erkannt, dass es zwar schön ist, wenn er etwas erwartet, aber seine Erwartung löst ja nicht automatisch eine Reaktion bei jemand anderem aus. Man muss seine Erwartungen auch aussprechen und mit dem Team besprechen, damit sie überhaupt erfüllt werden können. Auch ich selbst hatte so eine Supervision, denn ich habe mir auch in meiner eigenen Firma sehr viel erwartet. Mein Coach hat mir gesagt: „Nahed, es ist superschön, dass du dir das alles erwartest, aber du musst es deinen Leuten auch sagen!“

Nichts anderes meine ich, wenn ich sage, ich habe 25 Jahre Erfahrung und habe auf gar keinen Fall die Weisheit mit Löffeln gefressen. Ganz im Gegenteil: Immer wenn ich auf die Schnauze gefallen bin, habe ich daraus etwas gelernt. Diese Erkenntnisse kann ich jetzt weitergeben, weil ich sie nicht aus einem Schulbuch gelernt habe, sondern sie am eigenen Leib erfahren und mich geändert habe.

WORÜBER SPRECHEN SIE IN KEYNOTES UND VORTRÄGEN AM LIEBSTEN?

Mein Lieblingsthema ist es, Buzzwords so aufzubereiten, dass sie danach alle verstehen. Mir ist es wichtig, dass die Menschen in meinen Keynotes eine Erkenntnis haben. Nämlich die

Erkenntnis, dass es heute nicht um Digitalisierung geht. Ich habe nachgedacht, was Digitalisierung wirklich ist, und habe mit sehr vielen Menschen darüber gesprochen, aber niemand konnte mir das wirklich erklären. Dazu gibt es sehr viele Meinungen. Ich bin zu dem Schluss gekommen, dass es gar nicht um die Digitalisierung geht, weil die Digitalisierung eine Konstante ist. Das ist nichts Besonderes. Die ganze Welt digitalisiert. Der Mensch hat sich eine digitalisierte Umwelt geschaffen, und diese Umwelt wirkt jetzt auf uns ein. Wir müssen lernen, mit dieser digitalisierten Umwelt umzugehen. Der Mensch muss sich transformieren, um diese Technologien besser anzuwenden. Es geht also nicht um die Digitalisierung, sondern um eine Transformation, um den digitalen Wandel. Digitalisierung ist nur ein Hilfsmittel dafür.

TRANSFORMIERT WERDEN MÜSSEN NICHT TECHNOLOGIEN, SONDERN MENSCHEN?

So ist es. Um konkreter zu werden: Weil diese digitalisierte Umwelt vom menschlichen Gehirn nicht mehr verarbeitet werden kann, weil sie so komplex ist, brauchen wir digitalisierte Unterstützung durch künstliche Intelligenz. So wie früher bei der Automatisierung in der Produktion – wie in der Automobilindustrie – Technologie alles effizienter gemacht hat, benötigt die Digitalisierung unbedingt KI, denn sie macht Technologie wieder menschlicher. Ich werde also zum Beispiel in Zukunft in natürlicher Sprache mit einem Computer sprechen können, und er wird mich verstehen und die Technologie für mich nutzbar machen. Mein Personal Bot wird einen Termin mit Ihrem Personal Bot ausmachen. Diese Bots kennen uns aufgrund unseres Nutzungsverhaltens und werden den idealen Termin für uns finden, ohne dass wir miteinander sprechen müssen. Das wird die nächste Ära. Wir dürfen uns den Möglichkeiten, die uns Bots und KIs bieten, nicht verwei-

gern. Es geht darum, dass der Mensch versteht, dass ihm das einen Mehrwert bietet und er keine Angst davor haben muss. Denn dann wird er diesen Wandel mitvollziehen. Derzeit haben wir so viel Digitalisierung, dass viele Menschen es nicht mehr verstehen. Wenn der Mensch etwas nicht mehr versteht, hat er Angst.

MANCHE DIESER ÄNGSTE SIND ABER NACHVOLLZIEHBAR, FINDEN SIE NICHT?

Ich persönlich habe keine Angst vor Technologie wie künstlicher Intelligenz, aber ich habe sehr große Angst davor, dass böse Menschen diese Technologien nicht im Sinne der Menschheit verwenden. Ich habe Angst davor, dass unsere Demokratie es nicht rechtzeitig schafft, Gesetze zu erarbeiten, die dafür sorgen, dass wichtige Entscheidungen nicht von einer KI, sondern von Menschen getroffen werden sollten. Wir müssen daran arbeiten, dass diese Maschinen ethisch-moralisch „richtige“ Daten bekommen, um auch ethisch-moralisch „richtige“ Vorhersagen machen zu können, die dann von Menschen freigegeben werden und erst dann zu einer Aktion führen.

Ich habe also keine Angst vor Technologie, aber wir müssen die Ängste der Gesellschaft ernst nehmen und aufklären. In meinen Keynotes bin ich der Aufklärer. Ich nutze dafür positive Beispiele, wie etwa die Inklusion der Menschen am Arbeitsplatz der Zukunft. Dort können sich beispielsweise hörbeeinträchtigte Menschen sehr wohl Videos ansehen oder an einer Videokonferenz teilnehmen, weil eine KI in Echtzeit Untertitel generiert. Gleichzeitig wird das Gesprochene automatisch in mehrere Sprachen übersetzt, in Wort und Schrift. Teilweise funktioniert das schon heute. Technologie wird uns sehr stark unterstützen. Wir müssen dafür sorgen, dass die Gesellschaft keine Angst davor hat. Dafür müssen wir auch politisch agieren und demokratische Prozesse schaffen, die effizienter und schneller sind. ■

ARTIMER: SMARTE BÜRO-ORGANISATION FÜR ALLE FÄLLE

Wer administrative Tätigkeiten digitalisiert, spart im Arbeitsalltag viel Zeit und sorgt für Transparenz. Mit ARTimer profitieren auch kleine und mittelständische Betriebe sowie Gemeinden von einer Lösung, die weit über Standardfunktionen hinausgeht – und das zu einem fairen Preis.

Arbeitszeiten werden unterwegs handschriftlich notiert, Urlaubsanträge unübersichtlich in einer Tabelle erfasst und Einsatzpläne händisch erstellt – immer noch setzen zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen im Personalmanagement auf Excel-Sheets und Zettelwirtschaft. Der Grund: Viele Betriebe tun sich schwer, eine effiziente Lösung zu finden, die mehr kann als nur einfache Zeiterfassung und zudem genau zu den Anforderungen und dem Budget kleiner Strukturen passt.

Diese Erfahrung machte auch Jürgen Kolb, Gründer und Geschäftsführer von ARTimer: „Wir haben ARTimer vor etwa fünf Jahren als Zeiterfassungs- und Management-Tool für unseren eigenen Bedarf entwickelt – und schon bald festgestellt, dass viele Mittelständler genau diesen Bedarf teilen.“ Die in Amstetten entwickelte Lösung sorgt für klare Prozesse und Regeln, erleichtert die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und fördert zugleich die Mobilität der Mitarbeiter. So behalten Betriebe jederzeit alle Verfügbarkeiten, Projekte und offenen Aufgaben

im Blick und können Urlaube einfach genehmigen, Reisezeiten dokumentieren und Tätigkeitsberichte erfassen.

FÜR AUSNAHMESITUATIONEN GEWAPPNET

Diese transparenten, digitalen Prozesse machen sich besonders bezahlt, wenn Veränderungen der Arbeitsbedingungen ins Spiel kommen. So stehen in Zeiten von Corona zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen auch in administrativer Hinsicht vor neuen Herausforderungen. Wer plötzlich seine Belegschaft ins Homeoffice schicken muss, möchte sicherstellen, dass Arbeitszeiten auch am privaten Schreibtisch korrekt erfasst werden können.

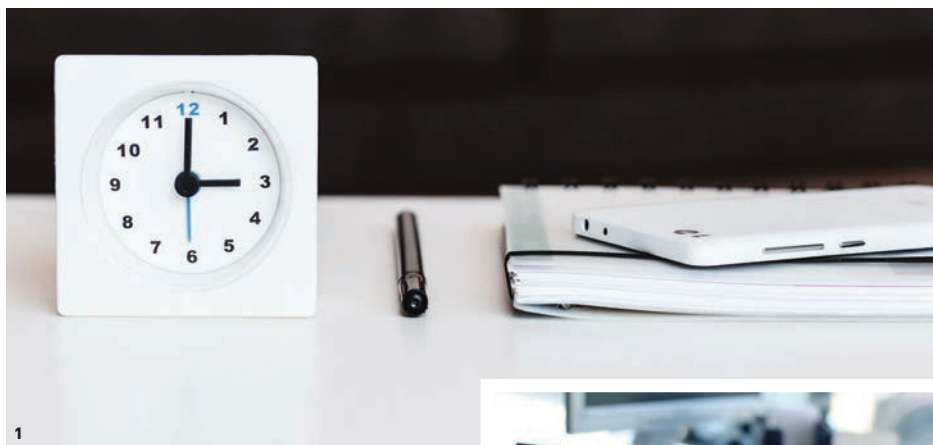
Dies gilt umso mehr im Falle von Kurzarbeit: Hier sind täglich geleistete Arbeitsstunden, Kurzarbeitsstunden und Krankentage verlässlich zu dokumentieren und zudem bei Bedarf gesetzliche Feiertage gesondert auszuweisen. Gut, wenn sich alle erforderlichen Daten dank der richtigen Software ganz einfach erfassen und auf einen Klick bereitstellen lassen!

Und wenn zudem neue Schichtpläne definiert werden sollen, damit pandemiebedingt stets nur dieselben Kollegen aufeinandertreffen, erleichtert ARTimer die Organisation deutlich.



„Wir haben ARTimer vor etwa fünf Jahren als Zeiterfassungs- und Management-Tool für unseren eigenen Bedarf entwickelt – und schon bald festgestellt, dass viele Mittelständler genau diesen Bedarf teilen.“

Jürgen Kolb, Geschäftsführer von ARTimer



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

Auch wenn es um steuerliche Themen geht, spart ARTimer viel Zeit und Nerven. Arbeits- und Reisezeiten werden revisionsicher dokumentiert und Taggeld, Diäten, Kilometer- und Nächtigungsgeld ganz automatisch berechnet. So können Betriebe alle gesetzlichen Vorgaben korrekt abbilden und der nächsten Lohnsteuerprüfung ganz entspannt entgegensehen. Und sogar die Kommunikation mit Steuerberater und Wirtschaftsprüfer wird deutlich erleichtert, denn ab sofort lassen sich alle benötigten Unterlagen schnell und vollständig zusammenstellen und übermitteln.

FLEXIBLE LÖSUNG ZUM FAIREN PREIS

Ein echtes Plus gerade für kleine Unternehmen: Als webbasiertes Tool erfordert



ARTimer weder eine langwierige Installation noch eine umständliche IT-Umstellung, auch lange Vertragslaufzeiten gibt es hier nicht. Die sichere österreichische Cloud-Lösung lohnt sich bereits für Unternehmen ab fünf Mitarbeitern – zusätzliche Lizenzen oder ergänzende Leistungen lassen sich jederzeit zubuchen. Und weil sich Arbeitsumfeld und -bedingungen schnell verändern können, wird auch ARTimer kontinuierlich um neue Funktionalitäten erweitert: beispielsweise um Antragsprozesse für Homeoffice oder Funktionen für praktische Schichtpläne. ■



ART Digital Solutions HandelsgmbH

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

KRISENFEST REKRUTIEREN

Für Ilka Szentkiralyi von der indiv HR GmbH ist klar: Wenn es wieder bergauf geht, dann sind die richtigen Mitarbeiter das Maß aller Dinge für den wirtschaftlichen Erfolg von IT-Dienstleistern.

Selbst die vermeintlich krisenfeste IT-Branche ist „Corona-infiziert“. IT- und Softwareprojekte werden verschoben, nochmals auf ihren Wert hin evaluiert oder gleich gestrichen. Die dafür vorgesehenen internen oder externen Berater, Projektmanager, Cloud-Architekten oder andere Experten werden eingespart oder für operative Notwendigkeiten eingesetzt. Das bringt selbst etablierte IT-Serviceprovider oder Softwarehäuser unter Druck, denn die Projektpipeline droht auszutrocknen. Auch renommierte Häuser reagieren in solchen Krisensituationen oft mit sofortigem Hiring- und Recruiting-Stopp. Aber ist das wirklich der Weisheit letzter Schluss? Sobald die Entwicklung wieder nach oben geht – und das wird sie 2021 –, sind die richtigen Mitarbeiter das Maß aller Dinge für den wirtschaftlichen Erfolg von IT-Dienstleistern. Die immer wichtigeren digitalen Anforderungen an Unternehmen werden immer sichtbarer. Selbst die Pandemie hat dazu beigetragen und aufgezeigt, wie überlebenswichtig digitale Kommunikation und Kollaboration intern und extern sind.

Wenn Sie also auch nach der Krise mit den richtigen Mitarbeitern an Bord gewappnet für den Wiederaufschwung sein wollen, dann sollten Sie sich nicht bei der ersten Gelegenheit im Recruiting einmischen, sondern nach vorne planen. Aber wie lässt sich das mit den definitiv schwierigen Rahmenbedingungen – weniger Umsatz, Druck auf die Kosten – verbinden?

„Hiring kann man in Krisenzeiten verständlicherweise stoppen, Recruiting-Aufwand für weniger offene Positionen reduzieren. Doch es gilt, weiterhin an interessanten Kandidaten dranzubleiben, den Kontakt zu halten und als attraktiver Arbeitgeber sichtbar zu bleiben“, meint Ilka Szentkiralyi, Geschäftsführerin der Active-Sourcing-Boutique indiv HR GmbH, die seit mehr als 15 Jahren erfolgreich für renommierte IT-Dienstleister die richtigen Mitarbeiter im deutschsprachigen Raum sucht und findet. Sie ist überzeugt, dass Active Sourcing diese



Ilka Szentkiralyi ist Geschäftsführerin der Active-Sourcing-Boutique indiv HR GmbH.



Mit Active Sourcing nachhaltig im Rennen um die richtigen Köpfe bleiben

kosteneffiziente Konstante ist, um nachhaltig im Rennen um die richtigen Köpfe zu bleiben. Was unterscheidet diesen Ansatz von anderen? LinkedIn und Xing für die Kandidatensuche verwenden doch alle anderen Personalberater auch. Und warum soll dieses Active Sourcing kostensparend und proaktiv sein?

DIE RICHTIGE MISCHUNG MACHT'S

Es geht hier offenbar nicht nur um die Nutzung digitaler Tools für eine günstige Kandidatensuche, sondern um eine Kombination aus den richtigen Quellen mit vielen potenziellen Kandidaten und dem richtigen, jobspezifischen Matching zwischen Personen und Unternehmen in persönlichen Gesprächen. „Kontinuierlich passende Kandidaten identifizieren, ansprechen, abholen, Interesse wecken, überzeugen, begeistern, um zum richtigen Zeitpunkt einen Kandidaten ins Spiel bringen zu können“, beschreibt die HR-Expertin ihre Sourcing-Aktivitäten, die zu mehr als 60 Jobbesetzungen pro

Jahr führen. Erfolgreiche Unternehmen haben diese bewährte „Suche-Finde-Matching-Methode“ in einen kontinuierlichen Prozess verwandelt, auch wenn es vielleicht zeitweise weniger oder keine Vakanzen gibt. Active-Sourcing-Services durch versierte Experten sparen den Recruitern Zeit, verbessern die „Candidate Experience“, erhöhen den Hiring-Erfolg bei geringeren „Cost per Hire“ gegenüber punktuelltem Headhunting.

Denn spätestens in ein paar Monaten kämpfen dann alle, aus dem „Recruiting-Dornröschenschlaf erwacht“, wieder um die gleichen Kandidaten. Und wir befinden uns weiter in einem „Employee-Markt“ in der IT, das ändert auch Corona nicht. Die meisten Wunschkandidaten haben ohnedies eine Kündigungsfrist von mindestens drei Monaten. Also warum zuwarten, bis andere Ihnen einen wichtigen Player für Ihre Zukunft wegschnappen? Active Sourcing überbrückt Krisen, ermöglicht agiles, effektives Recruiting – Employer-Branding inklusive. ■

IOT OUT OF THE BOX MIT KUMAVISION

Dank der KUMA365 IoT Services mit vorkonfigurierten Konnektoren und Branchentemplates, breit aufgestellter Digitalisierungskompetenz sowie der leistungsstarken Microsoft-Plattform ist die Anbindung von Sensoren, Geräten und Maschinen an bestehende ERP- und CRM-Systeme unkompliziert möglich.

Die KUMA365 IoT Services bringen verschiedene Bausteine mit, die sich ganz nach den individuellen Bedürfnissen zu einer nahtlosen Lösung kombinieren und mit wenig Aufwand anpassen lassen. Die Microsoft-Plattform IoT Azure Central bildet dabei die Basis, indem sie schnell und einfach eine Verbindung zwischen IoT-Geräten und der Cloud herstellt. Hinzu kommen Branchentemplates für verschiedene Einsatzbereiche sowie Konnektoren, die maschinenbezogene Daten in Echtzeit an die ERP- oder CRM-Software übermitteln. Unternehmen profitieren von den KUMAVISION IoT-Angeboten gleich in mehrfacher Hinsicht:

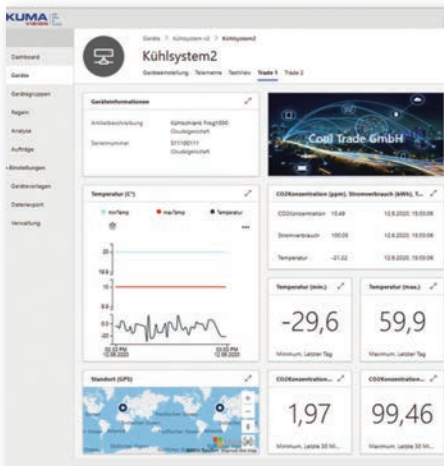
- Umfassende Unterstützung: von der Beratung bis hin zum Aufbau und Betrieb der IoT-Architektur
- Integration auf Knopfdruck: Einfache Anbindung von Sensoren an ERP- und CRM-Systeme (Microsoft Dynamics)
- Schneller ROI: kostengünstige Erweiterung der bestehenden IT-Infrastruktur
- Quick Start: vorkonfigurierte Bausteine für eine schnelle Umsetzung
- Universelle Lösung: für zahlreiche Anwendungsszenarien in Industrie, Handel und Service

MEHR EFFIZIENZ IN PRODUKTION UND LAGER

Mit den KUMA365 IoT-Services können Umgebungsbedingungen wie Temperatur und Luftfeuchtigkeit protokolliert und direkt den jeweiligen Fertigungsaufträgen zugeordnet werden. Maschinenbezogene Informationen wie Betriebsdaten, Temperaturen und Wartungsintervalle werden über IoT-Sensoren in Echtzeit an das ERP- und CRM-System übermittelt und legen die Basis für eine optimierte Ressourcenplanung.

NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Pay per Use ermöglicht die nutzungsabhängige Abrechnung von vermieteten Maschinen und Anlagen. Aufbauend auf der kontinuierlichen Übertragung von IoT-Daten wie Betriebsstunden, Stückzahlen



Das IoT-Dashboard zeigt die Kennzahlen aller vernetzten Geräte auf einen Blick.



Mit den KUMA365 IoT Services können Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen ihre IoT-Projekte schnell und einfach umsetzen.

oder Vorgängen bereitet die ERP-Software von KUMAVISION automatisch die Abrechnung vor und bestellt Verbrauchsmaterial nach.

IOT-INTEGRATION FÜR BESSEREN KUNDENSERVICE

Predictive Maintenance bietet eine bedarfsabhängige Wartung: IoT-Sensoren überwachen dabei kontinuierlich den Betriebszustand. Werden Auffälligkeiten erkannt, startet die ERP-Software automatisch einen festgelegten Prozess: von der Erstellung eines Service-Auftrags über die Benachrichtigung der zuständigen Service-

techniker bis hin zur Bestellung der für die Wartung erforderlichen Teile im Lager sowie der Rechnungsstellung.

BERATUNG UND BEGLEITUNG

Von der Idee über den Prototyp bis hin zur Umsetzung: Das erfahrene IoT-Team von KUMAVISION unterstützt Unternehmen in jeder Phase. Für einen besonders effizienten Start bietet der Business-Software-Spezialist darüber hinaus ein IoT-Sparring an: Im Rahmen einer detaillierten Vor-Ort-Analyse werden konkrete Einsatzszenarien entwickelt und die passende IoT-Architektur wird konzipiert. ■



KUMAVISION GmbH
 Millennium Park 4, 6890 Lustenau
 Tel: +43/5577/890 62-100
 Fax: +43/5577/890 62-101
 lustenau@kumavision.com
 www.kumavision.at

PLANUNG INKLUSIVE

Das Social Enterprise myAbility bringt Talents mit Behinderungen und Wirtschaftsunternehmen zusammen. Bei der Planung wird es von der Projektmanagementlösung InLoox unterstützt.

Michael Aumann, Geschäftsführer von myAbility, ist im Jahr 2013 in seiner damaligen Position als Berater bei Accenture erstmals mit der Idee einer sozialen Unternehmensberatung in Berührung gekommen. Damals ging es darum, gemeinsam mit dem myAbility-Gründer Gregor Demblin ein Konzept zu entwickeln, wie sich beruflich talentierte Menschen mit Behinderungen erfolgreich mit Wirtschaftsunternehmen zusammenbringen lassen. Das große Ziel dahinter war, die Unternehmen zum Umdenken zu bewegen – weg von der Vorstellung, dass Menschen mit Behinderungen froh sein sollen, überhaupt

einen Job zu haben, hin zu der Erkenntnis, dass sie nicht nur gute Arbeit leisten, sondern auch eine Firma vielfältig bereichern.

„Seit wir InLoox im Einsatz haben, fühle ich mich als CEO sicherer, weil ich einen besseren Überblick über laufende Projekte habe und quasi immer ‚on track‘ bin.“

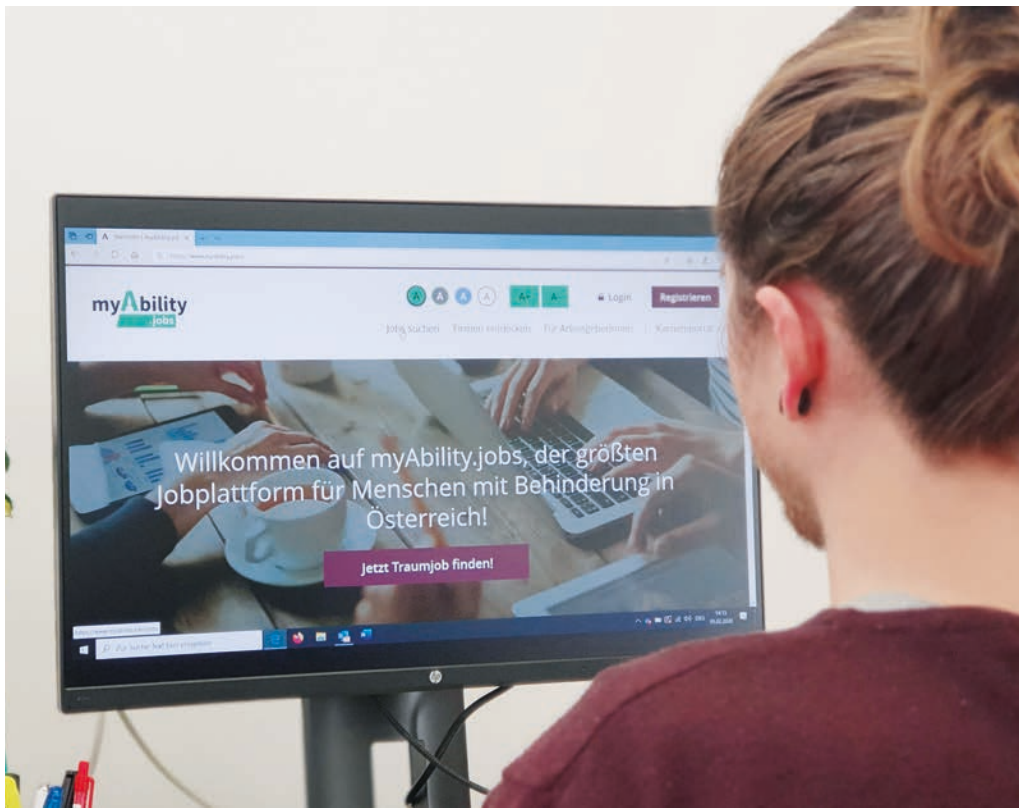
**Michael Aumann, Geschäftsführer
myAbility Social Enterprise GmbH**

CONNECTING PEOPLE

Als das Konzept stand, waren Aumann und Demblin bereits so stark miteinander verbunden, dass der Berater bei myAbility einstieg und die Geschäftsführung übernahm. Michael Aumann: „Mich hat die Vorstellung motiviert,

einen Teil dazu beizutragen, dass 15 Millionen Menschen, die allein in der DACH-Region irgendeine Form von Behinderung haben, sei es physisch oder psychisch, ein Recht auf Chancengerechtigkeit zu bekommen. Diese Idee wollte ich über die Beratungsebene in die Unternehmen bringen – als wirtschaftlichen Aspekt und nicht als Mitleidsfaktor.“

Heute gibt es drei Ansätze, mit denen man das Matching zwischen den Unternehmen und den „Talents“, wie sie von myAbility genannt werden, realisiert: das Jobportal, das myAbility Talent® Programm und das Beratungskonzept. Da diese Bereiche stark vernetzt sind, ist es umso wichtiger, den Überblick zu behalten – was gar nicht so einfach ist, da



myAbility ist ein Social Enterprise, das sich für eine chancengerechte Gesellschaft einsetzt und Unternehmen hilft, die Potenziale von Menschen mit Behinderung als Kunden und Mitarbeiter zu nutzen.

das Unternehmen sich stetig weiterentwickelt und expandiert. Aumann erzählt: „Aus meiner früheren Beratertätigkeit wusste ich, wie hilfreich es ist, komplexe Zusammenhänge oder Projekte mit entsprechenden Tools umzusetzen und mittels Gantt-Diagrammen zu steuern. Nichts so Großes wie MS Projekt, sondern ein kleines, pragmatisches Tool. Deshalb habe ich mich auf die Suche nach einer Lösung gemacht.“ Das Anforderungsprofil: Die Lösung sollte effektiv und anwendungsbezogen sein. Intuitiv bedienbar, sodass kein Fachwissen erforderlich ist, und skalierbar, um bei entsprechendem Wachstum die Nutzung problemlos ausbauen zu können.

PROJEKTMANAGEMENT UND MEHR

Bei seiner Recherche stieß Aumann auf das IT-Spendenportal „Stifter-helfen“, das gemeinnützige Organisationen und Wirtschaftsunternehmen zusammenbringt, um Non-Profits mit IT-Spenden, Sonderkonditionen und Services zu unterstützen. Dort fand er die Projektmanagementlösung InLoox, die ihn ansprach und die er gleich testete. Als dann die nächsten großen Projekte anstanden, nahm er diese zum Anlass und führte 2018 InLoox bei myAbility ein. „Die Basisschulung, die wir parallel zur Einführung der Software gemacht haben, war sehr hilfreich. Hier haben wir so viele Tipps, Tricks und Shortcuts kennengelernt, die einem den Projektalltag

nachhaltig erleichtern“, erzählt Katharina Schweiger, Leiterin Talentprogramm. Insbesondere beim Einbinden von Externen konnte man schnell die Mehrwerte erkennen: „Wir haben ein dynamisches, kreatives, junges Team, das aus den unterschiedlichsten Branchen kommt. Mit InLoox lassen sich alle Beteiligten hervorragend einbinden, wobei das Tool eine gute Orientierungshilfe bietet, um die Vielzahl an Aufgaben und Projekten in unserem Talentprogramm umsetzen zu können.“

IT'S A MATCH!

Das myAbility Talent Programm umfasst einen fest definierten Zeitraum von neun Monaten, in denen zunächst nach möglichen Talenten, also Studierenden mit Behinderungen mit besonderen Kompetenzen, gesucht wird, um sie anschließend zu coachen und auf die Arbeitswelt vorzubereiten. Parallel dazu läuft die Suche nach potenziellen Arbeitgebern – Unternehmen, die barrierefreie Arbeitsmöglichkeiten schaffen und auf der Suche nach einer neuen Mitarbeiterin oder einem neuen Mitarbeiter sind. Schließlich organisiert myAbility ein Kennenlernen. Aumann berichtet: „40 bis 50 Prozent der von uns vermittelten Talents bekommen im Anschluss ein konkretes Angebot. Das ist bei etwa 28 teilnehmenden Studenten und maximal zehn Unternehmen pro Durchgang eine gute Quote.“

„Man kann sich vorstellen, dass dieser Matching-Prozess aus vielen kleinen Projektschritten besteht. Die haben wir alle in InLoox abgebildet“, sagt Schweiger. Weil das Tool über Zeitpläne verfügt, Abhängigkeiten aufzeigt und abbildet, wer was wann macht, sind alle stets bestens informiert. Die Leiterin des Talentprogramms ist vor allem vom Gantt-Chart begeistert, das ihr das Management der Mitarbeiter und deren Aufgaben in verschiedenen Projektphasen erheblich erleichtert. Diese wiederum arbeiten zumeist nach der Kanban-Methode



oder nutzen die Mind-Mapping-Funktionen – Vorgehensweisen, die sie bereits aus der Ausbildung oder dem Studium kennen.

AUF WACHSTUMSKURS

Mit InLoox sieht man sich bei myAbility auch für die nächsten Schritte gewappnet. Derzeit hat das Unternehmen 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Wien. Seit zwei Jahren ist es zudem in Deutschland aktiv und will sein Engagement hier ausbauen; erst kürzlich hat das Unternehmen den deutschen Marktführer Capjob übernommen und ist jetzt die größte Job-



myAbility wurde 2014 gegründet, beschäftigt aktuell 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat seine Zentrale in Wien.

plattform für Menschen mit Behinderungen im deutschsprachigen Raum. Deshalb begrüßt man es, dass sich in InLoox auch Mitarbeiter integrieren lassen, die keine eigene Lizenz haben. Schweiger betont: „Es ist natürlich sehr praktisch, dass man diesen Kollegen Aufgaben zuweisen kann und diese so bei der Umsetzung derartiger Projekte eingebunden werden können.“ Diese Möglichkeit hat myAbility bisher nicht nur im Rahmen des Talentprogramms genutzt, sondern vor allem bei der Konzeption und Umsetzung des Inklusions-Calculators, der es Unternehmen zukünftig ermöglichen soll,

selbstständig zu errechnen, welche finanziellen Vorteile sich durch Inklusionsprojekte ergeben. „Hier arbeiten wir auch mit einem Fördergeber zusammen, und da ist es hilfreich, dass wir mit InLoox alles visualisieren, dokumentieren sowie auch Externe miteinbinden können“, resümiert der Geschäftsführer.

Dank der durch InLoox standardisierten Prozesse, der höheren Projektqualität sowie der Skalierbarkeit der Lösung sieht er sich bestens aufgestellt, um die Vision einer barrierefreien, chancengerechten Gesellschaft weiter voranzutreiben. ■

Foto: myAbility/Renée Del Missier

INNOVATIVE TECHNOLOGIEN NUTZEN

Das Jahr 2020 hat den Wert der IT für Unternehmen deutlich hervorgehoben und sich bereits abzeichnende Entwicklungen beschleunigt. Eine angemessene und sichere Cloud- bzw. Datenstrategie ist das A und O für eine stabile und dennoch flexible Geschäftstätigkeit.

Die vergangenen zwölf Monate mit ihren Herausforderungen waren eine Belastungsprobe für unzählige Unternehmen. Rasche Reaktionen auf sich ständig verändernde Bedingungen waren gefragt. Starre Strukturen waren in diesem Zusammenhang nicht förderlich. Das hat der Digitalisierung starken Rückenwind verliehen. Trotz der gebotenen Eile galt es weiterhin, Regeln und Vorgaben einzuhalten, nicht zuletzt im Umgang mit Daten.

BACKUP-STRATEGIE IST ZWINGEND NOTWENDIG

„Die Covid-19-Pandemie hat die Digitalisierung beschleunigt, viele Unternehmen legen ihren Fokus nun auf digitale Prozesse. Ob Daten und Applikationen verfügbar sind, hat sich zu einem businesskritischen Faktor entwickelt, eine umfassende Backup-Strategie ist daher zwingend notwendig. Das ist auch für Daten in der Cloud wichtig, da der Serviceprovider lediglich für die Absicherung der Infrastruktur zuständig ist. Die Verantwortung für die Datensicherheit ver-

bleibt beim Dateneigentümer. Daten und Applikationen müssen zu jeder Zeit lückenlos und überall verfügbar sein“, erklärt dazu Mario Zimmermann, Country Manager Austria, Veeam Software.

HYBRIDE ANSÄTZE IM VORMARSCH

Hybride Ansätze waren gefragt, um Mitarbeiter vor Ort in den Unternehmen, aber auch im Homeoffice zu Hause optimal zu unterstützen. Das hatte weitreichende Auswirkungen, wie Zimmermann beobachtet hat: „Multi-Cloud-Ansätze in Kombination mit On-Premises-Lösungen setzen sich durch. Cybersicherheit nimmt dabei an Bedeutung zu. Das hat auch Auswirkungen auf den Jobmarkt in der IT: Qualifizierte IT-Fachkräfte sind sehr gefragt und nötig, damit Unternehmungen die Effizienzvorteile von Digitalisierungsprozessen voll ausschöpfen können.“

Für 2021 sieht Country Manager Mario Zimmermann eine Fortsetzung dieser Trends: „Hybride IT-Infrastrukturen werden sich weiter etablieren, deshalb behält Cloud-

Datenmanagement eine hohe Priorität bei den IT-Verantwortlichen. Disaster-Recovery wird der Schwerpunkt vieler Diskussionen sein. Die Cloud bietet hier neue Ansätze, zum Beispiel



„Nichts und niemand kommt ohne Digitalisierung aus. Die Krise hat das Unternehmen – sei es staatlich oder privat – sehr plastisch vor Augen geführt.“

Mario Zimmermann, Country Manager Austria, Veeam Software



Das Datenmanagement in der Cloud behält auch 2021 eine hohe Priorität bei den IT-Verantwortlichen.

die Automatisierung von Disaster-Recovery-Tests. Ein Dauerbrenner bleibt das Thema IT-Security. Sicherheitskonzepte müssen immer Hand in Hand mit Veränderungen in der IT gehen.“ Zimmermann prognostiziert darüber hinaus einen weiteren Rückgang der Hardwarenutzung zugunsten von softwaredefinierten Modellen sowie einen Anstieg der allgemeinen IT-Ausgaben im Jahr 2021 um fünf bis zehn Prozent. Im Mittelpunkt stünden dabei Investitionen in die IT-Sicherheit sowie in die Aktualisierung bzw. Modernisierung von IT-Systemen wie unter anderem Backup, Anwendungen oder Cloud-Migrationen, so Zimmermann.

MODERNISIERUNGSSCHUB FÜR DIGITALISIERUNGSPROZESSE

Der Country Manager Austria von Veeam Software hat seine Lehren aus dem vergangenen Jahr gezogen. In seinen Augen ist die wichtigste davon: „Nichts und niemand kommt ohne Digitalisierung aus. Die Krise

hat das Unternehmen – sei es staatlich oder privat – sehr plastisch vor Augen geführt.“ Positiv betrachtet hätte 2020 andererseits Digitalisierungsprozessen einen wahren Modernisierungsschub gegeben. „Eine Lehre aus 2020 ist auch, dass Veränderungen schneller geschehen und man sie auch schneller annehmen muss. Sich innovative Technologien rasch zunutze zu machen und nicht nur dann einzusetzen, wenn man Krisensituationen meistern muss, macht einen großen Unterschied“, zieht Mario Zimmermann abschließend Resümee. ■

INFO-BOX

Über Veeam

Veeam ist ein führender Anbieter von Datensicherungs-lösungen für ein effizientes Cloud-Data-Management. Mit der zentralen Plattform von Veeam können Unternehmen ihre Datensicherungsprozesse modernisieren, den Umstieg auf eine Hybrid Cloud beschleunigen und ihre Daten schützen. Die Lösungen von Veeam lassen sich einfach installieren und konfigurieren, passen sich flexibel in jede Umgebung ein und zeichnen sich durch höchste Zuverlässigkeit aus. Veeam hat mehr als 400.000 Kunden weltweit, darunter 83 Prozent der Fortune-500-Firmen sowie 69 Prozent der Global-2000-Unternehmen. Das 100-prozentige Channel-Ökosystem von Veeam umfasst globale Partner sowie HPE, NetApp, Cisco und Lenovo als exklusive Reseller. Veeam ist weltweit mit mehr als 30 Niederlassungen vertreten.

www.veeam.com/de

Veeam Software GmbH
Wienerbergstraße 11/12A
1100 Wien
Tel.: +43/1/994 60-6454
www.veeam.com/de

IT-SKILLS GESUCHT

Die Corona-Krise hinterlässt tiefe Spuren auf dem österreichischen Arbeitsmarkt. Laut dem österreichischen Karriereportal [karriere.at](https://www.karriere.at) bietet sie jedoch für viele IT-Berufe gute Karrierechancen.

Homeoffice, Onlinebesprechungen, virtuelle Konferenzen – die durch Covid-19 verursachte Krise hat sogar die traditionellsten Unternehmen dazu gezwungen, Digitalisierungsmaßnahmen zu setzen: sei es ein einfaches Zoom-Meeting, der Zugang vom Homeoffice zu sensiblen Firmendaten oder die Entwicklung einer klugen Onlineverkaufsstrategie. IT-Experten sind heutzutage begehrter denn je. In Zeiten von Corona ist es kein Wunder, dass immer mehr Unternehmen aus den verschiedensten Branchen eigene IT-Fachkräfte benötigen. Damit kommen sie zunehmend in Konkurrenz zu den klassischen IT-Unternehmen. „Wir sehen, dass seit dem Ausbruch der Pandemie IT-Fachleute bei der Jobsuche besonders umtriebig waren, obwohl die Zahl der Stelleninsetrate auch in diesem Bereich zurückgegangen ist. Bemerkenswert ist jedoch, dass sich die IT-Branche bereits kurz nach dem ersten Lockdown im Frühling schneller erholt hat als die meisten anderen Branchen. IT-Jobs haben während der Corona-Krise sogar an Attraktivität gewonnen. IT-Fachkräfte scheuen vor der Pandemie nicht zurück und sind für neue berufliche Herausforderungen offen“, sagt [karriere.at](https://www.karriere.at)-CEO Georg Konjovic.

Das Karriereportal hat die Stelleninsetrate und Jobsuchen im IT-Bereich im letzten Jahr analysiert – rund 64.000 Datensätze wurden dabei herangezogen. Dabei zeigt sich insgesamt, dass DevOps-Stellen überdurchschnittlich begehrt waren. Auch nach Data-Engineers und Data-Scientists wurde 2020 häufiger gesucht. „Neben diesen zwei IT-Berufsfeldern verzeichneten wir letztes Jahr eine verstärkte Suche nach Hardwareentwicklern sowie Softwarearchitekten. Hingegen registrierten wir weniger Nachfrage nach IT-Support-Jobs als im Vorjahr“, erklärt Konjovic.

ANALYSE UND DATENBANKEN IM SPITZENFELD

Unter den meistgesuchten Skills 2020 belegen die Kenntnisse in Analyse, Datenbanken, Java, Scrum sowie Projektmanagement die ersten fünf Plätze. Im Vergleich zu 2019 gab es weniger Nachfrage nach SAP-Kenntnissen. Zu den Top Ten der gesuchten IT-Skills 2020 gehörte auch die IT-Security. „Für immer mehr österreichische Unternehmen – besonders Hidden Champions – spielt die Datensicherheit eine essenzielle Rolle. Wer seine Daten souverän kontrolliert, kann sich im internationalen Wettbewerb gut behaupten“, so Konjovic.

Auf der Suche nach den besten IT-Fachkräften wollen Unternehmen in erster Linie erfahrene IT-Fachleute beschäftigen. Sowohl 2020 als auch aktuell (Daten aus dem

TOP 10 IT-SKILLS

Häufigste Anforderungen in IT-Stelleninseraten

2020

1. Analyse
2. Datenbanken
3. Java
4. Projektmanagement
5. Scrum
6. SAP
7. Linux
8. Web
9. Data
10. Security

aktuell

1. Analyse
2. Datenbanken
3. SQL
4. Scrum
5. Java
6. Angular
7. SAP
8. Projektmanagement
9. Security
10. Data

karriere.at

Quelle: karriere.at

DIE BEGEHRTESTEN IT-JOBS 2020

Diese Jobs der Kategorie IT/EDV wurden auf karriere.at von Jobsuchenden am häufigsten aufgerufen:



karriere.at

Quelle: karriere.at, Ranking IT-Jobs nach Jobviews/Job

Jänner 2021) wird bei 85 Prozent aller ausgeschriebenen Stellen im IT-Bereich Berufserfahrung gefordert. Bei lediglich acht Prozent der Fälle suchen Firmen nach Einsteigern bzw. Absolventen.

„Wenn es um die Form des Dienstverhältnisses bei IT-Fachkräften geht, dominiert bei über 99 Prozent der Stelleninserate die Anstellung als Beschäftigungsart. Das zeigt, dass die überwältigende Mehrheit der Unternehmen die ohnehin heiß begehrten IT-Profis mit sicheren und attraktiven Verträgen locken will“, erklärt der karriere.at-CEO. Das durchschnittliche Gehalt bei den aktuell auf karriere.at ausgeschriebenen IT-Jobs beträgt laut Kollektivvertrag knapp 3.250 Euro, vergangenes Jahr lag es bei knapp 3.100 Euro.

2021: GUTE CHANCEN, WENIG AUSWAHL

2021 verspricht einen weiteren Aufschwung für Jobs in der IT-Branche. „Der 2020 begonnene Digitalisierungsschub in Österreichs Unternehmen wird sich auch 2021 fortsetzen. Das betrifft in erster Linie den weiteren Ausbau der ortsunabhängigen Arbeit – hier wird wiederum Unterstützung durch IT-Fachleute notwendig sein“, sagt der karriere.at-CEO.

Laut einer aktuellen Umfrage von karriere.at befürworteten 94 Prozent der befragten Arbeit-

nehmer das Konzept Homeoffice, und sie wollen auch nach der Krise daran festhalten. Überraschend ist aber auch, dass sich sogar 88 Prozent der Arbeitgeber dieses Konzept zumindest zum Teil auch nach der Beendigung der Pandemie für ihr Unternehmen vorstellen können.

„Neben den längst überfälligen Digitalisierungsmaßnahmen fürs Homeoffice setzen viele Unternehmen bei der Bewältigung der Krise auf Innovation und suchen etwa aktuell nach Möglichkeiten, ihre Produkte online zu vermarkten. All das sind Zeichen, dass IT-Profis auch 2021 von Unternehmen heiß umworben werden“, ist Konjovic überzeugt.

Das wird viele Unternehmen vor die Herausforderung stellen, passende Fachkräfte für ihre IT-Projekte zu finden. Laut dem Karriereportal könnte eine gezielte Investition in den IT-Nachwuchs dem wachsenden IT-Fachkräftemangel entgegenwirken. „Neben einem attraktiven Gehalt ist es gerade für jüngere IT-Fachleute wichtig, genug Wertschätzung, Flexibilität und Unterstützung im Unternehmen zu bekommen. Hier müssen sich Unternehmen entsprechend öffnen und den Fachkräften genug Raum für ihre berufliche, aber auch persönliche Entfaltung bieten“, so der karriere.at-CEO Georg Konjovic abschließend. ■

ASYNCHRONES SHAREN

Die Calipio GmbH ist ein kleines niederösterreichisches IT-Start-up, das sich auf die Entwicklung und Wartung von Anwendungen im Bereich Fernwartung und Web-Conferencing spezialisiert hat und nun mit einer gleichnamigen Lösung für asynchrones Screensharing reüssiert.

Wie so viele andere hat auch das Team um Calipio-Geschäftsführer Daniel Modler in den vergangenen Monaten fast ausschließlich im Homeoffice gearbeitet. Kooperationen mit externen Unternehmen wurden ohnehin auch schon davor über das Web koordiniert – schließlich ist man Experte auf diesem Gebiet. So entstand aus der Praxis eine Idee, wie Modler erzählt: „Wir haben bemerkt, dass es oft schwierig ist, ein gemeinsames Tool und einen gemeinsamen Termin für eine Live-Webkonferenz zu finden. Bei der Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen wird das Problem durch unterschiedliche Zeitzonen nochmals verschärft. Eine Live-Sitzung ist aber zumeist gar nicht erforderlich, wenn es nur darum geht, ein Problem zu zeigen oder etwas zu erklären, und ein Screenshot beinhaltet oft zu wenig Information, zudem wissen viele User auch nicht, wie man einen solchen anfertigt. Mit Calipio kann man jetzt einfacher als einen Screenshot mittels Browser ein Video von Bildschirm und optional Webcam und Mikrofon erstellen und sofort per Link mit anderen teilen.“

Fragestellungen können so präzise aufgezeigt, Lösungen auf den Mausklick genau präsentiert werden. Ob die Anwenderin in Marketing oder Finance tätig ist, der User täglich für den Vertrieb sein Bestes gibt oder als Lehrer im Distance-Learning den Unterrichtsstoff genau erklären möchte: Mit Calipio kann jeder die Abläufe auf dem Bildschirm aufnehmen und teilen. Natürlich gab es auch vorher schon die Mög-



Calipio verspricht kinderleichtes Screensharing aus dem Browser.

lichkeit, Videos des Desktops aufzuzeichnen. „Aber diese Tools benötigen entweder die Installation von Programmen und deren komplizierte Bedienung, und/oder man muss die Videos dann selber verschicken, was bei der üblichen Größe von Videodateien viele vor ein Problem stellt“, so Modler. Mit Calipio kann man die Videos direkt aus dem Browser aufnehmen und nur einen Link zu der Datei verschicken.

Sicherheit und Datenschutz sind wichtiger denn je. Das adressiert das Start-up mit einer Ende-zu-Ende-Verschlüsselung, deren Funktionsweise in einem Whitepaper offengelegt wurde. Die Grundfunktionen sind kostenlos und sollen das auch bleiben. Noch dieses Jahr soll aber eine kostenpflichtige Version mit weiteren Funktionen wie der dauerhaften Speicherung der Aufnahmen oder einer Exportfunktion folgen. ■

www.calipio.com

SICHERN SIE IHRE MICROSOFT 365 DATEN?

Microsoft stellt mit Office 365 leistungsstarke Services bereit. Eine Befragung von mehr als 1.000 IT-Professionals hat jedoch gezeigt, dass 81 Prozent angeben, diese Daten bereits verloren zu haben. Mit regelmäßigen Sicherungen bei einem lokalen Serviceprovider ist man für den Ernstfall gerüstet.

Durch einfache Benutzerfehler oder ernsthafte Sicherheitsbedrohungen wie Ransomware oder Malware gehen Daten verloren. conova setzt hier an und bietet umfangreiche Security-Features für Microsoft 365: Mit einer Backup-Lösung von veeam werden die Daten aus Microsoft Exchange, Teams, SharePoint und OneDrive gesichert. Dabei können Kunden individuell entscheiden, ob die Backups auf lokaler Infrastruktur, in den ISO-zertifizierten conova-Rechenzentren oder in der Public Cloud gespeichert werden.

VOM TEST ZUM LIVE-BETRIEB

Um seinem hohen Sicherheitsanspruch Rechnung zu tragen, entschied sich der conova-Kunde Rieder Beton für diese Backup-Lösung: Alle Microsoft 365 Daten werden zusätzlich in einem conova-Rechenzentrum in Österreich – damit außerhalb der Cloud – gespeichert. Von den Vorteilen des Produkts und dem einfachen Handling konnte sich Rieder vorab mit einer Teststellung überzeugen. conova sorgt für eine sichere Verbindung und stellt ausreichend Backup-Space bereit, der automatisch skaliert. ■



Ihre Backup-Daten können auf lokaler Infrastruktur, in den ISO-zertifizierten conova-Rechenzentren oder in der Public Cloud gespeichert werden.

INFO-BOX

Ihre Vorteile

- Backup in den conova Data Centern oder auf Microsoft Azure Blob Storage
- Zuverlässige, granulare Wiederherstellung einzelner Objekte
- Einhaltung von Sicherheitsbestimmungen und Compliance-Anforderungen
- Schutz vor Sicherheitsrisiken und Lücken in Ihren Aufbewahrungsrichtlinien
- Sicherung von hybriden Exchange- und SharePoint-Umgebungen



conova communications GmbH

Karolingerstraße 36a
5020 Salzburg
Tel.: +43/662/22 00
sales@conova.com
www.conova.com

VON MICRO-APPS BIS ZERO-TRUST-MODELLEN

Laut Wolfgang Mayer, Country Manager von Citrix Austria, macht auch 2021 der richtige Einsatz von Technologien den Unterschied zwischen Erfolg und Niederlage aus.

Das vergangene Jahr war zweifelsfrei historisch. Nicht nur, weil uns von einem Virus vor Augen geführt wurde, wie fragil unsere Gesellschaft und unser Wirtschaftssystem sind. Sondern auch, weil eben besagtes Virus zu einer Beschleunigung der digitalen Transformation beigetragen hat, wie sie im Grunde am Anfang 2020 nicht denkbar gewesen wäre. Ob wir ohne Covid-19 dort stehen würden, wo wir aktuell im Bereich der Digitalisierung sind, darf zumindest bezweifelt werden. Und man muss kein Prophet sein um zu erkennen, dass der richtige Einsatz von Technologien auch 2021 den Unterschied zwischen Erfolg und Nieder-

lage, zwischen „Business-Continuity“ oder Betriebsstillstand ausmachen wird. Im Folgenden dazu ein paar Beispiele.

MICRO-APPS ERHÖHEN EMPLOYEE-EXPERIENCE

Als Konsument können wir alles – vom Einkaufen bis zu den Bankgeschäften – schneller und effizienter als jemals zuvor erledigen. Doch in der Arbeitswelt? Da ist es teils komplizierter geworden. Während eines typischen Arbeitstages benutzt der durchschnittliche Mitarbeiter mehr als ein Dutzend Apps – oft vier oder mehr, um nur eine einzige Aufgabe zu erledigen. Das



Mittels Micro-App-Technologie werden die Zugriffe auf Tools, Aktivitäten oder Aufgaben zunehmend harmonisiert.

muss und soll sich 2021 ändern. Mittels Micro-App-Technologie werden die Zugriffe auf Tools, Aktivitäten oder Aufgaben zunehmend harmonisiert. Dadurch steigt nicht nur die viel zitierte Employee-Experience, sondern auch die Produktivität.

VPN WIRD ZU VDI

Viele Unternehmen haben ihre Mitarbeiter in der Krise rasch mit VPN-Lösungen ausgestattet und ihnen so eine schnelle Verbindung zu Unternehmensinformationen und -Ressourcen ermöglicht. Doch diesen Lösungen sind Grenzen gesetzt. Einerseits durch die oftmals „langsame Leistung“, andererseits durch den vielfach fehlenden Zugriff auf für die Arbeit wesentliche Apps. Hinzu kommen Sicherheits- und Datenschutzbedenken. Betriebe werden daher 2021 verstärkt auf eine sichere und zuverlässige Virtual Desktop Infrastructure (VDI) setzen. Und Mitarbeiter erhalten dadurch ihr vertrautes „Desktop-Erlebnis“.

KI ENTLASTET MITARBEITER

Keine Sorge: Roboter werden den Menschen nicht ersetzen. Aber sie werden uns intelligent und effizient immer mehr unterstützen. Im Rahmen der großen Citrix-Studie Work 2035 zeigten sich drei von vier Führungskräften überzeugt, dass maschinelles Lernen (ML) und künstliche Intelligenz (KI) in 15 Jahren die Prozesse der Entscheidungsfindung erheblich beschleunigen und vereinfachen werden. Was Mitarbeiter davon haben? Sie können sich auf für sie selbst und das Unternehmen wesentliche Aufgaben konzentrieren und ihren Arbeitsalltag effizienter gestalten.

CLOUDS ALS ERFOLGSTREIBER

Die Relevanz von IT-Verantwortlichen wird weiter zunehmen. Denn die IT ist heute zum entscheidenden Treiber für den Geschäftserfolg geworden. Im Zuge dessen werden auch Clouds weiter an Bedeutung gewinnen und noch mehr in den Vordergrund rücken. Mit dem richtigen strategischen Einsatz dieser Technologie erhalten Unternehmen bzw. ihre Mitarbeiter eine sichere, zuverlässige Arbeitsumgebung sowie einen Produktivitäts-Boost.

ZERO TRUST BIETET SICHERHEIT

Mit fortschreitender Digitalisierung steigt in gleichem Maße das Bedürfnis nach Sicherheit. Und mit einem Anstieg von Cyberangriffen um mehr als 400 Prozent im Jahr 2020 wird der Schutz von Mitarbeitern und Unternehmensressourcen im kommenden Jahr noch essenzieller. Wichtig ist aber festzuhalten, dass sich Employee-Erfahrung, Produktivität und Sicherheit keinesfalls ausschließen. Im Gegenteil. Zero-Trust-Modelle z. B. können alle genannten Aspekte perfekt „unter einen Hut“ bringen. ■

INFO-BOX

Über Citrix

Citrix hilft Unternehmen mit seinen 60 Niederlassungen in 40 Ländern dabei, ein einheitliches Erlebnis zu bieten, egal wo die Arbeit erledigt werden muss – im Büro, zu Hause oder vor Ort. Mehr als 400.000 Organisationen setzen weltweit auf Lösungen von Citrix.

www.citrix.de

Wolfgang Mayer

ist Country Manager von Citrix Austria.

Nähere Informationen finden Sie unter www.citrix.de.



HOME ALONE

Homeoffice und Remote Work sind gekommen, um zu bleiben. Nicht zuletzt wegen der teilweise überstürzten Einführung gibt es aber durchaus noch Luft nach oben, wie mehrere Untersuchungen festgestellt haben.

Die Ereignisse der vergangenen Monate haben selbst den unternehmensseitig eingeschworenen Gegnern des Homeoffice den Wind aus den Segeln genommen: So hat beispielsweise eine aktuelle Studie des Capgemini Research Institute mit dem Titel „The Future of Work: From remote to hybrid“ ergeben, dass bei 63 Prozent der befragten Unternehmen weltweit die Produktivität der Mitarbeiter im dritten Quartal 2020 dank geringerer Pendlerzeiten, flexibler Arbeitszeiten und der Einführung wirksamer Tools für die virtuelle Zusammenarbeit stark angestiegen ist. Der Studie zufolge rechnen die Unternehmen in den nächsten zwei bis drei Jahren mit einer allgemeinen Produktivitätssteigerung von 17 Prozent.

VERBESSERUNGSPOTENZIAL

Man kann also annehmen, dass Homeoffice gekommen ist, um zu bleiben. Aber mehr Produktivität bedeutet nicht unbedingt auch mehr Zufriedenheit. Laut einer anderen, in Österreich durchgeführten Studie der Initiative „Unternehmen Zukunft“ eignet sich die neue Form der Arbeit nicht für alle Unternehmensbereiche – und es gibt Verbesserungspotenzial. So waren sich die dafür befragten 500 österreichischen Unternehmen und 529 Beschäftigten darin einig, dass sie sich mehr Spielraum beim flexiblen Arbeiten wünschen und einen hohen Handlungsbedarf bei der Anpassung der rechtlichen Rahmenbedingungen sehen. So halten 84 Prozent der befragten Unternehmen, die in Zukunft Homeoffice nutzen wollen, die derzeitigen Regelungen für ungeeignet. (Anm.: Die Ergebnisse sind vom Dezember 2020, in der Zwischenzeit hat der Gesetzgeber teilweise bereits nachgebessert.) Folgende Maßnahmen müssten aus Sicht der Arbeitgeber am dringendsten umgesetzt werden, um die Flexibilisierung der Arbeitswelt voranzutreiben: der rasche Ausbau von Breitbandinternet auch in ländlichen Regionen (75%), eine bessere steuerliche Absetzbarkeit von Betriebsmitteln bzw. die Anerkennung von Mietkosten aufseiten der ArbeitnehmerInnen (65%), ein dauerhafter Versicherungsschutz bei Betriebsunfällen im Homeoffice (58%) sowie ein gesicherter Betreuungsplatz für Kinder ab dem ersten Lebensjahr (58%). Für sieben von zehn Unternehmen wäre eine zeitgemäße Neuregelung hybrider Arbeitsformen darüber hinaus ein wichtiger Impuls für den Wirtschaftsstandort.

BARRIEREN AUS SICHT DER UNTERNEHMEN UND IHRER MITARBEITER

Der Ausbau von mobilem, flexiblem Arbeiten bedeute für Unternehmen ein wichtiges Gestaltungsinstrument, das durch die zunehmende Digitalisierung zukünftig noch leicht-



ter umzusetzen sein werde, zeigt man sich seitens der österreichischen Initiative überzeugt. Aus Sicht der Unternehmen sind die größten Hemmnisse für den Ausbau von flexiblem Arbeiten unter anderem Aspekte des Datenschutzes und der Datensicherheit (53 %), eingeschränkte Betreuungsmöglichkeiten für (Klein-) Kinder (43 %) sowie Haftungsfragen in Schadensfällen (40 %). Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wiederum sind unzufrieden mit der geringen bis fehlenden Kostenübernahme bei der technischen Ausstattung (34 %), einer unzureichenden Internetanbindung bzw. -leistung (30 %) sowie der fehlenden bzw. unzureichenden steuerlichen Anerkennung von Betriebsmitteln oder Mietkosten (28 %).

ÜBERGANG ZU EINEM HYBRIDEN MODELL ERWARTET

Zurück zu Capgemini: Der globalen Studie zufolge rechnen die Unternehmen in den nächsten zwei bis drei Jahren mit einer allgemeinen Produktivitätssteigerung von 17 Prozent. Dank der mobilen Arbeit haben darüber hinaus 88 Prozent der Befragten in den letzten drei bis vier Monaten bei den Immobilienkosten Einsparungen erzielt. 92 Prozent erwarten Einsparungen in den nächsten zwei bis drei Jahren.

Fast 70 Prozent der Unternehmen glauben, dass die Produktivitätsgewinne aus der mobilen Arbeit über die Pandemie hinaus nachhaltig sein werden. Die Produktivität wird jedoch in hohem Maße davon abhängen, wie schnell die Unternehmen lernen und sich neu orientieren.

In den nächsten zwei bis drei Jahren rechnen etwa drei von zehn Unternehmen damit, dass mehr als 70 Prozent ihrer Mitarbeiter mobil arbeiten werden (vor Covid-19 waren es nur etwa zehn Prozent der Unternehmen), und fast die Hälfte (48 %) der Unternehmen sagt, dass ihr Gesamtbüroflächenbedarf um mindestens zehn Prozent sinken wird. Darüber hinaus erwarten etwa 45 Prozent der Mitarbeiter, künftig drei oder mehr Tage pro Woche von einem anderen Standort aus zu arbeiten – dies deutet auf einen schnell wachsenden Trend zu einem hybriden und kooperativen Arbeitsplatzmodell hin.

Die Produktivität ist zwar in letzter Zeit gestiegen, dennoch haben die Arbeitnehmer Bedenken, was das mobile Arbeiten auf lange Sicht betrifft. Etwa 56 Prozent sind darüber besorgt, immer erreichbar zu sein. Bei den 26- bis 35-Jährigen liegt dieser Anteil sogar bei 60 Prozent – dies bedeutet, dass sie mehr Unterstützung benötigen, um mit dem damit verbundenen



Stress umzugehen. Diese Bedenken werfen die Frage auf, ob Produktivitätsgewinne für ein erfolgreiches hybrides Arbeitsmodell langfristig aufrechterhalten werden können.

Die Studie zeigt auch, dass sich neu eingestellte Mitarbeiter in einer Remote-Umgebung abgekoppelt vorkommen. 54 Prozent der in der Pandemie neu eingestellten Mitarbeiter haben sich in den ersten Tagen im neuen Unternehmen verwirrt und verloren gefühlt. 55 Prozent waren sich nicht einmal der Werte und Leistungen des Unternehmens bewusst. Diese Problematik lässt sich auch bei bestehenden Mitarbeitern beobachten: 38 Prozent fanden es schwieriger, virtuell mit den neuen Kollegen zusammenzuarbeiten.

EMPFEHLUNGEN FÜR UNTERNEHMEN

Langfristig greife der Ansatz des mobilen Arbeitens zu kurz, so die Studienautoren von Capgemini. Es werde in Zukunft vielmehr darum gehen, ein hybrides Modell zu etablieren, das ein Gleichgewicht zwischen der Arbeit zu Hause und im Büro herstellt. Ziel der Unternehmen soll es daher sein, sich zu differenzieren und das Angebot für die Mitarbeiter auszubauen. Unternehmen müssen demnach die richtige Balance für einen hybriden Ansatz finden, und Führungskräfte müssen bestehende Strukturen infrage stellen, die Wirksamkeit von Betriebsmodellen überdenken und organisatorische Silos und Barrieren zwischen Teams abbauen.

Die Capgemini-Studie hat einige Empfehlungen für Unternehmen parat:

- Beschaffungsmodelle überdenken, bei denen die Arbeitsleistung unabhängig vom Ort erbracht werden kann: Wenn es nicht mehr notwendig ist, dass Menschen an einem Arbeitsplatz anwesend sind, können Unternehmen durchaus die Rekrutierung von Talenten ausweiten und eine fluide Belegschaft wie Freiberufler oder Selbstständige einbeziehen.
- Führung neu definieren und Autonomie, Empathie und Transparenz fördern: Mitarbeiter sollten befähigt werden, datengestützte Entscheidungen zu treffen. Zudem sollten Führungsqualitäten wie Einfühlungsvermögen, aktives Zuhören und Anpassungsfähigkeit gefördert werden. Der Einsatz von digitalen Tools kann dabei unterstützen, Anzeichen von Burnout und übermäßigem Stress bei den Mitarbeitern zu erkennen und entsprechend gegenzusteuern.
- Schaffen einer vertrauensbasierten Arbeitskultur mit neuen gemeinsamen Ritualen: Der Aufbau von digitalen Communitys stärkt das Zusammengehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter. Es empfiehlt sich zudem, neue kollektive Rituale, z. B. mehr virtuelle Teambuildingsaktivitäten, einzuführen.
- Installation einer robusten digitalen Infrastruktur, um ein nahtloses digitales Arbeiten zu ermöglichen: IT-Teams müssen sich schnell auf die Einführung einer digitalen Infrastruktur einstellen, die Belastbarkeit, Agilität und Skalierbarkeit bietet. Unternehmen müssen zudem gezielt in ihre Mitarbeiter und deren Fachwissen im Umgang mit neuen Tools investieren.

Es gibt also durchaus noch ein paar Dinge zu verbessern. Generell ist der Trend zu mehr Homeoffice aber für alle Beteiligten mit Vorteilen verbunden – wenn er nicht nur einseitig gedacht wird. ■



Smarte ERP-Software für alle Branchen

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 „rs2 Enterprise Search“ sorgen modulübergreifend für effiziente Prozesse.

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

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

DEN KONTAKT HALTEN

Die Verbindung von Unternehmen und Mitarbeitern aufrechtzuerhalten und zu stärken, gehört für T-Systems-Chef Peter Lenz zu den wichtigsten Aufgaben in Zeiten von Remote Work und Homeoffice.

Seit 2018 ist Peter Lenz Managing Director von T-Systems in Österreich, und seit 1. Jänner 2020 verantwortet er zusätzlich auch die Geschäfte der Schweiz, beide Landesorganisationen zusammengefasst in der zu diesem Zeitpunkt neu ins Leben gerufenen Region Alpine. NEW BUSINESS hat mit ihm unter anderem über die besonderen Herausforderungen des Jahres 2020 und seine Einschätzung für 2021 gesprochen.

HERR LENZ, SIE HABEN VOR RUND EINEM JAHR DIE FÜHRUNG DER REGION ALPINE VON T-SYSTEMS ÜBERNOMMEN – DANN KAM CORONA. DAS ERSTE JAHR IN DIESER ROLLE HATTEN SIE SICH WAHRSCHEINLICH ANDERS VORGESTELLT, ODER?

Ja, definitiv. Wir sind aber in den ersten Monaten gut ins Jahr gestartet, als Corona noch nicht mehr als eine Meldung aus China war. Die Einführung unseres Alpine-Organisationskonstrukts in beiden Ländern lief sehr gut, wir haben es intensiv gelebt, und ich war jede Woche ein paar Tage in der Schweiz. Der Startschuss fiel aber auch nicht erst im Jänner. Schon im Spätsommer 2019 wurde begonnen, die ersten strukturellen Maßnahmen zu setzen. Dann begannen die Ankündigungen, wobei Österreich mit allen Maßnahmen ein paar Tage früher dran war als die Schweiz. Es wurde beschlossen, den österreichischen Weg auch in der Schweiz mitzugehen, um in der gemeinsamen

Organisation keine unterschiedlichen Level an Maßnahmen einzuführen. Das hat zu Beginn bei den Schweizer Kolleginnen und Kollegen für etwas Verwirrung gesorgt. Im Nachhinein waren sie sehr froh, dass wir so schnell und behertzt agiert haben und sukzessive alle verbindlich ins Homeoffice geschickt haben.

„Ohne IT wäre ab Mitte März gar nichts mehr gegangen. Das haben viele Firmenleitungen erkannt, das wirkt sich positiv auf den Stellenwert der IT und ihrer Akteure aus.“

Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems



Viele Firmenleitungen hätten den Wert der IT jetzt erkannt, so Peter Lenz, Managing Director von T-Systems in Österreich und der Schweiz.

DASS EIN ÖSTERREICHISCHER MANAGER DIE VERANTWORTUNG FÜR DIE SCHWEIZ ÜBERTRAGEN BEKOMMT, IST EHER SELTEN. TROTZ ALLER GEMEINSAMKEITEN GIBT ES EIN PAAR UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEN LÄNDERN. GAB ES EINEN KULTURCLASH - STICHWORT KÄSEFONDUE KONTRA WIENER SCHNITZEL?

Nein, nicht offensichtlich. Es ist klar, dass es zwei unterschiedliche Nationen sind und die Schweizer ein sehr stolzes und selbstbewusstes Volk sind. Es gab großes Interesse daran, wie „der Österreicher“ seine Aufgabe angeht. Da wir sowohl Schweizer als auch Österreicher im Führungskräfte-Team haben, ist es uns sehr gut gelungen zu zeigen, dass es ein Zusammenschluss auf Augenhöhe ist und nicht einer versucht, den anderen zu dominieren.

Was man aber sagen muss: In der Schweiz herrscht ein wesentlich höheres Lohnniveau vor, und wir versuchen, mit den tendenziell etwas günstigeren österreichischen Arbeitskräften, aber

auch mit Near- und zum Teil Offshore-Anteilen die Schweizer Angebote zu unterstützen, um den europäischen Marktpreis zu treffen und ein für den Kunden möglichst attraktives Package zu schnüren. Die Schweizer Kollegen haben erkannt, dass ein österreichischer Managing Director keine Gefahr für sie ist, sondern dass man das Beste aus beiden Welten zusammenbringen kann.

Was schön war: Ich war früher Konzern-CIO der ÖBB, und die SBB ist unser größter Kunde in der Schweiz. Dass die SBB jetzt als Managing Director einen Ansprechpartner hat, der bereits in einer Bahn-IT-Verantwortung war, hatte für die SBB durchaus Charme.

WORAUF HATTEN SIE SICH FÜR 2020 VORBEREITET, UND WIE HAT SICH DAS JAHR DURCH DIE PANDEMIE DANN TATSÄCHLICH DARGESTELLT?

Wir hatten natürlich einen Plan. Schön ist, dass wir unseren Plan aus dem Herbst 2019 vollin-

Foto: RNF



Der besonnene Unternehmenslenker Peter Lenz sitzt auch privat gern am Steuer, dann geht es allerdings rasanter zur Sache.

haltlich erfüllt haben. Durch das starke Lebenszeichen der IT im Pandemiejahr 2020 waren wir als Systemprovider sehr gefordert, konnten aber auch mit dem auf Kundenseite gestiegenen Bedürfnis nach zeitgemäßer IT unsere Geschäftspläne umsetzen. Man kann durchaus sagen, dass 2020 auch ein Stück weit eine Sternstunde der Informationstechnologie war, weil viele Unternehmen erkannt haben, dass IT kein Kostenfaktor ist, sondern zum Schluss der Business-Enabler schlechthin war. Ohne IT wäre ab Mitte März gar nichts mehr gegangen. Das haben viele Firmenleitungen erkannt, das wirkt sich positiv auf den Stellenwert der IT und ihrer Akteure aus.

DASS DIE IT EIN BUSINESS-ENABLER UND NICHT NUR EIN KOSTENFAKTOR IST, SOLLTE EIGENTLICH SCHON LANGE KLAR SEIN. SCHADE, DASS ES FÜR DIESE ERKENNTNIS VIELERORTS SCHEINBAR EINE PANDEMIE GEBRAUCHT HAT.

Man muss immer beide Seiten sehen. Vielleicht liegt es auch daran, wie sich die IT bisher verkauft hat. Man sagt der IT manchmal eine Tendenz zur Introvertiertheit nach. Vielleicht hat sie auch jetzt die Chance genutzt, um stark aufzuzeigen, was sie leisten kann und was man an ihr hat.

WELCHE AUSWIRKUNGEN HATTEN DIE LETZTEN MONATE AUF T-SYSTEMS INTERN, UND WIE SIND SIE DAMIT UMGEGANGEN?

Wir haben natürlich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bis auf jene, die beispielsweise für die Aufrechterhaltung des Betriebs des Rechenzentrums verantwortlich sind, ins Homeoffice geschickt und sind auch jetzt (*Anm.: das Interview fand Mitte Dezember 2020 statt*) mit circa 90 Prozent der Belegschaft im Homeoffice. Wir haben sehr gut gelernt, mit der Situation umzugehen. Ich bin aber nach wie vor der Überzeugung, dass Organisationen wie wir intensiv das gemeinsame, bereichsübergreifende Arbeiten im Co-Creation-Prozess aufrechterhalten müssen. Wir werden daher nie und nimmer unsere Büroflächen aufgeben, sondern auch in Zukunft, wenn es wieder möglich ist, die Leute gezielt zusammenrufen. Wir merken, dass der Zusammenhalt in der Belegschaft leidet. Ich halte es für nicht opportun, mit Blick auf die gesamte Belegschaft von über tausend Leuten in beiden Ländern, dass wir tausend Freelancer haben, die sich immer weniger mit dem Unternehmen identifizieren. Es ist wichtig, den T-Systems-Familienspirit, der sicher vorherrscht, zu fördern, um dieses organisatorische Merkmal wieder stärker ins Bewusstsein zu bringen. Vor allem der Herbst, als signifikante

Mitarbeitergruppen im Homeoffice waren, hat mir gezeigt, dass sonst etwas verloren geht. Wir wollen den Kontakt zu den Menschen und untereinander nicht verlieren, sondern ihn gezielt fördern. Die Verhaltensbiologin Dr. Elisabeth Oberzaucher hat das als „soziale Fellpflege“ bezeichnet – die fehlt uns Menschen.

AUCH 2021 WIRD SICH VORAUSSICHTLICH ANDERS ENTWICKELN, ALS WIR VOR ZWÖLF MONATEN NOCH ALLE GEDACHT HABEN.

WIE BEREITEN SIE SICH DARAUF VOR?

Zum einen sind wir sicher als Organisation viel agiler geworden. Wenn ein Lockdown verlängert werden soll, schreckt mich das zum Beispiel überhaupt nicht mehr. Wir sind resilienter, agiler, flexibler geworden, uns auf solche unvorhergesehenen Dinge besser einzustellen. Von dem her fand ich es auch eine spannende Aufgabe, jetzt schon ein ganzes Jahr vorhersehen zu wollen. Dem haben wir uns gestellt, indem wir versucht haben, die Trends der letzten Monate auf die kommenden zwölf Monate zu projizieren und somit ein positives, aber realistisches Abbild auf das nächste Jahr zu übertragen. Wir sehen konkret ein einstelliges Wachstumspotenzial, was den Umsatz betrifft, werden aber unser Portfolio sehr variabel shiften können und müssen – seien es unsere Public-Cloud- oder Hybrid-Cloud-Ansätze, unser Datennetzangebot mit Software Defined WANs oder seien es Digitalisierungsthemen mit Programmierservices oder unsere Managed-Infrastruktur. Auch Cybersecurity ist ein ganz heißes Thema. Es vergeht derzeit kaum eine Woche, in der nicht auch namhafte Unternehmen gezielt angegriffen werden – mit zum Teil verheerenden Folgen. Da wir nicht den Februar oder März projizieren können, haben wir den Ansatz gewählt, von einer guten Grundlast auszugehen, die sicher da sein wird, und dann dynamisch zu entscheiden, worauf wir den Fokus legen. Aber die Themen Hybrid Cloud, Multi-Cloud, Cybersecurity,

S/4HANA, Transformationsthemen – all das wird im nächsten Jahr mit Nachdruck vorangetrieben.

Gerade wenn ich an die SAP-Welt denke, an Unternehmen, die stark im E-Commerce waren oder jetzt noch stärker in den E-Commerce gehen müssen – wie zum Beispiel Retailer, deren Shops weiter unter Druck sein werden und die deswegen stark auf Onlinechannels umschichten –, sehe ich viel Nachfrage auf der einen Seite und somit auch viele Umsetzungsprojekte im Jahr 2021. Die Unsicherheit wird uns sicher bis in den Sommer, vielleicht bis in den Herbst begleiten.

„Man hat erkannt, dass der Client zu Hause das Eintrittstor für alle Mitarbeiter in die Firmen-IT ist und somit genauso gut auch von zu Hause funktionieren muss wie innerhalb der Firmengrenzen.“

Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems

DIE S/4HANA-WELLE ROLLT ALSO MITTLERWEILE RICHTIG? SIE HAT JA SCHON VOR EINIGEN JAHREN, ALLERDINGS AUCH SEHR LANGSAM, ANGEFANGEN.

Ja, sie hat sehr langsam angefangen, viele haben sich das erst angesehen. Jetzt rollt die Welle wirklich, die Projekte und Umstellungsvorhaben sind gestartet. Das ist gut so, auch wenn alle ein bisschen mehr Zeit haben, weil SAP den Wartungszeitraum seiner Business Suite bis 2027 verlängert hat. Es kommt mir so vor, als würden viele die Pandemiezeit nutzen, um ihre Umstellungsvorhaben anzugehen. Auch weil die Schere der zusätzlichen Funktionen, die von SAP im Wochen- und Monatstakt ausgerollt werden, sonst immer größer wird und man einen immensen Aufholbedarf zu dem hat, was die neuen Releases zu bieten haben.



Für 2021 rechnet Peter Lenz mit viel Nachfrage. Flexibilität ist Trumpf – bei Anbietern wie auch bei Anwenderunternehmen. Die Learnings aus der Krise könnten Lenz zufolge Auswirkungen auf die künftige Gestaltung von Lieferketten haben.

WIE WIRD SICH DIE NACHFRAGE DER KUNDEN 2021 ENTWICKELN? WAS WERDEN DIE GROSSEN THEMEN DES JAHRES?

Wir rechnen mit sehr viel Nachfrage, was für jemanden wie uns natürlich sehr positiv ist. Die kurzfristigen Themen, wie Conferencing-Tools et cetera, sind alle abgefrühstückt, mit Datenleitungen, Bandbreiten haben sich alle eingedeckt. Jetzt liegt der Fokus klar bei den Endgeräten und User-Interfaces. Man hat erkannt, dass der Client zu Hause das Eintrittstor für alle Mitarbeiter in die Firmen-IT ist und somit genauso gut auch von zu Hause funktionieren muss wie innerhalb der Firmengrenzen. Das ist auch für die Cybersecurity und die sogenannte Endpoint-Protection ein wichtiges Thema geworden, damit man sich bei der Arbeit zu Hause keine unliebsamen Dinge einfängt.

Darüber hinaus geht es auch sehr stark in flexible Strukturen, damit sind wir bei Cloud- und Hybrid-Ansätzen. Denn man kann jetzt noch nicht sagen, welche Last man auf den Systemen im April haben wird, deswegen entscheidet man sich für ein flexibles Modell, um sich vom Serviceprovider seines Vertrauens dann die nötige

Rechenkapazität zu holen, wenn man sie braucht. Die Unternehmen werden sich flexibel, agil und resilient aufstellen. Ich habe den Eindruck, dass Budgets zugunsten der IT umgeschichtet worden sind. Wir sehen dem neuen Jahr sehr positiv entgegen.

UND DANACH? WELCHEN EINFLUSS WIRD CORONA IHRER MEINUNG NACH AUF DIE WEITERE ENTWICKLUNG DER IT HABEN?

Der Stellenwert, den wir uns als IT jetzt erarbeitet haben, wird bleiben. Ich glaube, es wird sehr stark in Richtung Absicherung von Logistikketten gehen. Viele Organisationen kamen unter Druck, wenn einzelne Teile für ihre Produktion

„Selbst ich, muss ich ehrlicherweise gestehen, frage mich manchmal noch immer, wann der böse Traum endlich zu Ende ist. Um dann auch wieder einzusehen, dass es halt so ist.“

Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems



gefehlt haben, vielleicht von Herstellern mit langen Lieferwegen, wenn man nicht genau gewusst hat, wo genau steckt was. Hier sehen wir Möglichkeiten, Lieferketten stärker zu kontrollieren und mit zeitgemäßen IT-Tools – Stichwort IoT – den Unternehmen dabei zu helfen, sehr genau zu wissen, wo was gerade liegt. Ich könnte mir vorstellen, dass manche Unternehmen dazu übergehen, die Komplexität der Lieferketten zu reduzieren, vielleicht wieder auf europäische Sourcing-Modelle zu setzen oder verstärkt nach einem Puffer zu trachten, wo man sich das leisten kann. Diese Dinge kann man heute schon antizipieren, weil das die Learnings aus der Krise sind. Und es hat sich gezeigt, dass das nicht die einzige Krise bleiben muss. Potenziell könnte so etwas wiederkommen, darauf wird man sich einstellen müssen.

HATTE DIESE ZEIT AUCH EINFLUSS AUF IHRE EIGENE KÜNFTIGE STRATEGIE UND IHRE EIGENEN PLÄNE?

Persönlich galt es sehr schnell zu reagieren. Wenn man ein Führungskräfte-Team hat, mit dem man in einem sehr ehrlichen und direkten Austausch steht, und sehr schnell Feedback zu eigenen

Überlegungen bekommt, dann hat sich das als starker Zusammenhaltspunkt bewiesen. Wir sind ein eingeschworenes Team geworden, mehr als vielleicht noch vor einem Jahr. Wenn man gemeinsam durch so etwas geht, schweißt das zusammen. Was wir auch gelernt haben, war eine starke Kommunikation in die Teams hinein. Wir haben durch Corona gelernt, dass wir wesentlich öfter, ich würde sagen doppelt so oft – und es war vorher schon nicht wenig –, mit unseren Mitarbeitern in den direkten Kontakt gehen. Den Kontakt zu halten, finde ich persönlich sehr wichtig. Das Magenta-Blut, wie wir es nennen, gilt es hochzuhalten, auch ein Stück weit zu ehren und zu unterstützen. Selbst ich frage mich manchmal, wann der böse Traum endlich zu Ende ist. Um dann wieder einzusehen, dass es halt so ist. ■

INFO-BOX

Zur Person

Peter Lenz bekleidete bereits unterschiedliche Top-Management-IT-Positionen in den Bereichen Automotive, Energie und Mobilität. Er arbeitete in leitenden Funktionen bei Magna Europe, Magna Powertrain und der OMV AG. Von 2011 bis 2016 war er bei den Österreichischen Bundesbahnen als Konzern-CIO tätig. Im Jänner 2017 begann Lenz seine Karriere bei T-Systems Austria, erst als VP Delivery und mit Jänner 2018 dann als Vorsitzender der Geschäftsführung der T-Systems Austria. Seit 1. Jänner 2020 ist Peter Lenz als Vorsitzender der Geschäftsführung für T-Systems Österreich und Schweiz für die Großkundensparte der Deutschen Telekom in der Region Alpine verantwortlich. Er begann ein Studium in Maschinenbau und Informatik an der TU Wien und studierte später Informations- & Wissensmanagement an der Donau-Universität Krems. Lenz ist verheiratet, hat zwei Söhne und lebt mit seiner Familie in Wien.

5G ALS MOTOR DER INNOVATION

Die beste Kombination aus Glasfasernetz und schnellster 5G-Technologie: Als einer der ersten österreichischen Provider stellt eww ITandTEL Ihnen seine 5G-Campus-Lösung mit den stärksten Technologiepartnern bereit.

Die digitale Vernetzung wird die Industrie durch das 5G-Campus-Netz revolutionieren. Maschinen fahrerlos steuern, Produktionsanlagen kabellos vernetzen, das Know-how von Experten weltweit virtuell einsetzen: Die Wertschöpfung wird für Unternehmen effizienter, flexibler und ressourcenschonender. Die digitalen Möglichkeiten sind (fast) grenzenlos – aber auch meist datenintensiv, zeitkritisch und müssen zu 100 Prozent funktionieren. Die Grundlage dafür ist eine Infrastruktur der Extraklasse: 5G.

Mit dem 5G-Campus-Netz von eww ITandTEL sind – neben einer Highspeed-Glasfaser-Anbindung – die nötige Verfügbarkeit, hohe Bandbreiten und ultraschnelle Reaktionszeiten garantiert. Alles Voraussetzun-

gen, um innovative IoT-Prozesse im Zeitalter von Digitalisierung und Industrie 4.0 in die Praxis umzusetzen. Daraus ergeben sich viele Vorteile für Sie.

EXKLUSIVITÄT: IHR PRIVATES 5G-CAMPUS-FUNKNETZ

Im 5G-Campus-Netz genießen Sie die Ressourcen und Kapazitäten von 5G exklusiv. Außerdem ist das private 5G-Campus-Netz exakt auf die speziellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten.

100-MAL SCHNELLER ALS 4G

Die wichtigste Entwicklung im Vergleich zu den heutigen 4G-Netzen (LTE) besteht darin, dass über die Verbesserungen der Datengeschwindigkeit neue IoT- und kritische

TOP 10 5G CAMPUS USE CASES

- 1 High Secure Priority Network Slicing
- 2 Autonomy Mobility
- 3 Smart Manufacturing
- 4 Massiv Multi Device- Networking
- 5 Predictive Maintenance
- 6 UHD Mobile Technology
- 7 Virtual & Augmented Reality
- 8 Connected Drones
- 9 Wireless eHealth
- 10 Personal AI Assistant

Kommunikationsanwendungsfälle möglich werden.

SERVICIERUNG GROSSER DATENMENGEN

Nutzen Sie hohe Bandbreiten und blitzschnelle Datenübertragung, um große Datenmengen zu servicieren. Unterstützen Sie mehr als das Hundertfache an angeschlossenen Geräten (im Vergleich zu 4G LTE) pro Flächeneinheit (Massive Machine-Type-Communications).

HOHE VERFÜGBARKEIT UND ULTRASCHNELLE REAKTIONSZEIT

Profitieren Sie von schneller Datenübertragung, geringen Latenzzeiten und hoher Datenverfügbarkeit.

EXAKTE STANDORTBESTIMMUNG

Lokalisierung von mobilen Geräten, Werkzeugen oder Waren beispielsweise für Sicherheits- und Logistikanwendungen innerhalb des Werksgeländes bzw. innerhalb von Gebäuden.

MAXIMALE DATENSICHERHEIT

Die sensiblen Daten Ihrer technischen IoT-Innovationen sind optimal im geschlossenen Campus-Funknetz geschützt. Umgekehrt steht Ihnen der Weg nach draußen jederzeit offen. Sie können also mühelos Daten mit

Partnern, externen Dienstleistern oder Zulieferern austauschen.

HOHE BATTERIELEBENSDAUER

Ein weiterer 5G-Pluspunkt ist die hohe Batterielebensdauer von bis zu zehn Jahren für Ihre IoT-Geräte.

BEREIT FÜR DIE IT DER ZUKUNFT?

Sie wollen die Workflows in Ihrem Unternehmen automatisieren, effizienter und schlagkräftiger arbeiten? eww ITandTEL unterstützt Ihr Business mit exklusiven 5G-Campus-Lösungen. ■

INFO-BOX

5G-Anwendungsbereiche für Ihr Business!

Industriebetriebe müssen ständig die Anpassungsfähigkeit, die Effektivität und die Effizienz ihrer Geschäftsprozesse verbessern. Das alles ist mit 5G möglich:

- Predictive Maintenance (proaktive Wartung)
- Autonome Mobilität
- Smart Manufacturing (intelligente Fabriken)
- Virtual und Augmented Reality (erweiterte Realität)
- Netzwerk-Slicing mit hoher Sicherheitspriorität
- UHD Mobile Technologie
- und viele weitere Use-Cases

Durch Benefits wie niedrige Latenz, hohe Zuverlässigkeit, Verschlüsselung und Zugriffssteuerung eignet sich die 5G-Technologie für alle weiteren Einsatzbereiche, die eine zuverlässige, sichere, hochverfügbare und drahtlose Vernetzung benötigen.

INFO-BOX

Jetzt mehr Infos zum eww ITandTEL 5G-Campus-Netz



eww ag | ITandTEL

Knorrstraße 10
4600 Wels
Tel.: +43/7242/93 96 71-00
5gcampusnetz@itandtel.at
<http://5gcampus.itandtel.at>

IT-SECURITY: DIE BEDROHUNGEN NACH DER PANDEMIE

2020 war eine Herausforderung für die Cybersecurity: Zunächst mussten praktisch über Nacht die IT-Infrastrukturen an veränderte Arbeitsmodelle angepasst werden. Dann tauchten neue Bedrohungen auf, die uns noch länger begleiten werden. Womit müssen Sicherheitsverantwortliche jetzt rechnen?

Es mag zwar ein neues Jahr sein, doch in vielerlei Hinsicht werden Unternehmen auch 2021 mit den gleichen alten Cyberbedrohungen konfrontiert werden. Das bedeutet Datendiebstahl und Ransomware – oft in ein und demselben Angriff – sowie Business-E-Mail-Compromise (BEC), Banking-Trojaner, Coin-Mining-Malware und die anderen üblichen Verdächtigen. Das Ausmaß der Bedrohung ist dabei bemerkenswert: Trend Micro blockierte allein in der ersten Jahreshälfte 2020 über 27,8 Milliarden einzelne Bedrohungen, von denen die meisten per E-Mail übertragen wurden. Während der Großteil mit automatisierten Standardangriffen in Verbindung gebracht werden kann, befinden sich darunter auch viele zielgerichtete und raffinierte Attacken. Gerade sie stellen eine große Bedrohung für Ruf und Geschäftsbetrieb von Unternehmen dar.



„Die Risiken, die mit so vielen Mitarbeitern im Homeoffice einhergehen, erfordern Cloud-basierte Security- und Endpoint-Management-Tools. Damit haben Sicherheitsverantwortliche maximale Flexibilität, Transparenz und Kontrolle.“

**Michael Unterschweiger, Regional Director
Schweiz & Österreich bei Trend Micro**

Einige Branchen werden in diesem Jahr stärker betroffen sein als andere. Immerhin suchen sich Cyberkriminelle gern möglichst leichte Opfer, um mit ihren Angriffen maximalen ROI zu erzielen. Da mehr Verbraucher als je zuvor online aktiv sind, werden vermutlich gerade Branchen wie E-Commerce und Online-Entertainment zunehmend unter Druck geraten – vor allem, wenn unter Zeitdruck neu entwickelte Apps mit unentdeckten Sicherheitslücken veröffentlicht werden. Ähnlich verhält es sich mit Krankenhäusern, die unter maximalem Druck stehen, um den steten Zustrom von Covid-19-Patienten zu bewältigen und daher mehr Ransomware-Angriffe erwarten müssen.

TOOLS UND TECHNIKEN

So deprimierend der Gedanke auch sein mag: Es wird wahrscheinlich noch viele Monate dauern, bis das Leben wieder zu einem halbwegs normalen Zustand zurückkehrt, vor allem abhängig vom Erfolg der Impfkampagnen. Es ist aber schon jetzt

absehbar, dass in Zukunft mehr Remote-Arbeit als bisher stattfinden wird, wahrscheinlich sogar viel mehr.

Das bedeutet auch, dass Bedrohungsaktive weiterhin auf die vermeintlich schwächste Stelle in der Security von Heimarbeitern und Remote-IT-Infrastrukturen abzielen werden – den Menschen. Phishing war schon in den letzten zehn Jahren allgegenwärtig, und Angriffsversuche mit Covid-19-Themen werden auch 2021 weiter stattfinden. Wie eine Studie von Trend Micro im letzten Jahr ergab, machen viele Remote-Mitarbeiter durch ihr riskantes Verhalten den Kriminellen das Leben leichter. Dazu zählt das Hochladen von Unternehmensdaten in nicht zugelassene Programme ebenso wie die Verwendung ungeschützter privater Geräte für die Arbeit.

Michael Unterschweiger, Regional Director Schweiz & Österreich bei Trend Micro, rät deshalb: „Anwenderschulungen und Awareness-Trainings müssen auf jeden Fall auf der Agenda für das neue Jahr stehen. Es sollte sich dabei um ein kontinuierliches Programm handeln, das reale Phishing- und BEC-Simulationen beinhaltet und den Mitarbeitern regelmäßig in kleinen Häppchen vermittelt wird. Passen Sie die Trainingseinheiten an aktuelle Phishing-Kampagnen an, und stellen Sie sicher, dass Ihre Tools detailliertes Feedback geben, damit Sie sich auf die schwächsten Mitarbeiter konzentrieren können! Und vergessen Sie nicht, dass jeder daran teilnehmen muss – angefangen beim CEO bis hin zu Aushilfskräften und externen Dienstleistern. Denn es braucht

nur einen falschen Klick, um das Unternehmen in Schwierigkeiten zu bringen.“

Menschliches Versagen bedeutet aber nicht nur, auf Phishing-Angriffe hereinzufallen. Es kann auch sein, dass die Cloud-Infrastruktur falsch konfiguriert ist, sodass Cyberkriminelle durch einen einfachen IP-Scan ungeschützte Daten finden können. Auch Patching-Fehler, die VPNs und andere Infrastrukturen für das Remote-Arbeiten ungeschützt lassen, oder RDP-Server, die nur mit schwachen oder zuvor bereits geknackten Passwörtern geschützt sind, gehören dazu.

Zudem müssen Unternehmen im Jahr 2021 ganz besonders aufpassen: Es gibt Anzeichen dafür, dass kriminelle Hacker zunehmend in der Lage sind, ähnliche Taktiken einzusetzen wie staatliche Akteure, um Daten zu stehlen und Ransomware zu verteilen. Beispielsweise durch Missbrauch legitimer Tools („Living off the Land“), den Einsatz von Pen-Testing-Tools und die schnelle Ausnutzung von Schwachstellen in SaaS-Plattformen.

Michael Unterschweiger gibt abschließend einen Tipp: „Vor allem ist es wichtig, strategisch vorzugehen. Falls Sie das noch nicht getan haben, sollten Sie zunächst eine Risikobewertung durchführen, um herauszufinden, wo Ihre Schwachstellen liegen. Danach müssen diese systematisch behoben werden. Welchen Ansatz Sie dabei wählen, hängt von der Risikobereitschaft Ihres Unternehmens ab, von der Branche, in der es tätig ist, und vom Reifegrad Ihrer derzeitigen Sicherheitsvorkehrungen.“ ■



Trend Micro Austria

Wienerbergstraße 11 | TwinTower B 15. Stock
1100 Wien

Tel.: +41/44/828 60-80

marketing_alps@trendmicro.com

www.trendmicro.com

CROSSER EDGE ANALYTICS & INTEGRATION

Crosser steht für die Transformation der Art und Weise, wie Unternehmen Prozess- und Integrationslogik an der Edge – dem Ort der Datenentstehung – implementieren, um IoT & Maschinenlernen zu realisieren.

Bereits 2009 startete einer der Gründer von Crosser, Uffe Bjorklund, ein erstes Open-Source-Projekt, welches sich mit Lösungen für Datenkommunikation in Echtzeit beschäftigte. Dieses Projekt war unter dem Namen XSockets bekannt und wurde mehr als 60.000 Mal heruntergeladen. 2016 traf Uffe Bjorklund auf Johan Jonzon, Marketingexperte, und Martin Thunman, einen erfahrenen Unternehmer. Gemeinsam gründeten sie das schwedische Unternehmen Crosser. 2019 wurde ein Standort in München eröffnet. Von dort werden die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz unterstützt. Österreich ist ein wichtiger Markt für Crosser. Das Unternehmen plant, sowohl die Anzahl der Kunden als auch die Anzahl der Partner seines Eco-Systems hierzulande in den nächsten zwölf Monaten signifikant zu steigern.

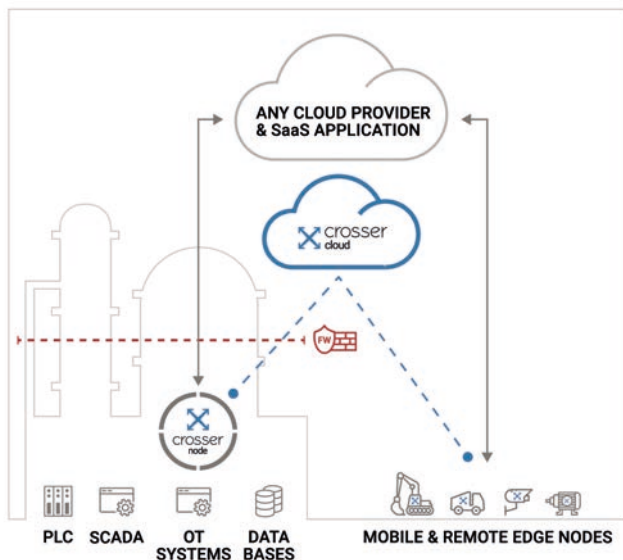
VIELE GRÜNDE SPRECHEN FÜR CROSSER

Es gibt viele Gründe, wegen derer Unternehmen Crosser einsetzen. In den letzten Jah-

ren ist Edge Processing oder Edge Analytics zu einem wichtigen Bestandteil jeder Diskussion über Unternehmensarchitekturen geworden. Es begann mit den Branchen, die bereits über Maschinen im Feld verfügen, welche sie überwachen und kontrollieren. Diese innovative Idee übertrug sich in viele Industrien und wird heute unter dem Begriff IIoT (Industrial Internet of Things) zusammengefasst. Die aktuellen Herausforderungen sind vielschichtig: Unternehmen wollen den richtigen Startpunkt für ein IIoT-Projekt finden. Es besteht die Gefahr, dass entweder Lösungsilos oder lange und teure Plattformprojekte entstehen. Die Praxis fordert maximale Flexibilität und ein optimales Time-to-Market. Häufig hakt es auch am Business Case und der Frage, wie das Projekt dem Management den Mehrwert eines IIoT-Projektes visualisieren kann. Dazu kommen Fragen rund um die Themen Maschinenlernen und wie Unternehmen künstliche Intelligenz – KI – nutzen können. Heute entwickelt Crosser Edge-Analytics- und Integrationssoftware für On-Premise- und Cloud-Lösungen, also eine Lösung zur Verarbeitung von Daten am Ort ihrer Entstehung. Die Edge kann dabei ein Gateway, ein IT-System, die Cloud oder eine Maschine sein. Analytics auf der anderen Seite fokussiert sich auf das Lesen, Harmonisieren, Transformieren, Anreichern, Bereinigen bis hin zur Nutzung von Maschinenlernen an der Edge. Edge Analytics ist ein wesentlicher Bestandteil aller IIoT-Projekte wie



**Kai Schwab, Director
Crosser DACH**



Crosser entwickelt Edge-Analytics- und Integrationssoftware für On-Premise- und Cloud-Lösungen.

Smart Factories, Smart Cities, Smart Properties, Smart Vehicles etc. Die Wertetreiber sind Kostensenkungen in den Bereichen Datentransport und -speicherung, Umsatzsteigerungen durch neue Geschäftsmodelle sowie Verbesserung der Datenqualität und -sicherheit. Unternehmen haben zusätzlich den Vorteil, flexibel Anwendungsfälle entweder an der Edge oder in der Cloud umzusetzen.

CROSSER - DIE LÖSUNG

Crosser Flow Studio™, ein visuelles Design-Tool, ermöglicht es Teams, schnell und effizient Prozesse umzusetzen. Die Software eignet sich ideal für Unternehmenskunden aus verschiedenen Branchen, die unterschiedliche Anwendungsfälle umsetzen

wollen. Jeder Prozess setzt sich aus Modulen zusammen. Prozesse wiederum können in FlowApps umgewandelt werden. Diese stehen dann im Unternehmen als Standardanwendungsfälle zur Verfügung.

Eine weitere wertvolle Komponente der Crosser-Plattform ist der Crosser Edge Director™. Dieser dient dazu, Prozesse an der Edge zu testen, diese im Unternehmen zu verteilen und zu überwachen.

Die Entwicklung der Crosser-Lösung durch Crosser erfolgt in agiler Vorgehensweise. Dadurch kann sehr flexibel auf Kundenwünsche reagiert werden, welche in den Standard übernommen werden. Diese Vorgehensweise führt auch dazu, dass Innovationen fortlaufend in die Lösung einfließen. ■

 **crosser**
EDGE ANALYTICS & INTEGRATION

Crosser Technologies
Kai Schwab,
Director Crosser DACH
Tel: +49/171 2854029
kai.schwab@crosser.io
www.crosser.io

NOCH TREFFSICHERER

Bedrohungsszenarien im virtuellen Raum werden die Geschäftswelt auch 2021 auf Trab halten. Das prognostizieren die IT-Sicherheits-Experten von HP in ihrer Cybersecurity-Vorhersage für das Jahr 2021.

Die Prognosen der Experten von HP Inc. für 2021 lesen sich wenig ermutigend. Aber es ist wohl besser zu wissen, worauf man sich einzustellen hat, als negativ überrascht zu werden. Daten sind auf jeden Fall gefährdeter denn je. Die organisatorische Sicherheit ist in vielen Unternehmen geschwächt und ein gefundenes Fressen für Cyberkriminelle. Ihnen bieten sich seit Ausbruch der Pandemie zahlreiche Schlupflöcher, die größtenteils nicht geschlossen wurden. HP zählt unter anderem ineffiziente Remote-Zugänge, VPN-Schwachstellen und zu wenig IT-Personal als Ursachen auf.

HOMEOFFICE REIZT ANGREIFER

Die wachsende Zahl der Mitarbeiter im Homeoffice erhöht den Anreiz für Angreifer noch, auf geschäftliche Endgeräte zuzugreifen. Denn anders als im Unternehmen sind Remote-Arbeitsgeräte meist weniger umfassend geschützt – insbesondere was den IT-Support und die Behebung von Problemen anbelangt. So zählt man seitens des IT-Unternehmens auch wenig überraschend die Mitarbeiter zu den schwächsten Gliedern der Security-Kette: Durch Remote-Arbeit werde es eine höhere Anzahl unbeabsichtigter Insider-Bedrohungen geben, da die Grenzen zwischen geschäftlichem und privatem Equipment verschwimmen.

Die Verlagerung sozialer Beziehungen in den virtuellen Raum habe außerdem dazu geführt, dass viele Menschen offener mit ihren persönlichen Daten umgegangen sind.

Cyberkriminelle könnten sich dieser bedienen, etwa um gezielt mit den Ängsten von Personen zu spielen. 2020 waren Mails mit Covid-Bezug ein beliebtes Vehikel für Cyberangriffe – und dieser Trend wird sich 2021 fortsetzen.

BEDROHUNG DURCH RANSOMWARE

Von Cyberkriminellen initiierte Ransomware-Angriffe sind auch weiterhin eine akute Bedrohung und zum bevorzugten Werkzeug geworden. HP geht davon aus, dass sogenannte Ransomware-as-a-Service-Angriffe 2021 zunehmen werden. Die Zunahme von Ransomware mit „double extortion“ schadet vor allem dem



öffentlichen Sektor, der persönlich identifizierbare Informationen verarbeitet. Dabei werden die Daten der Opfer vor der Verschlüsselung exfiltriert. Selbst wenn Lösegeld bezahlt wird, gibt es keine Garantie, dass die gestohlenen Daten später nicht monetarisiert werden. 2021 soll es darüber hinaus eine höhere Zahl innovativer Phishing-Angriffe geben. Eine neue Methode ist das E-Mail-Thread-Hijacking. Die Technik automatisiert die Erstellung von Spear-Phishing-Locks und stiehlt E-Mail-Daten von kompromittierten Systemen. Diese Daten werden dann verwendet, um Malware zu verbreiten.

HACKER MIT BRANCHENFOKUS

Einige Branchen könnten 2021 besonderen Bedrohungsszenarien ausgesetzt werden – so werden es Hacker insbesondere auf kritische Infrastrukturen wie Pharmazie und Gesund-

heitswesen sowie industrielles IoT und Bildung abgesehen haben. Die am stärksten gefährdete Branche im Jahr 2021 soll laut HP das Gesundheitswesen werden – ein perfektes Ziel für Cyberkriminelle, da die Gesellschaft davon abhängig ist. Gleichzeitig lässt sich weltweit beobachten, dass genau in diesem Feld IT- und Security-Teams oftmals unterbesetzt sind.

Eine weitere Prognose: 2021 werden Security-Teams noch mehr auf Zero Trust als defensiven Ansatz setzen, um sichere Remote-Arbeit zu gewährleisten. Im Laufe der Jahre hat sich die Belegschaft immer weiter zerstreut, die Akzeptanz von SaaS hat zugenommen – kritische Daten werden oftmals außerhalb der Unternehmens-Firewall gehostet, und Unternehmen werden sich dementsprechend schützen. Hochwertige Authentifizierungsmethoden sind dabei ein Schlüsselfaktor des Zero-Trust-Konzepts. ■

Foto: PIR04D/Pixabay

Sophos stoppt Malware.

Mehr erfahren: www.sophos.de

SOPHOS
Die Evolution der Cybersecurity.

DAS ZENTRUM FÜR INFRASTRUKTURELLE SICHERHEIT

Brandaktuelle Studienprogramme an der Donau-Universität Krems.

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

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

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

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

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

Donau-Universität Krems, Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit



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

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



Anzeige



Universitätslehrgang

Security and Safety Management

Verantwortung mit Kompetenz

Abschluss: Master of Science

Dauer: 4 Semester, berufsbegleitend

Lehrgangsstart: 14. März 2022

Donau-Universität Krems. Die Universität für Weiterbildung.

www.donau-uni.ac.at/ssm



19. Sicherheitskonferenz Krems 2021

20. Oktober 2021, Audimax der Donau-Universität Krems

www.donau-uni.ac.at/sicherheitskonferenz

NEU IN ÖSTERREICH: INNOVATIVE CLOUD-UNTERNEHMENS SOFTWARE FÜR KMU

Die meisten umfassenden ERP-Lösungen sind für große Unternehmen konzipiert. Scopevisio richtet sich hingegen speziell an KMU. Die branchenunabhängige Business-Solution adressiert über das komplette Rechnungswesen hinaus weitere Prozesse im Unternehmen und löst damit die vielen Insellösungen mit ihren Schnittstellenproblemen ab.

Scopevisio ist eine umfassende, integrierte Unternehmenssoftware, die in Deutschland entwickelt wurde und nun gemeinsam mit dvo Software, dem österreichischen Spezialisten für Buchhaltungssoftware, für die heimischen Unternehmen auf den Markt

kommt. Und zwar speziell für kleine und mittlere Unternehmen. Das bedeutet: übersichtliche Bedienung, eine Lösung für verschiedene Branchen, cloudbasiert und skalierbar – Merkmale, die sonst eher nur in Enterprise-Software zu entsprechend hohen Kosten zu finden sind.



Dr. Rainer Haude, Geschäftsführer Scopevisio Österreich/dvo Software bringt frischen Wind in die österreichische Softwarelandschaft.

DAS GESAMTE UNTERNEHMEN AM SCHIRM

Scopevisio stellt eine einheitliche Lösung für alle Unternehmensbereiche dar. Von CRM, Marketing und Vertrieb über Projektplanung und Abrechnung bis zur Finanzbuchhaltung. Eine hochfunktionale Dokumentenverwaltung gehört ebenfalls dazu. Da alle Teilbereiche – von Aufgabenverwaltung bis Zeiterfassung – in die Lösung integriert sind, lassen sich auch abteilungsübergreifend sämtliche Unternehmensprozesse durchgängig abbilden und auch Workflows über alle Abteilungen hinweg nahtlos erstellen.

ASSISTED WORK

Wer Workflows einsetzt, lässt die Software gleichbleibende, wiederkehrende Tätigkeiten automatisch erledigen. Einmal angelegt, sorgt ein Workflow für reibungs- und fehlerlose Abläufe. Zum Beispiel von der Auftragserteilung über Projektplanung, Logistik

und Ausführung bis zur Qualitätskontrolle und schließlich zur Abrechnung. Oder von der Akquise über Vertrieb, Angebotserstellung und Kundendatenpflege bis zu Abrechnung und Service-Intervallen. Ein Workflow-orientierter Ansatz bedeutet eine gewaltige Rationalisierung aller Unternehmensprozesse, die Scopevisio jetzt auch für KMU ermöglicht. Auch die oft mühsame Rechnungsfreigabe wird durch Workflows zum Selbstläufer. Rechnungen werden vom E-Mail-Postfach automatisch ins Rechnungseingangsbuch übernommen. Durch Texterkennung liest das System alle Daten aus und kontiert schon einmal automatisch vor. Je nach Art der Rechnung wählt die Buchhaltung nur noch den vorinstallierten Freigabeprozess aus. So geht zum Beispiel die Agenturrechnung zur Marketingleitung und Geschäftsführung. Diese erhalten eine Nachricht in Echtzeit und können die Rechnung im System prüfen und absegnen – und zwar auch vom Handy aus. Alle Schritte werden automatisch im Ereignisprotokoll dokumentiert, eine Überblicksliste zeigt immer den aktuellen Status sämtlicher eingegangener Rechnungen an. So verpasst man auch keine Skontofrist mehr.

ALLES GREIFT AUF ALLES ZU

Alles greift auf alles zu. So lässt sich die Funktionsweise von Scopevisio wohl am einfachsten beschreiben. Schließt ein Vertriebsmitarbeiter einen Auftrag ab, braucht er je nach Branche Informationen aus Kundenstammdaten, die gesamte Kommunikation mit dem Kunden, den Produkt-

katalog und die Verfügbarkeit eines Kollegen aus der Service-Abteilung. Dasselbe geschieht bei der Verrechnung: Diesmal greift die Buchhaltungsabteilung auf die jeweils notwendigen Informationen aus denselben Bereichen zu. Jede Information ist nur einmal erfasst und taucht überall dort auf, wo sie gebraucht wird.

MANAGEMENT-TOOL

Wenn alle Informationen auf diese Art miteinander verknüpft sind, kann die Unternehmensführung alle Bereiche überblicken und miteinander in Beziehung setzen – ein wesentlicher Faktor erfolgreichen Managements. Berichte sind daher ein wichtiger Bestandteil jeder ERP-Lösung. Betriebswirtschaftliche Auswertungen, Liquiditätsbericht, Umsätze und Aufwände pro Kunde, Sales-Forecasts, ein genauer Überblick über variable und fixe Kosten – viele Auswertungen sind bereits im System angelegt. Wer zusätzliche Auswertungen braucht, legt sie sich mit dem Berichtsgenerator selbst an.

SKALIERBAR IN DER CLOUD

Mit Scopevisio liegen Software und sämtlicher Content in der Cloud. Das bedeutet, dass mobiles Arbeiten für alle möglich ist, mit der App auch auf Handy und Tablet. Je nach Bedarf lässt sich das Basispaket um einzelne Module und auch um zusätzliche Arbeitsplätze erweitern. Dadurch zahlt man nur, was man wirklich braucht, und die hochinnovative Unternehmenssoftware bleibt trotz ihrer umfangreichen Funktionalität auch für KMU erschwinglich. ■

SCOPEVISIO

Scopevisio Österreich – dvo Software

Nestroyplatz 1
1020 Wien
Tel.: +43/1/544 69 79-742
scopevisio@dvo.at
www.scopevisio.at

DER BEDARF IST HOCH

Der Bedarf an gut ausgebildeten Expertinnen und Experten in Sachen IT-Sicherheit ist weiterhin höher als das Angebot. Mit ihren praxisnahen Lehrgängen trägt die Donau-Universität Krems dazu bei, etwas daran zu ändern und für Nachschub zu sorgen.

Die IT-Security tut sich oft schwer, mit der technologischen Realität Schritt zu halten. Dem kann man am besten mit Forschung und Bildung entgegenreten. Prof. Dr. Walter Seböck ist Leiter des Zentrums für Infrastrukturelle Sicherheit an der Donau-Universität Krems, die unter anderem mit dafür sorgt, dass auch in Zukunft genügend Fachleute zur Verfügung stehen, um für ein Höchstmaß an Sicherheit im digitalen Raum zu sorgen. NEW BUSINESS hat mit dem anerkannten Experten über aktuelle Entwicklungen und das entsprechende Bildungsangebot gesprochen.

DIE IT-SICHERHEIT HINKT DER TECHNOLOGISCHEN REALITÄT OFT EINEN SCHRITT HINTERHER. HAT DER DURCH DIE CORONA-KRISE AUSGELÖSTE DIGITALISIERUNGSSCHUB IN DEN UNTERNEHMEN DIESEN ABSTAND NOCH VERGRÖßERT?

Leider wird es immer so sein, dass die IT-Sicherheit der technologischen Realität hinterherhinkt. Die Unternehmen, die sich bereits vor der Pandemie mit der Digitalisierung der Prozesse beschäftigt haben, konnten ohne große Probleme Teile ihrer Geschäftstätigkeit ins Homeoffice verlagern. Diese Unternehmen haben sich auch bereits intensiv mit

dem Bedrohungspotenzial beschäftigt und waren weder in Bezug auf Datenschutz noch IT-Sicherheit unsicher. Der Abstand zwischen IT-Sicherheit und technologischer Realität wurde nur für die Unternehmen größer, die sich davor nicht mit Digitalisierung und den damit verbundenen Sicherheitserfordernissen auseinandergesetzt haben.

WELCHE THEMEN HABEN IN DER IT-SECURITY DERZEIT DAS MEISTE GEWICHT?

Thema für viele Unternehmen ist die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Homeoffice. Hier gibt es in vielen Fällen nicht nur seitens der Hard- und Software-Ausrüstung, sondern auch in Bezug auf Geheimhaltung und Zugangsmöglichkeiten offene Punkte, die von jedem Unter-



Prof. Dr. Walter Seböck, Leiter Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit, Donau-Universität Krems

nehmen IT- und sicherheitstechnisch zu lösen sind. Andere Themen sind IoT-Security, vor allem im produzierenden Bereich, sowie das zunehmende Engagement von Unternehmen, mittels Datenanalyse durch KI Sicherheitsprobleme frühzeitig zu identifizieren. Ransomware wird weiter Probleme machen und dazu führen, dass Unternehmen aller Größenordnungen weiterhin in die Aufrüstung investieren müssen, um nicht zum Opfer eines solchen Angriffs zu werden. Da Ransomware als gemanagter Service angeboten wird, ist die Eintrittsproblematik für Erpresser massiv gesenkt worden.

**IN AKTUELLEN FORSCHUNGSPROJEKTEN
ERFORSCHEN SIE, WIE MAN FAKE NEWS
MITTELS KI BEIKOMMEN KANN. WELCHE
MÖGLICHKEITEN GIBT ES DA KONKRET?**

Da Desinformationen über viele Wege an die Zielgruppen gelangen, gibt es auch viele Wege, diesen zu begegnen. Manipulierte Videos, Fotos und Texte lassen sich durch technische Analysen identifizieren. Schwierig wird es dort, wo aus unterschiedlichen, in sich wahren Aussagen, kombiniert mit einer großen Medienvielfalt, eine gesamtheitliche Falschinformation entsteht. Künstliche Intelligenz kann hier für Verbesserung sorgen. Der alleinige Einsatz von Technologie wird das Problem aber nicht lösen und muss daher von Bewusstseinsbildung begleitet werden.

**WIE ENTWICKELN SICH DER BEDARF UND DAS
ANGEBOT AN CYBERSECURITY-EXPERTEN?**

Durch das extreme Wachstum der elektronischen Möglichkeiten, zunehmende Vernetzung, Digitalisierung aller Bereiche, IoT, autonome Systeme, künstliche Intelligenz und viele weitere Entwicklungen, die gerade in Erprobung oder Umsetzung sind, wird immer mehr Expertise benötigt. Ausbildung zu allen Themen ist vorhanden, aber die Nachfrage bleibt überschaubar. Zusammengefasst lässt sich sagen, dass der

Bedarf sehr hoch ist, aber das Angebot, also Expertinnen und Experten, ist sehr überschaubar. Der problemlose Umgang mit elektronischen Geräten, den viele Menschen bereits ab frühester Kindheit pflegen, bringt diese trotzdem nicht dazu, sich für eine IT-Ausbildung zu interessieren, trotz aller Aspekte, die dafürsprechen würden. Es gibt viele spannende Ideen in diesem Bereich, die alle darauf setzen, sehr früh in der Schule mit entsprechender Vermittlungsarbeit zu beginnen.

**WAS MÜSSTE GETAN WERDEN, DAMIT DER
BEDARF GEDECKT WERDEN KANN?**

Weiterbildung wurde in den vergangenen 20 Jahren zum Erfolgsfaktor, sowohl persönlich, als auch für die Unternehmen. Die erworbenen Kompetenzen sind eine Steigerung des individuellen, persönlichen „Marktwerts“ sowie des Know-hows des Unternehmens. Weiterbildung hilft, Ineffizienz und Ineffektivität abzustellen, sie hilft, innovativ zu sein, und sie unterstützt das Unternehmen nachhaltig. Idealerweise verteilen diese Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Wissen intern. Damit wird Wissen und Weiterbildung zum Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens. Die Masterthesen der Programme „Security & Safety Management“ sowie „Executive Management in Security Business, MBA“ werden zu einem unternehmensrelevanten Thema verfasst. So ist die Praxisnähe gegeben.

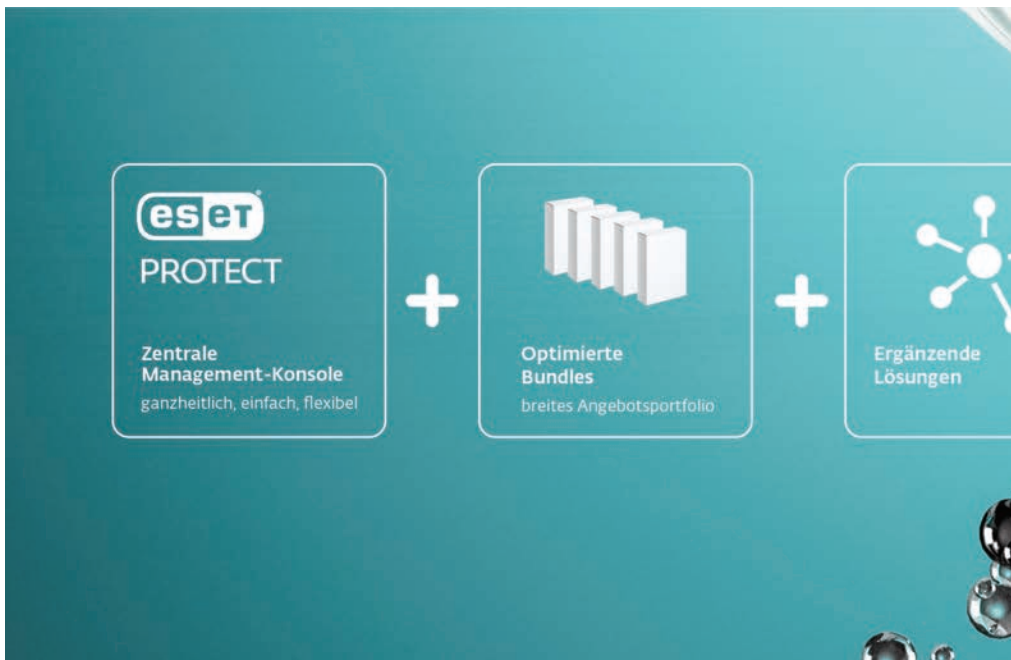
Ein weiterer, wesentlicher Faktor ist die Netzwerkbildung. Es ist nirgends so leicht und schnell möglich, gute und funktionierende Netzwerke aufzubauen. Das funktioniert auch in Corona-Zeiten und wird in Zeiten des E-Learnings speziell unterstützt. Diese Vertrauensebene bleibt über viele Jahre stabil und wird in vielen Fällen ausgebaut. Da die Studierenden mitten im Berufsleben stehen, wissen sie auch sehr genau, wie wichtig ein breites und funktionierendes Netzwerk ist. ■

ESET PROTECT: NEUE SECURITY-BUNDLES SICHERN DIGITALISIERUNG 2021 AB

Die Digitalisierung der Wirtschaft läuft auf Hochtouren. Die Bereitschaft zu Investitionen in diesem Segment ist so groß wie nie zuvor. Dabei muss die IT-Security Priorität genießen – zahlreiche Beispiele belegen die sonst fatalen Folgen. ESET PROTECT, das neue Portfolio an Sicherheitslösungen, gibt deutliche Antworten auf die Security-Fragen österreichischer Unternehmen.

Fast drei Viertel aller Firmen nahmen die Corona-Pandemie zum Anlass, die längst fällige Digitalisierung mit Vehemenz voranzutreiben. Diesen Schritt haben sie mit Weitsicht getätigt – und mit einem wachsamen Auge auf die IT-Sicherheit. Dies belegt eine aktuelle KMU-Studie von ESET. „Es ist

sehr erfreulich, dass österreichische Unternehmen die Pandemie genutzt haben, um sich über die eigenen Ansprüche an eine wirksame IT-Security klar zu werden“, bilanziert Peter Neumeier, Channel Sales Director bei ESET Deutschland. „Der vielerorts hektische Übergang ins Homeoffice im Jahr 2020 führte zu schnell-



len, pragmatischen Lösungen, die aber die Sicherheitslevels insbesondere der externen Endpoints vernachlässigten.“

Offensichtlich fanden in vielen Unternehmen interne Audits statt, welche die eigene IT-Sicherheit auf den Prüfstand stellten. Viele Firmen erarbeiteten für die Auswahl (neuer) Security-Lösungen klare Anforderungsprofile, wie die ESET-Studie zeigt:

- 72 Prozent der Befragten gaben an, dass IT-Security-Lösungen möglichst komplett von einem Hersteller sein sollten (Single-Vendor).
- 52 Prozent wünschen sich, dass IT-Security-Lösungen cloudfähig sind.
- IT-Security-Lösungen sollten leicht administrierbar (58%) und installierbar (44%) sein sowie in Testberichten (36%) gut abschneiden. 30 Prozent der Studienteilnehmer bevorzugten Security-Lösungen eines europäischen Herstellers.



ESET PROTECT: PASSGENAUE SECURITY-BUNDLES FÜR KMU

Mit ESET PROTECT bedient der IT-Sicherheits-Hersteller konsequent die oben genannten Sicherheitswünsche seiner Kunden. Die fünf Zusammenstellungen ESET PROTECT Entry, Advanced, Complete, Enterprise und Mail Plus bieten optimalen Schutz vor den Gefahren der digitalen Welt. Die Bundles eignen sich für alle Unternehmensgrößen: vom Homeoffice bis zum Großkonzern. Sie beinhalten jeweils eine Managementkonsole sowie Endpoint-Protection, zentrales Remote-Management und erweiterten Multilayer-Schutz. Hinzu kommen dann je nach Variante weitere Security-Produkte und -Dienste.

Die Bundles bieten eine hohe Flexibilität, denn sie eignen sich für den cloudbasierten, On-premises- oder hybriden Einsatz. Gleichzeitig kann ESET PROTECT individuell erweitert werden, sowohl in der Anzahl der Lizenzen als auch mit weiteren Sicherheitslösungen. Ähnlich wie beim Autokauf kann der Kunde zum „Grundmodell“ weitere Ausstattungen – wie beispielsweise Verschlüsselung oder Multifaktor-Authentifizierung – hinzubuchen. ESET PROTECT wird als klassische Lizenzvariante oder als MSP-Modell angeboten.

Das Herzstück der ESET Lösungen ist die gleichnamige Managementkonsole ESET PROTECT, die auf allen gängigen Betriebssystemen oder als Cloud-Variante läuft. Die Konsole bietet einen kompletten Überblick

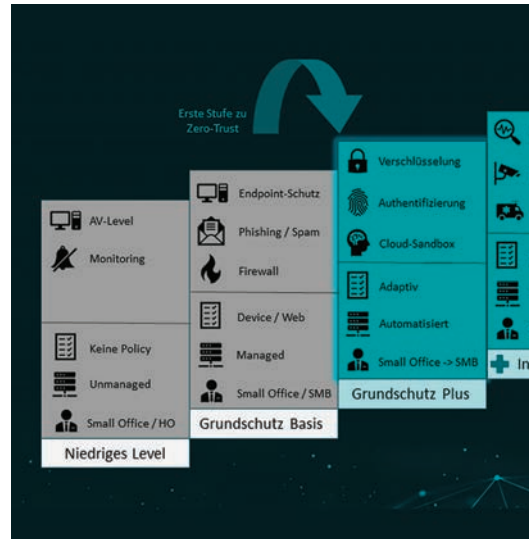
über alle Endpoints in Echtzeit innerhalb und außerhalb einer Organisation. Das gewährleistet ein vollständiges Security-Management und umfassendes Reporting. Über die Konsole können Anwender bestehende ESET Produkte verwalten, darunter ESET Endpoint Security, ESET Dynamic Threat Defense und ESET Full Disk Encryption.

ESET PROTECT Entry eignet sich ideal für Small Offices und kleinere Netzwerke. Neben der Managementkonsole kann der Anwender auf umfassende Security-Technologien (Multilayer-Schutz) im Kampf gegen Malware vertrauen.

ESET PROTECT Mail Plus besitzt darauf aufbauend cloudbasiertes Sandboxing und den Schutz von Mailservern (bzw. der Absicherung des gesamten E-Mail-Verkehrs).

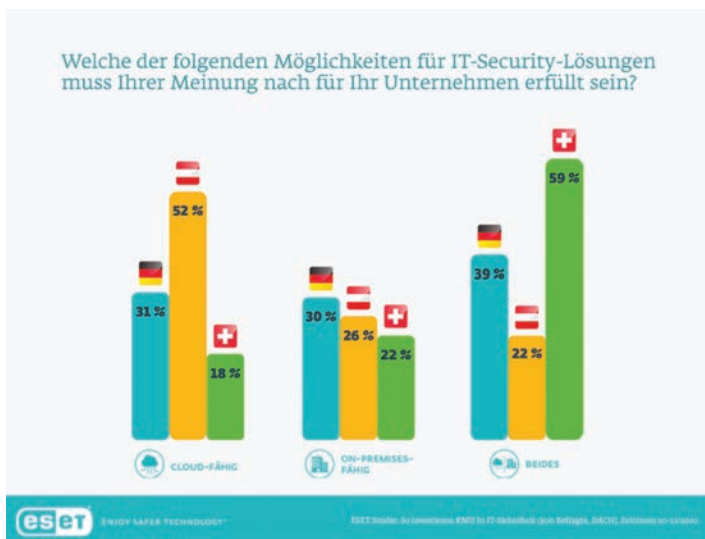
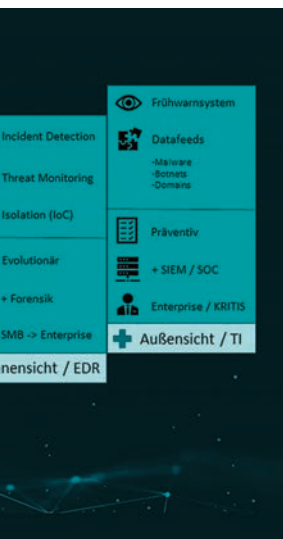
ESET PROTECT Advanced wurde mit Blick auf die Bedürfnisse von KMU und MSP entwickelt. Das Bundle bietet Endpoint-Protection, unter anderem auch vor Ransomware und Zero-Day-Bedrohungen, Sandboxing sowie Datenschutz durch vollständige Festplattenverschlüsselung.

ESET PROTECT Complete besitzt zusätzlich den Schutz von Mailservern sowie genutzten Cloud-Diensten.



ESET PROTECT Enterprise richtet sich an Großunternehmen, für die eine umfassende Transparenz und strenge Sicherheitsanforderungen unerlässlich sind. Diese Variante bietet den höchsten Schutzfaktor für Unternehmenskunden mit einer der leistungsstärksten Endpoint-Detection- und Response-Lösungen auf dem Markt – dem ESET Enterprise Inspector.

eSET PROTECT ENTRY	eSET PROTECT ADVANCED	eSET PROTECT COMPLETE	eSET PROTECT ENTERPRISE	eSET PROTECT MAIL PLUS
≥ 5 Seats MSP: ab 1 Seat	≥ 5 Seats MSP: ab 1 Seat	≥ 5 Seats MSP: ab 1 Seat	≥ 100 Seats MSP: nicht verfügbar	≥ 5 Seats MSP: ab 1 Seat
<ul style="list-style-type: none"> ESET PROTECT (Cloud/On-Premises) ESET Endpoint Protection Platform 	<ul style="list-style-type: none"> ESET PROTECT (Cloud/On-Premises) ESET Endpoint Protection Platform ESET Full Disk Encryption ESET Dynamic Threat Defense 	<ul style="list-style-type: none"> ESET PROTECT (Cloud/On-Premises) ESET Endpoint Protection Platform ESET Full Disk Encryption ESET Dynamic Threat Defense ESET Mail Security ESET Cloud Office Security 	<ul style="list-style-type: none"> ESET PROTECT (Cloud/On-Premises) ESET Endpoint Protection Platform ESET Full Disk Encryption ESET Dynamic Threat Defense ESET Enterprise Inspector (aktuell nur als On-Premises verfügbar) 	<ul style="list-style-type: none"> ESET PROTECT (Cloud/On-Premises) ESET Dynamic Threat Defense ESET Mail Security
<ul style="list-style-type: none"> Zentrales Remote-Management Erweiterter Multilayer-Schutz* 	<ul style="list-style-type: none"> Zentrales Remote-Management Erweiterter Multilayer-Schutz* Inklusive Cloud-Sandboxing (EU) Datensicherheit durch Verschlüsselung (FDE) 	<ul style="list-style-type: none"> Zentrales Remote-Management Erweiterter Multilayer-Schutz* Datensicherheit durch Verschlüsselung (FDE) Inklusive Cloud-Sandboxing (EU) Absicherung des gesamten E-Mail-Verkehrs Rundum-Schutz aller Daten in der Cloud 	<ul style="list-style-type: none"> Zentrales Remote-Management Erweiterter Multilayer-Schutz* Datensicherheit durch Verschlüsselung (FDE) Inklusive Cloud-Sandboxing (EU) Endpoint Detection & Response 	<ul style="list-style-type: none"> Zentrales Remote-Management Inklusive Cloud-Sandboxing (EU) Absicherung des gesamten E-Mail-Verkehrs



NEUER SICHERHEITSANSATZ „ZERO TRUST SECURITY“

Die aktuellen Bundes basieren auf dem von der Harvard-Universität konzipierten Zero-Trust-Konzept zur IT-Sicherheit. Diese konzeptionelle Basis hat ESET aufgegriffen, weiterentwickelt und auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Organisationsgrößen zugeschnitten. Kurz gesagt geht es darum, alle internen und externen Geräte, Prozesse und Personen grundsätzlich als potenziell gefährlich einzustufen. In Zeiten von Corona hat sich das als zwingend erforderlich erwiesen – denn: Durch den Umzug in das Homeoffice befanden sich die meisten Rechner und mobilen Geräte nicht mehr hinter den schützenden Wänden des Büronetzwerks. Somit musste ein neues Sicherheitskonzept

her, das auch dieser Tatsache Rechnung trägt. Der „Zero Trust Security“-Ansatz von ESET besteht aus einem fünfstufigen, aufeinander aufbauenden Reifegradmodell. Je höher die Stufe ist, desto sicherer ist die Schutzwirkung – also „reifer“. Und dies hat nicht nur mit der Größe des Unternehmens an sich zu tun, sondern auch mit dem Anspruch an die eigene IT-Sicherheit. Das Modell startet mit zwei Basisstufen, die dem Prinzip des „Multi Secured Endpoints“ folgen. Diese eignen sich insbesondere für kleinere Netzwerke. Daran schließen sich drei Zero-Trust-Stufen mit weiter steigenden Security-Maßnahmen und -Diensten an. ESET PROTECT ist bei allen ESET-Fachhändlern in Österreich verfügbar. ■

www.eset.at



ESET Deutschland GmbH
 Matthias Malcher
 Senior Territory Manager Austria
matthias.malcher@ eset.at
www.eset.at

Anzeige

HARDWARE-LÖSUNGEN FÜR M2M & IOT

Alles spricht von Digitalisierung, Industrie 4.0, Internet of Things (IoT) oder M2M. BellEquip hat sich auf den Handel von Hardwarekomponenten spezialisiert, die die Umsetzung dieser Trends erst möglich machen.

Unter dem Slogan „Technik, die verbindet“, agiert das Unternehmen BellEquip seit der Gründung 2005 als erfolgreicher Lieferant von Lösungen für den effizienten und sicheren Betrieb elektronischer Anwendungen und entwickelte sich vor allem zu einem Spezialisten für M2M-Kommunikation und das Trendthema IoT. Das Zwertler Unternehmen zählt zu den österreichischen Marktführern, wenn es um Hardwarelösungen für IT/Serverraum, Elektrotechnik, Industrie und Automation geht. 2020 war für BellEquip ein besonders herausforderndes Jahr, das mit seinen Anforderungen an Themen wie Homeoffice oder Remote-Management aufzeigte, wie wichtig die „Technik, die verbindet“, ist. Zugleich entwi-



ckeln sich neue Technologien wie z.B. 5G oder die Low-Power-Drahtloslösungen LoRa und NB-IoT rasant weiter und bieten viele neue Möglichkeiten. Dazu Firmengründer Martin Hinterlehner: „Für uns ist diese Dynamik aus der Digitalisierung zugleich Ansporn dafür, die vielen innovativen Lösungen unserer ausgezeichneten Hersteller auch 2021 unseren Kunden aktiv zu präsentieren.“

„Unser Ziel ist es, auf Basis unseres umfassenden Angebots und großen Know-hows an ‚Technik, die verbindet‘, gemeinsam mit dem Kunden die besten

Lösungen zu finden, um deren Anwendungen zukunftsfähig, sicher und höchst verfügbar zu machen.“



**DI (FH) Günther Lugauer,
Geschäftsführer BellEquip**

WALDVIERTLER BERATUNG UND SUPPORT

Dass das Waldviertler Unternehmen Profi für infrastrukturelle Lösungen zur Sicherheit und Verfügbarkeit von elektronischen Anwendungen ist, zeigt das große Portfolio mit rund 5.000 Konnektivitätslösungen und davon mehr als 1.000 Geräten prompt ab Lager Zwertl verfügbar. Als kompetenter Systemanbieter setzt BellEquip in Vertrieb und Back-Office auf persönliche Beratung. ■



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



BellEquip

Technik, die verbindet!

M2M ROUTER, IOT & ANTENNEN

KVM & AUDIO/VIDEO SIGNALVERTEILUNG

USV, ENERGIEVERTEILUNG & -MESSUNG

UMGEBUNGSMONITORING, SENSORIK & IOT

INDUSTRIELLE NETZWERKTECHNIK & WLAN

TECHNIK, SERVICE, SUPPORT & RMA

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



Mehr als 1.000 Geräte auf
Lager prompt verfügbar!

 www.bellequip.at

GRUNDLAGEN SCHAFFEN

Die Lockdowns haben da und dort Schwachstellen aufgezeigt, die behoben werden müssen, wenn Unternehmen digital richtig durchstarten wollen. Über dieses und andere Themen haben wir mit Johann Martin Schachner, CEO von Atos Österreich, gesprochen.

Johann Martin Schachner ist langjähriger CEO von Atos Österreich mit viel IT-Erfahrung. NEW BUSINESS hat ihn unter anderem nach seiner Einschätzung aktueller IT-Trends gefragt, aber auch zu der jüngsten Übernahme von SEC Consult durch Atos oder zum Einfluss der Corona-Krise auf den Stellenwert der IT interviewt.

HERR SCHACHNER, ATOS BESCHÄFTIGT SICH MIT VIELFÄLTIGEN IKT-THEMEN. LÄSST SICH VORHERSAGEN, WELCHE ENTWICKLUNGEN IN DER KOMMENDEN ZEIT DEN MEISTEN EINFLUSS AUF UNTERNEHMEN HABEN WERDEN?

Viele Unternehmen und Institutionen haben es inzwischen zwar geschafft, Kundinnen und Kunden sowie Bürgerinnen und Bürgern moderne, digitale Lösungen und Services wie etwa Apps oder elektronische Signaturen anzubieten. Während der Lockdowns beziehungsweise angesichts der erfolgreichen Verbreitung von Remote-Working haben sie aber festgestellt, dass die Prozesse im eigenen Haus alles andere als effizient ablaufen und nicht für digitales mobiles Arbeiten ausgerichtet sind. Denn es reicht nicht, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit mobilen Endgeräten auszustatten – das funktioniert relativ rasch. Aber wenn die Unternehmensprozesse dahinter nicht für digitales Arbeiten abgebildet sind, weil die Applikationsplattformen nicht dafür ausgestattet sind, dann nützt auch die beste Infrastruktur nichts. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sitzen dann zu

Hause vor dem Notebook und können auf die zum Arbeiten notwendigen Systeme nicht zugreifen. Dieses Beispiel zeigt, dass oftmals erst noch bei den Basics in puncto IT begonnen werden muss, bevor große, disruptive Digitalisierungsprojekte in Angriff genommen werden können. Damit

„Was von dem einen oder anderen Unternehmen noch unterschätzt wird, sind nach wie vor die Aspekte Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung.“

**Johann Martin Schachner,
CEO Atos Österreich**





2

Oft müssen noch immer erst die IT-Basics in Angriff genommen werden, bevor große Digitalisierungsprojekte starten können.

werden sich viele Betriebe in der kommenden Zeit befassen müssen. Ähnliches gilt für Handelsbetriebe, die während der Lockdowns rasch eigene Webshops errichtet haben, mit teils unterschiedlich ausgereiften Logistikprozessen im Hintergrund. Zum großen Teil sind das Notlösungen, die während eines Lockdowns etwas Umsatz generieren, aber keine dauerhafte Digitalisierung. Als Alternative bieten sich Plattformen, wie etwa die bekannten Essenslieferanten, an, die ihren Kunden die Logistik bereits als Gesamtangebot zur Verfügung stellen. Solche Plattformen werden zukünftig immer wichtiger werden, da sie auch kleinen Anbietern den Zugang zu großen Märkten ermöglichen.

GIBT ES IHRER EINSCHÄTZUNG NACH EINE ENTWICKLUNG ODER TECHNOLOGIE, DIE VIEL POTENZIAL HAT, ABER VON VIELEN UNTERSCHÄTZT WIRD?

Tatsächlich hat der Bereich der Automatisierung ein enormes Potenzial für so gut wie jedes

Unternehmen – auch wenn dies auf den ersten Blick nicht besonders spannend klingen mag. Allerdings kann durch die Automatisierung von Routinetätigkeiten, manuellen, mühsamen und fehleranfälligen Prozessen und Workflows sowie von repetitiven Kundenanfragen, die zum Teil auch Systembrüche aufweisen, ein rascher Return on Investment erreicht werden. So werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter etwa mithilfe von KI und Chatbots entlastet, sodass sie sich auf das eigentliche Business fokussieren können. Zudem können einzelne Abläufe so besser nachverfolgt werden. Die Einsatzmöglichkeiten sind überaus vielfältig, und die Entwicklung und Implementierung dieser Lösungen können zügig umgesetzt werden. Jedes Unternehmen, mit dem wir über Automatisierung sprechen, hat sofort eine Reihe von Ideen, wie diese ihnen den Alltag erleichtern kann. Was von dem einen oder anderen Unternehmen noch unterschätzt wird, sind nach wie vor die Aspekte Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung.

Fotos: Atos (1), Gerd Altmann/Pixabay (2)



Themen wie Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung werden laut Schachner trotz ihrer Wichtigkeit von vielen Unternehmen noch unterschätzt.

Dabei hängt ihr wirtschaftliches Fortbestehen in hohem Maße damit zusammen. Denn schon heute wenden sich KonsumentInnen, MitarbeiterInnen und potenzielle BewerberInnen zusehends von Firmen ab, die keine klimafreundlichen Produkte und Services anbieten oder gar umweltschädlich agieren. Zudem werden sich am Markt immer weniger GeschäftspartnerInnen finden lassen, die mit nicht-klimafreundlichen Betrieben kooperieren – dasselbe gilt auch für öffentliche Ausschreibungen und Förderungen, die zunehmend ökologische Aspekte berücksichtigen.

Mithilfe neuer Technologien können Ökologie und Wirtschaftlichkeit jedoch gut miteinander vereinbart werden, etwa durch die Entwicklung CO₂-neutraler Produkte oder die Etablierung einer Kreislaufwirtschaft. Daher rate ich Betrieben, die gerade jetzt im Zuge der Krise ihre Strategie und Ausrichtung überdenken, Dekarbonisierung und Digitalisierung in ihre Pläne zu integrieren. Wir von Atos können diese Unternehmen bei der Evaluierung und Gestaltung einer CO₂-neutralen IT sowie entsprechender Unternehmensprozesse beraten und unterstützen. Wir selbst haben es uns daher zum Ziel gesetzt, eine Vorreiterrolle bei der Dekarbonisierung einzunehmen und bis 2035 Netto-null-Kohlenstoffemissionen zu erreichen – ein Datum, das 15 Jahre vor dem ehrgeizigen Ziel des Pariser UN-Klimaabkommens liegt. Atos wird bereits seit mehreren Jahren in Folge im Dow Jones

Sustainability Index als das weltweit nachhaltigste Unternehmen seiner Branche gelistet und nimmt damit den ersten Platz unter 65 anderen globalen IT-Unternehmen ein.

KÜRZLICH WURDE DIE ÜBERNAHME DES IN ÖSTERREICH GEGRÜNDETEN CYBERSECURITY-BERATUNGSUNTERNEHMENS SEC CONSULT DURCH ATOS ABGESCHLOSSEN.

WIE KAM ES ZU DIESEM DEAL?

Wir haben bereits in der Vergangenheit mit SEC Consult zusammengearbeitet, sowohl in gemeinsamen Kundenprojekten als auch bei der Überprüfung unserer eigenen Systeme. Unser Ziel ist es, unser Cybersecurity-Portfolio laufend auszubauen, da im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung aller Wirtschaftszweige auch die Nachfrage danach beziehungsweise der Bedarf daran kontinuierlich wächst. Die Lösungen von SEC Consult sind daher eine optimale Erweiterung unserer Kompetenzen und Angebote. Die Akquisition wurde federführend aus Österreich beziehungsweise der DACH-Region initiiert und vorangetrieben – da SEC Consult auch international tätig ist, war schließlich auch die Atos-Gruppe daran beteiligt.

WELCHEN BEITRAG LIEFERT SEC CONSULT ZUM ATOS-PORTFOLIO?

Besonders attraktiv für uns und unsere Kunden ist SEC Consults Expertise im Bereich spezifischer Sicherheitstest, etwa sogenannter Penetration-Tests, mithilfe derer Produkte, Software sowie auch gesamte Firmennetzwerke auf mögliche Cybersecurity-Risiken getestet werden. Unter anderem treten die ExpertInnen von SEC Consult in sogenannten Red Teams gegen die Bedrohung aus dem Cyberspace an, indem sie im Rahmen einer Angriffssimulation in die Rolle von HackerInnen schlüpfen und in einem strategisch geplanten und gut überwachten Vorgehen schonungslos Schwachstellen und Sicherheitslücken aufdecken. Die Red Teams berück-

sichtigen dabei neben technischen insbesondere auch menschliche und physische Sicherheitsfaktoren, etwa das Verbinden von externen, ungeprüften Geräten mit dem Firmennetzwerk, den Diebstahl von Firmenlaptops oder auch den Zugang nicht autorisierter Personen zu sensiblen Räumlichkeiten.

HATTE DIE CORONA-PANDEMIE GROSSEN EINFLUSS AUF DIE MITTEL- BIS LANG-FRISTIGEN IT-PLÄNE DER UNTERNEHMEN?

Grundsätzlich wird die Krise eine Beschleunigung der digitalen Transformation bewirkt haben. Das bedeutet aber nicht, dass alle Unternehmen nach der Pandemie das Maximum an Digitalisierung erreicht haben werden – zumal dies ohnehin ein fortwährender Prozess ist. Was wir am häufigsten gesehen haben, war, dass viele geplante IT-Projekte gestoppt und unter Einbeziehung der Erfahrungen der letzten Monate einem Review unterzogen wurden. Die Unternehmen beschäftigen sich jetzt intensiv mit der Frage, wie sie Technologie besser beziehungsweise wirklich sinnvoll in ihre Produkte, Services und Prozesse integrieren können. Jetzt werden diese Projekte mit einem völlig anderen Ansatz als noch vor einem Jahr und mit einer enormen Dynamik umgesetzt.

DENKEN SIE, DASS SICH DURCH DIE EREIGNISSE DER VERGANGENEN MONATE DER STELLENWERT DER IT-ABTEILUNGEN IN DEN UNTERNEHMEN VERÄNDERT HAT?

Vielleicht sollte man hier zwischen IT und Abteilung differenzieren: Die IT als Branche hat unbestritten an Bedeutung gewonnen. Wir konnten während der Krise sehr gut beobachten, wie schwer sich jene Unternehmen getan haben, die sich mit neuen Technologien oder auch vermeintlich simplen Aspekten wie E-Commerce bislang kaum oder gar nicht beschäftigt haben. Andererseits konnten digital native Unternehmen sogar ein Umsatzwach-

tum verzeichnen. Dasselbe gilt für Betriebe und Institutionen, denen es sehr schwergefallen ist, ihren MitarbeiterInnen die notwendige Ausstattung fürs Remote-Working zur Verfügung zu stellen, während andere nahezu ungehindert von zu Hause weiterarbeiten konnten. Insgesamt haben wir also gesehen, dass das Aufrechterhalten von Wirtschaft und Gesellschaft ohne die IT kaum möglich gewesen wäre. Ob diese Erkenntnis auch die Abteilung als solche aufwertet, ist schwer zu sagen. Denn wir erleben bei unseren Kunden immer häufiger, dass Innovations- oder Modernisierungsimpulse aus den anderen Fachabteilungen kommen, weil diese den dahinterstehenden Business-Nutzen erkennen, Trends beim Wettbewerb beobachten oder schlicht ein „Problem“ in ihren täglichen Abläufen lösen wollen. Idealerweise werden solche Lösungen gemeinsam mit der IT-Abteilung entwickelt, damit Effizienz, User-Experience und Business Hand in Hand gehen. ■

INFO-BOX

Zur Person

Johann Schachner wurde in Scheibbs geboren und ist in Lunz am See aufgewachsen. Er hat Nachrichtentechnik und Elektronik an der HTBLuVA St. Pölten abgeschlossen und Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Bank- und Börsenwesen in Deutschland studiert. 1990 erfolgte sein Berufseinstieg bei Siemens in die Programm- und Systementwicklung. Nach einigen Stationen im In- und Ausland übernahm er diverse Verantwortungsbereiche im Rahmen des Projekt- und Outsourcing-Geschäfts der Siemens Business Services und später Siemens IT Services in der Region Zentral- und Südosteuropa. Sein Berufsweg führte ihn nach Budapest, Kairo, Frankfurt, Mannheim, Karlsruhe, Danzig und London. Sein Einstieg bei Atos erfolgte im Jahr 2011, seit 2013 ist er CEO von Atos Österreich.

BUSINESS-SOFTWARE FÜR KMU

Die Firma Schweighofer Manager-Software GmbH wurde 1989 gegründet. Insgesamt sind 35 Mitarbeiter an den Standorten Tumeltsham bei Ried im Innkreis, Wien und Neuhaus am Inn in Deutschland tätig.

Eine umfangreiche und ausgereifte Softwarepalette aus den Bereichen Rechnungswesen, Auftragsbearbeitung, Lohnverrechnung, Zeiterfassung, Hausverwaltung, Finanzmathematik sowie interessante Onlineprodukte bilden die Basis für einen erfolgreichen Einsatz beim Kunden. Je nach Anforderung können jederzeit zusätzliche Arbeitsplätze gewählt oder ergänzende Produkte bezogen werden.

DI (FH) Florian Schweighofer, seit 2011 als Geschäftsführer tätig, erklärt: „Ergänzend zu unseren Leadprodukten in der Lohnverrechnung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung bieten wir Basisschulungen bzw. Schulungen für Fortgeschrittene und interessante Spezialseminare an. Abgerundet wird unser Schulungssystem durch das Angebot von kostengünstigen Individualschulungen beim Kunden vor Ort. Eine wei-

tere wichtige Unterstützung erhalten Kunden durch unseren erfahrenen Support.“

DAS NEUE LEADPRODUKT UNTERNEHMER

Ausgelöst durch die Verschärfung im Umgang mit Barmitteln gestaltete das Programmiererteam von Schweighofer das Softwarepaket UNTERNEHMER komplett neu und orientierte sich dabei an sehr innovativen und wegweisenden Vorgaben. Inhaltlich beeinflusst wurde das Projekt durch die langjährige Erfahrung des Teams im ERP-Bereich. Der UNTERNEHMER zeichnet sich vor allem durch folgende Features aus: Der umfangreiche Standard kann aufgrund des flexiblen Aufbaus sehr einfach und schnell an die speziellen Bedürfnisse eines Unternehmens angepasst werden. Sämtliche Ausdrücke, Bildschirmmasken und Tabellen können ohne Programmierung individualisiert werden. Über das integrierte CRM



Die Zentrale der Firma in Tumeltsham



Geschäftsführer
DI (FH) Florian Schweighofer

kann jederzeit auf alle Informationen von Kunden sowie von Lieferanten zugegriffen werden. Auch Termine, Aufgaben und Dokumente können integriert, verwaltet und verknüpft werden. Bei Artikeln stehen beliebig viele Preislisten zur Verfügung. Die Überleitung von Belegen wie z. B. ein Angebot in einen Auftrag kann ein- wie verkaufsseitig erledigt werden. Mit dem Modul „Barverkauf“ können Bargeschäfte konform der ab April 2017 gültigen Rechtslage durchgeführt werden. Neben zahlreichen Auswertungsmöglichkeiten kann optional auch das Thema Buchhaltung (entweder als EA-Rechnung oder doppelte Buchhaltung) abgewickelt werden. Eine vollständige Aufstellung des Funktionsumfangs des UNTERNEHMERS erhalten Sie auf der Homepage. ■

www.schweighofer.com

SCHWEIGHOFER
Manager-Software

INFO-BOX

Kundenecho

Einer von vielen neu gewonnen Kunden ist die Firma SMT – Setzer Messtechnik aus Niederösterreich. Werner Hessler von SMT: „Neben der klassischen Lagerführung ist für uns ein wesentliches Kriterium, dass die Artikel über die Seriennummer geführt werden können. Es ist für uns auch von Vorteil, dass die Software neben einer eigenen Buchhaltung auch über eine Schnittstelle zu den gängigsten Buchhaltungsprogrammen verfügt. Großen Wert legen wir auch auf eine gewisse Flexibilität, wie sie sonst nur bei großen Datenbankanbietern möglich ist. Dies allerdings nur zu wesentlich höheren Anschaffungskosten. Ein weiteres Kriterium ist, dass wir sämtliche Formulare, Auswertungen, Statistiken selbst im Hause erstellen und individuell anpassen können. Heute erfolgt die gesamte Auftragsabwicklung vom Angebot bis zur Faktura, Bestellwesen, Kunden, Ansprechpartner, Lieferanten, CRM, Artikel und die Preispflege über die Software. Die Qualität des Supports ist ebenfalls sehr positiv zu erwähnen!“

Schweighofer Manager-Software GmbH

4911 Tumeltsham, Hannesgrub Nord 30
Tel.: +43/7752/810 40
Fax: +43/7752/810 40-480
manager.software@schweighofer.com
www.schweighofer.com

CHEFSACHE IT-SECURITY

Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der WKÖ-Bundessparte Information und Consulting, gibt im Interview Tipps für mehr Cybersicherheit.

Seit vergangenem Sommer hat die Bundessparte Information und Consulting (BSIC) in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) mit Angelika Sery-Froschauer eine neue Obfrau. Die Oberösterreicherin vertritt mit ihrem Team die Interessen der rund 130.000 wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen der Bundessparte.

GIBT ES GEFAHREN IN DER IT-SECURITY, DIE GERADE IN DER AKTUELLEN LAGE – PANDEMIE UND MITARBEITER IM HOMEOFFICE – BESONDERE BRISANZ HABEN?

Ja, zweifellos. Durch die Covid-19-Pandemie ist es zu einem gewaltigen Digitalisierungsschub gekommen. So ist der Anteil der Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen im Homeoffice auf dem Höhepunkt der Krise von zehn Prozent auf 40 Prozent gestiegen. (Quelle: Leitfaden – Entwicklung von organisatorischen Spielregeln für mobiles Arbeiten und ihre nachhaltige Implementierung; Bundesministerium für Arbeit). Dies führt im Sicherheitsbereich zu ganz neuen Herausforderungen. Wir sehen hier in den letzten Monaten einen dramatischen Anstieg im Bereich Cybercrime, insbesondere im gesamten

Unternehmensbereich. Ein-Personen-Unternehmen sind leider ebenso betroffen wie große Unternehmen, die oft Opfer von penibel geplanten, ganz gezielten Angriffen sind.

Speziell durch das Arbeiten im Homeoffice entstehen ganz neue Sicherheitslücken, derer sich die Unternehmen oder MitarbeiterInnen – im Gegensatz zu den Cyberkriminellen! – oft gar nicht bewusst sind. Ganz wichtig ist, dass der Zugriff auf das Unternehmensnetzwerk ausschließlich über eine sichere Verbindung (mittels Virtual Private Network, VPN) erfolgt. Ein großes Problem ist auch, dass Geräte mit Schadsoftware wie Trojanern, Viren oder Würmern infiziert werden. Dies kann beispielsweise durch das Surfen auf unsicheren Websites oder das Herunterladen von nicht überprüfter Software erfolgen. Typisch sind auch Spam-Mails,



KommR Mag.a Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting

Phishing- oder Social-Engineering-Angriffen. Wichtig ist, dass die technischen Sicherheitslösungen (z. B. Mehrfaktorauthentifizierung für die Nutzung von Diensten) eingerichtet werden und die MitarbeiterInnen die Sicherheitsvorkehrungen kennen und einhalten.

WIE IDENTIFIZIERT MAN DIE EIGENEN SCHWÄCHEN IN DER IT-SICHERHEIT?

Es bedarf hier eines echten Risikomanagements. Ich muss meine Unternehmenswerte im IT-Bereich (IT-Systeme wie Server, PCs, Smartphones, Software und Lizenzen, Daten, personelle Ressourcen etc.) erheben und je nach Schutzbedarf klassifizieren. Dann schaue ich mir Schwachstellen und Bedrohungen an. Typische Bedrohungen wären etwa technische Probleme wie Hardware- oder Netzwerkausfälle, organisatorische Mängel wie fehlende Sicherheitsrichtlinien, ungeklärte Zuständigkeiten oder auch Bedrohungen durch kriminelle Handlungen (Datendiebstahl etc.) oder höhere Gewalt, aber auch fahrlässiges Benutzerverhalten (z. B. Bedienungsfehler, Nichtbeachtung von Sicherheitsmaßnahmen). Erst nach einer Risikoabwägung kann ich in die Planung und Umsetzung von Sicherheitsmaßnahmen – natürlich unter Abwägung von Kosten und Nutzen – gehen. Ein Resultat könnte beispielsweise sein, regelmäßige Mitarbeiterschulungen durchzuführen oder in technische Infrastruktur (z. B. Firewall, Verschlüsselung) zu investieren.

WELCHE MASSNAHMEN WERDEN BESONDERS OFT VERNACHLÄSSIGT?

Eine der wichtigsten Maßnahmen ist, dass die Daten im Unternehmen ordentlich gesichert sind. Datenverlust kann sehr schnell gehen. Schon ein Hardwaredefekt oder das Öffnen eines Anhangs mit einem Verschlüsselungstrojaner in einem Mail kann dafür ausreichen. Die Wiederherstellung von Daten ist – wenn überhaupt möglich – oft sehr zeitintensiv und teuer.

Wenn es sich um personenbezogene Daten Dritter handelt, drohen überdies rechtliche Konsequenzen.

Eine auf das Unternehmen angepasste Datensicherungsstrategie und eine funktionsfähige Rücksicherung sind daher absolut notwendig. Datensicherungsmaßnahmen müssen nicht viel kosten und können so weit automatisiert werden, dass diese nicht zur Last, sondern zum Auffangnetz bei Problemen werden.

KANN MAN ALS UNTERNEHMEN OHNE EIGENE CYBERSECURITY-SPEZIALISTEN SELBST FÜR SEINE SICHERHEIT SORGEN?

Cybersicherheit ist auf jeden Fall „Chefsache“. Das heißt, das Management muss sich überlegen, wie hoch das Risiko ist und welche Ressourcen (personell und finanziell) zur Verfügung gestellt werden müssen. Laut Datenschutzgrundverordnung ist jedes Unternehmen verpflichtet, technische und organisatorische Sicherheitsmaßnahmen zu setzen, um personenbezogene Daten zu schützen. Es liegt auf der Hand, dass diese Maßnahmen im eigenen Interesse für alle betriebsinternen Daten gelten sollten. Falls es nicht in der Kernkompetenz des Unternehmens liegt oder Unternehmen nicht die (personellen) Ressourcen haben, um IT-Sicherheit zu gewährleisten, raten wir dringend dazu, professionelle Experten in Anspruch zu nehmen.

WO KANN MAN SICH HILFE HOLEN?

Auf unserer Website www.it-safe.at finden Sie Informationen rund um das Thema Cybersicherheit (Onlineratgeber, Sicherheitshandbücher, Erklärvideos usw.). IT-Security-Experten finden Sie im UBIT Firmen A–Z. Wenn Unternehmen Opfer eines Cybercrime-Angriffs wurden, erhalten sie rund um die Uhr bei der Cybersecurity-Hotline der Wirtschaftskammern unter 0800 888 133 rasche telefonische Erstinformation und Notfallhilfe. ■

MIT 7 TIPPS STEIGERN SIE DIE CYBERSICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

Steigern Sie mit einigen grundlegenden Vorkehrungen gezielt die IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen und zeigen damit Cyberkriminellen, die die aktuelle Situation gnadenlos ausnutzen wollen, die kalte Schulter!

Die Digitalisierung hat sich durch die Covid-Krise in allen Bereichen rasant beschleunigt. Voraussetzung für die Nutzung moderner Technologien ist, dass wir diesen vertrauen können. Cybersicherheit ist damit für Unternehmen jeder Branche und jeder Größe zur unabdingbaren Voraussetzung für langfristigen Erfolg geworden. Betrachten Sie Cybersicherheit als Teil Ihrer Unternehmensstrategie.

7 TIPPS, UM IHR UNTERNEHMEN CYBERSICHERER ZU MACHEN

- **Tipp 1:** Managen Sie Ihre Cyberrisiken! Machen Sie – auch in Krisenzeiten – regelmäßig Bestandsaufnahmen der Bedrohungslage Ihres Unternehmens und setzen Sie entsprechende Schutzmaßnahmen um.
- **Tipp 2:** Sichern Sie Ihre Daten! Machen Sie regelmäßig Sicherungskopien und testen Sie diese.
- **Tipp 3:** Spielen Sie Sicherheitsupdates schnellstmöglich ein!
- **Tipp 4:** Verwenden Sie unterschiedliche und sichere Passwörter!
- **Tipp 5:** Achten Sie bei mobilem Arbeiten auf eine sichere (VPN-)Verbindung und Mehrfaktorauthentifizierung!

- **Tipp 6:** Behandeln Sie unerwartete E-Mails, Anrufe oder Ähnliches mit gesunder Skepsis und halten Sie sich auf dem aktuellen Stand, wie Cyberkriminelle vorgehen.
- **Tipp 7:** Schulen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Auf www.it-safe.at finden Sie kostenlos viele praktische Tipps, Online-Ratgeber, Sicherheitshandbücher und Videos. Scheuen Sie sich nicht, bei Bedarf Hilfe von ExpertInnen in Anspruch zu nehmen. Im UBIT Firmen A-Z finden Sie IT-Security-ExpertInnen aus ganz Österreich. Warten Sie nicht, bis etwas passiert, sondern machen Sie Cybersicherheit jetzt zur Chefsache! ■

INFO-BOX

Bundessparte Information und Consulting

Die Bundessparte Information und Consulting vertritt die Interessen von rund 130.000 Unternehmen aus den Sektoren Information, Kommunikation und Consulting. Als Motor des Innovations- und Zukunftsstandorts Österreich tragen diese wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen mehr als 53 Mrd. Euro an Umsatzerlösen bei und beschäftigen 233.000 Arbeitnehmer.

Bundessparte Information und Consulting

Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
Tel.: +43/5/909 00-3175
ic@wko.at
<https://wko.at/ic>



Sergey Nivens/Shutterstock.com

IT-Sicherheit ist für jedes Unternehmen überlebenswichtig!

Mit der Initiative „it-safe.at“ bietet die WKÖ vor allem kleinen und mittleren Unternehmen Hilfestellung:

Nutzen Sie die kostenlosen Angebote von www.it-safe.at

- IT-Sicherheitshandbuch für kleine und mittlere Unternehmen
- IT-Sicherheitshandbuch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Online-Ratgeber Sicherheit am Smartphone
- Online-Ratgeber Schutz vor Ransomware (Erpressertrojanern)
- Online-Ratgeber it-safe
- Online-Ratgeber Datensicherung
- Erklärvideo Datensicherung
- Leitfaden technische und organisatorische Maßnahmen im Rahmen der DSGVO

Warten Sie nicht bis etwas passiert, sondern machen Sie IT-Sicherheit jetzt zur Chefsache!

it-safe.at

WKO 
INFORMATION · CONSULTING

ENGPÄSSE VS. IT-SECURITY

Qualifizierte Fachleute für Cybersicherheit sind in Unternehmen oft Mangelware. Das kann eine größere Bedrohung darstellen als die Kriminellen. Lucy Kerner von Red Hat erklärt, mit welchen Maßnahmen Unternehmen ihre Cyberabwehr stärken können.

Talentierte Mitarbeiter im Bereich Cybersicherheit sind schwer zu finden, teuer in der Personalbeschaffung und auch nicht so einfach zu halten. Die Corona-Pandemie hat den Fachkräftemangel noch einmal verschärft, da Unternehmen ihre Ressourcen darauf fokussiert haben, für ihre Mitarbeiter das Arbeiten von zu Hause aus zu ermöglichen oder erst von Grund auf neu aufzubauen. Proaktive Sicherheitsmaßnahmen wurden von vielen Unternehmen deshalb auf die lange Bank geschoben.

In einer vor der Pandemie durchgeführten Studie der (ISC)², einer internationalen, gemeinnützigen Mitgliedervereinigung für führende Persönlichkeiten im Bereich der Informationssicherheit, wird die Personallücke im Bereich Cybersicherheit allein in den USA auf fast 500.000 Mitarbeiter geschätzt. Aufbauend auf diesen Zahlen und Hochrechnungen zum aktuellen Personalbestand muss die Zahl der Mitarbeiter laut Verband um 62 Prozent wachsen, um den heutigen Anforderungen der US-Unternehmen gerecht zu werden. Ausgehend von einer geschätzten Belegschaft von 2,8 Millionen auf Basis der elf untersuchten Volkswirtschaften und einer globalen Lücke von rund vier Millionen geht die (ISC)² davon aus, dass die weltweite Mitarbeiterzahl sogar um 145 Prozent

steigen muss. In der Studie zugrunde liegenden Umfrage gaben die Teilnehmer an, dass der Mangel an qualifizierten, erfahrenen Mitarbeitern im Bereich Cybersicherheit ihre größte Sorge ist und sie einem großen Risiko aussetzt.

Die Forschungsarbeiten für den Bericht des Ponemon-Instituts über die Kosten eines Datenverlustes im Jahr 2020 begannen bereits Monate vor den weitreichenden Auswirkungen durch Covid-19 –

„Das Problem fehlender Ressourcen lässt sich nicht so einfach lösen, Unternehmen können aber unterschiedliche Maßnahmen ergreifen, die über das reine Hinzufügen weiterer Sicherheitsorgane hinausgehen und ihre Position bei der Cyberabwehr stärken.“

**Lucy Kerner, Security Evangelist
und Strategist bei Red Hat**



Vorfälle in der IT-Sicherheit bekämpft man am besten, bevor sie überhaupt passieren.

ergänzende Fragen zu den potenziellen Auswirkungen von Remote-Arbeitskräften aufgrund der Pandemie zeigen aber, dass 76 Prozent der Unternehmen davon ausgehen, dass Remote-Arbeit das Vorgehen bei einem potenziellen Datenverstoß erschweren wird. Die Studie des Ponemon-Instituts geht zudem davon aus, dass sich die durchschnittlichen Gesamtkosten für einen Datenverstoß auf rund 3,9 Millionen US-Dollar belaufen.

Deshalb ist es von entscheidender Bedeutung, einen Vorfall im Bereich der Cybersicherheit von vornherein zu verhindern. Das Problem fehlender Ressourcen lässt sich nicht so einfach lösen, Unternehmen können aber unterschiedliche Maßnahmen ergreifen, die über das reine

Hinzufügen weiterer Sicherheitsorgane hinausgehen und ihre Position bei der Cyberabwehr stärken.

INTERNE SICHERHEITSSCHULUNGEN UND ZERTIFIZIERUNGSPROGRAMME

Echte Cybersicherheit setzt einen kulturellen Wandel voraus. Jeder Mitarbeiter muss in einem gewissen Umfang Verantwortung übernehmen. Das bedeutet nicht, dass der Marketingchef ganz vorn an der Sicherheitsfront steht, aber jeder Mitarbeiter sollte an Sicherheitsschulungen und Zertifizierungsprogrammen teilnehmen. Es bedeutet auch nicht, eine Power-Point-Präsentation zu erstellen, diese den Mitarbeitern dann vorzulegen, damit sie ein Kästchen

Foto: Pete Linforth/Pixabay

ankreuzen. Vielmehr müssen Unternehmen sinnvolle Programme entwickeln, die die Mitarbeiter einbeziehen und ihnen helfen, die Cyber-sicherheitsbedrohungen und ihre eigene Rolle bei der Eindämmung zu verstehen.

AUSDEHNUNG DER SICHERHEIT AUF DAS KOMPLETTE UNTERNEHMEN

Wenn Sicherheit die Aufgabe aller ist, dürfen Cybersecurity-Ressourcen nicht auf die IT-Abteilung beschränkt sein. Unternehmen müssen über Möglichkeiten und Wege nachdenken, wie sie das Thema Sicherheit über die komplette Organisation ausdehnen können. So wie Security durch die wachsende DevSecOps-Bewegung in den Entwicklungsbereich vordringt, könnten Sicherheitsressourcen auch in andere Bereiche integriert werden. Dadurch wird nicht nur ein unternehmensweites Verständnis für Sicherheitsfragen entwickelt, sondern auch die Zusammenarbeit untereinander und die Möglichkeit, Sicherheit von Grund auf in Prozesse, Produkte und Dienstleistungen einzubauen, gefördert.

GRÜNDLICHE BESTANDSAUFNAHME DER SICHERHEITSTOOLS

Viele Unternehmen setzen veraltete Sicherheitslösungen ein, die zum Schutz von nicht mehr verwendeten Systemen entwickelt wurden und neue Technologien wie Cloud, Container oder Kubernetes nicht unterstützen. Darüber hinaus haben Unternehmen oft zu viele Tools im Einsatz, was zu Redundanzen und der Herausforderung führt, den Überblick zu behalten und die wachsende Anzahl zu verwalten. Zudem nutzen viele Unternehmen nicht die in bestehende Systeme integrierten Sicherheitsfeatures, ob nun Betriebssystem, Container-Plattform oder die vom Cloud-Anbieter bereitgestellten Werkzeuge. Eine gründliche Bestandsaufnahme der vorhandenen Sicherheitswerkzeuge zeigt, was wirklich benötigt wird und was nicht, um so den aktuellen Sicherheitsanforderungen gerecht zu werden.

EINFÜHRUNG EINER KONSISTENTEN AUTOMATISIERUNGSSTRATEGIE

Mit so vielen möglichen Einfallstoren, wie es sie inzwischen gibt, kann kein Mensch jemals jede





Dem Fachkräftemangel in der IT-Security kann entgegengetreten werden. Das erfordert aber umfassende Maßnahmen.

Sicherheitslücke schließen. Vielmehr werden mit der zunehmenden Komplexität von IT-Umgebungen auch die Security-Incidents, mit denen IT-Teams konfrontiert werden, immer komplexer. Eine konsistente Automatisierungsstrategie kann Unternehmen dabei helfen, Risiken zu minimieren, indem menschliche Fehler reduziert, Probleme behoben werden, schnell auf Sicherheitswarnungen reagiert wird und wiederholbare Security- und Compliance-Workflows entwickelt werden. Allerdings steht Automatisierung nicht für ein einzelnes oder mehrere Produkte. Unternehmen müssen vielmehr nach einem Ansatz suchen, der eine konsistente Automatisierungsstrategie über Anwendungsentwicklung, Infrastruktur, Sicherheitsab-

läufe usw. hinweg ermöglicht. Laut dem Bericht des Ponemon-Instituts können Unternehmen mit einer vollständig implementierten Automatisierung gegenüber Unternehmen ohne entsprechende Maßnahmen Einsparungen von durchschnittlich 3,6 Millionen US-Dollar bei den Gesamtkosten für einen Datenverstoß erzielen. Ist das Problem der Cybersicherheitsressourcen unlösbar? Nein. Es kann zwar – so ehrlich muss man sein – nicht vollständig behoben werden. Unternehmen können die Herausforderungen aber mit proaktiver Planung, strategischer Technologie-Implementierung und einer umfassenden, kontinuierlichen, engagierten Zusammenarbeit sowie Awareness-Trainings rund um Security effektiv angehen und bewältigen. ■

Lucy Kerner

ist Security Evangelist und Strategist bei Red Hat.
Nähere Informationen finden Sie unter www.redhat.com.



Fotos: Gerd Altmann/Pixabay (1+2), Red Hat (3)

VIEL MEHR ALS EIN DISTRIBUTOR

Der ITK-Distributor Ingram Micro beliefert seine Kunden aus einem Portfolio mit über 220.000 ITK-Produkten von mehr als 200 Herstellern. Zahlreiche Services komplettieren das Angebot des weltweiten One-Stop-Shops.

Ingram Micro GmbH bietet als führender Distributor von Informationstechnologie und Telekommunikation umfassende Technologie- und Logistikservices in Österreich. Der Großhändler setzt im One-Stop-Shop-Prinzip auf ein Portfolio mit über 220.000 ITK-Produkten von mehr als 200 Herstellern. Zusätzlich zur Logistik sind auch Finanzierungs-, Cloud-, Lifecycle-, Channel-Financing- und Cyber-Security-Services Teil des Angebots. Das Regional Distribution Center in Straubing ist als größtes ITK-Logistikzentrum Europas das Herzstück von Ingram Micro und bietet umfassende Supply-Chain-Solutions. Die Ingram Micro GmbH in Österreich am Standort Guglgasse, 1030 Wien, ist eine Tochtergesellschaft der Ingram Micro Inc. mit Sitz in Irvine, California, USA. Der Konzern ist mit Niederlassungen in 52 Ländern auf sechs Kontinenten vertreten und beliefert Kunden in über 160 Ländern.

ERFAHRENER EXECUTIVE MANAGING DIRECTOR ADOLF MARKONES

Seit dem 1. Jänner 2020 zeichnet Adolf Markones als Executive Managing Director für die Geschäftsaktivitäten der Ingram Micro GmbH in Österreich verantwortlich. Bereits seit September 2019 hatte er die kommissarische Leitung der österreichischen Landesgesellschaft von Ingram Micro inne. Markones berichtet direkt an Ferenc Lazar, Vice President und Chief Country Executive Central & Eastern Europe. Adolf

Markones begann seine Karriere bei Ingram Micro Österreich im Jahr 1999 als Sales Manager. 2001 wurde er zum Director Sales befördert und Mitglied der Geschäftsleitung. Im Jahr 2015 wurde sein Verantwortungsbereich auf das gesamte Volume-Geschäft in Österreich ausgeweitet.

INGRAM MICRO CLOUD – MORE AS A SERVICE

In den kommenden Monaten setzt Ingram Micro einen besonderen Fokus auf die Gebiete Cloud, Security und digitale Bildung. Ingram Micro Cloud™ sieht Cloud nicht nur als eine einzige Technologie, sondern als grundlegende Plattform, eine völlig neue Art des Geschäftsbetriebs aufzubauen und voranzutreiben. Durch die Nutzung der Ingram Micro Plattformen und des Ökosystems können Cloud-Service-Provider, Telekommunikationsunternehmen sowie Reseller rasch und unkompliziert in der Cloud transformieren und innerhalb weniger Minuten mit minimaler Investition den Betrieb aufnehmen. Das Portfolio von Ingram Micro umfasst geprüfte Sicherheit, Kommunikation und Zusammenarbeit, Geschäftsanwendungen, Cloud-Management-Services und Infrastrukturlösungen, die Kunden bei der Monetarisierung und Verwaltung des gesamten Lebenszyklus von Cloud- und Digital-Services, Infrastruktur- und IoT-Abonnements unterstützen.

Weitere Informationen unter

<https://www.ingrammicrocloud.com/at/de/>



Mit dem Headquarter in Wien werden mehr als 4.000 Fachhandelspartner österreichweit betreut.

Rechts: Adolf Markones, Executive Managing Director bei Ingram Micro Österreich

INGRAM MICRO SECURITY

Ingram Micro Security bietet vielfältige Services, um gemeinsam effektive, integrierte und skalierbare Sicherheitslösungen zu entwickeln. Das Angebot reicht von Schulungen und Beratungen in den Bereichen Schwachstellenmanagement und Pen-Testing bis hin zu Assessment-Services. Die Umsetzung erfolgt dabei mit zertifizierten Mitarbeitern und einem hauseigenen Data-Center in München. Im Fokus stehen vor allem Lösungen, die von einer klassischen Endpoint-Sicherung zur Cloud oder einer hybriden Absicherung führen. Damit wird bereits bei der Implementierung eine zukunftsorientierte und weiterentwickelbare IT-Infrastruktur sichergestellt.



EDUC8: DIE ZUKUNFT DIGITALER BILDUNG

Als ITK-Marktführer setzt sich Ingram Micro für die Verbesserung des digitalen Bildungssystems ein. Gemäß der Unternehmensphilosophie „Realize the Promise of Technology“ wurde die Initiative „EDUC8“ ins Leben gerufen, um Bildungseinrichtungen eine digitale Zukunft zu ermöglichen. Mit dem Programm werden Hersteller, EDV-Partner, IT-Verantwortliche und Bildungseinrichtungen vernetzt, um Synergien zu nutzen und das Bildungssystem für alle Schüler und Studenten zu verbessern. ■

Weitere Infos zur EDUC8-Initiative unter:

<https://at.ingrammicro.eu/educ8>

INGRAM MICRO[®]

Ingram Micro GmbH
Guglgasse 7-9
1030 Wien
Tel.: +43/1/408 15 43-0
office@ingrammicro.at
at.ingrammicro.eu

MEDIKAMENTE SIND KEINE ZUCKERL

Christoph Hoyer hat 2015 eine der ersten österreichischen Online-Apotheken gegründet, zusätzlich zu seiner „normalen Apotheke“. Dieses Business ist fordernder, als er gedacht hätte. Der sympathische Vollblut-Apotheker bereut es trotzdem nicht.

Rund 5 Jahre ist es her, dass Christoph Hoyer seiner Apotheke auch eine Dependance im Internet beschert hat – und sich selbst damit jede Menge zusätzlicher Arbeit. Doch er bereut nichts davon, wie der trotz aller Schwierigkeiten gut gelaunte Oberösterreicher im Gespräch mit NEW BUSINESS betont.

WAS HAT SIE DAZU BEWOGEN, EINE ONLINE-APOTHEKE ZU ERÖFFNEN? ES WAR IHNEN SICHER IM VORFELD BEWUSST, DASS DAS KEIN KINDERSPIEL WIRD.

Es war uns nicht bewusst, dass es SO schwer sein würde. Da wären schon alleine die Überprüfungen der AGES (Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit) zu nennen. Apotheken mit Fernabsatz, also Versandhandel, werden anders überprüft als „normale“ Apotheken. Wir müssen zusätzlich

ein Qualitätsmanagementsystem bereitstellen und werden von der AGES kontrolliert. Das hat man im stationären Bereich einer Apotheke nicht.

„Wenn man sich ein Auto oder eine Waschmaschine kauft, geht man in mehrere Geschäfte und holt Informationen ein, aber bei Medikamenten schluckt man einfach, was einem verschrieben wird und fragt nicht nach. Das finde ich komisch.“

Christoph Hoyer, Apotheker und Gründer von ApoMed.at

SIE WERDEN ALSO NOCH STRENGER ÜBERPRÜFT ALS STATIONÄRE APOTHEKEN?

Wir werden nicht anders überprüft. Jede stationäre Apotheke wird gleich überprüft. Wir sind auch an die Arzneimittel-Fälschungsrichtlinie angebunden (Anm.: ein EU-weites digitales Sicherheitssystem gegen gefälschte Arzneimittel), was ganz wichtig ist. Laut Schätzungen der WHO ist jedes zweite im Internet verkaufte Arzneimittel gefälscht. Zusätzlich gibt es aber wegen des Fernabsatzmarktes eine eigene Überprüfung durch die AGES.



**DA GEHT ES DANN UM DINGE, DIE DEN
VERSANDHANDEL BETREFFEN?**

Richtig. Es geht darum, wie die Prozesse abgewickelt werden, wie die Sicherheit gewährleistet wird, was dokumentiert wird, wie die Fortbildungen gemacht werden, usw.

WELCHEN BESONDEREN HERAUSFORDERUNGEN MUSS MAN ALS ONLINE-APOTHEKE IM E-COMMERCE BEGEGNEN - VERGLEICHEN MIT ANDEREN BRANCHEN?

Ich glaube, das ist ein Riesenunterschied. Medikamente sind keine Zuckerl. Das gilt eben auch

Foto: ApoMed



1

für rezeptfreie Medikamente, um die es hier ja geht. Rezeptpflichtige Arzneimittel darf man sowieso nicht versenden. Rezeptfreie Medikamente haben genauso Wechselwirkungen mit verschiedenen Therapien. Genau darum geht es. Ein Online-Shop kann niemals den Besuch in einer Apotheke ersetzen, das ist meine Einstellung. Aber man kann genauso eine telefonische Beratung anbieten. Bei uns geht im Gegensatz zu den Großen jede Bestellung durch die Hände von Fachpersonen, entweder Pharmazeuten, Apotheker oder Pharmazeutisch-kaufmännische Assistenten, die auch sonst in einer Apotheke arbeiten, und wir sind persönlich für Fragen und Beratungen erreichbar. So kann man seinen Kunden eine gewisse Sicherheit geben. Heutzutage fragt jeder Dr. Google, weiß dann natürlich sofort, welche Krankheit er hat, und nach der Selbstdiagnose macht er die Selbsttherapie und bestellt sich die Medikamente. Aber so einfach ist es leider nicht. Selbst die vermeintlich „einfachsten“ Medikamente wie zum Beispiel Kopfschmerztabletten haben einige Wechselwirkungen, auf die man aufpassen

muss. Beratung ist in diesem Bereich ganz wesentlich. Wenn man sich ein Auto oder eine Waschmaschine kauft, geht man in mehrere Geschäfte und holt Informationen ein, aber bei Medikamenten schluckt man einfach, was einem verschrieben wird und fragt nicht nach. Das finde ich komisch.

WIE SIEHT ES MIT REGELN UND GESETZEN AUS?

Uns werden im Vergleich zu den ausländischen Mitbietern sehr starke Werbebeschränkungen auferlegt. Um trotzdem auf dem Markt zu bleiben haben wir uns spezialisiert, vor allem auf die Sicherheit beim Einkauf, gewisse Nischenprodukte wie Phytopharmaka sowie auf die Regionalität und damit verbunden die Wertschöpfung in Österreich. Damit das Geld nicht ins Ausland wandert, sondern in Österreich bleibt. Die Millionen-Umsätze in unserem Bereich wandern zum Großteil ins Ausland. Das sind viele Arbeitsplätze und viele Steuern und das ist eigentlich nicht notwendig.

EINER ÖSTERREICHISCHEN APOTHEKE WERDEN HINDERNISSE IN DEN WEG GELEGT UND EIN AUSLÄNDISCHES UNTERNEHMEN MACHT EINEN WEBSHOP MIT DEM LÄNDERKÜRZEL .AT UND DARF FÜR ALLES WERBEN?

Genau. Ein niederländisches, deutsches oder litauisches Unternehmen zum Beispiel kann auch in Österreich werben, denn es unterliegt dann eben den niederländischen, deutschen oder litauischen Gesetzen und wir unterliegen den strengen österreichischen Gesetzen. Durch die EU ist das erlaubt, weil immer nur das nationale Gesetz zählt. Das ist kein fairer Wettbewerb. Wir dürfen nicht einmal wirklich dafür werben, dass es uns gibt. Die Apothekerkammer hat das verschlafen, lenkt erst jetzt langsam ein bisschen ein und hat erkannt, dass dadurch viel ins Ausland wandert. Das ist zwar sehr spät, aber besser spät als nie.

HAT AUCH DIE CORONA-KRISE ETWAS DAMIT ZU TUN, DASS DIE APOTHEKERKAMMER EINLENKT?

Corona beschleunigt das vielleicht ein bisschen, weil man dadurch gesehen hat, wie wichtig die Zustellung sein kann. Denn Apotheken dürfen nur dann zustellen, wenn sie den Fernabsatzmarkt bedienen, sprich, wenn sie eine Online-Apotheke haben. Davon gibt es nicht so viele. Es war also eigentlich nicht legal, dass solche Apotheken Menschen in Quarantäne beliefern. Das ist ein Wahnsinn. Warum soll eine Apotheke an einen Kunden, der in der Nähe wohnt und seine Wohnung nicht verlassen darf, nicht zustellen dürfen? Da greift man sich doch an den Kopf.

WAS SIND DENN IHRE WESENTLICHEN KRITIKPUNKTE AN DER APOTHEKERKAMMER IN DIESEM ZUSAMMENHANG?

Sie hat das Thema links liegen lassen und sich gar nicht darum gekümmert. Es gab auch keine Unterstützung für Apotheker, die in diesen Bereich einsteigen wollten. Wir bekommen



zum Beispiel Unterstützung bei Kontrollen durch den Amtsarzt, aber wenn die AGES eine Online-Apotheke kontrolliert, gibt es nichts. Es wurde auch nicht versucht, das Werbeverbot irgendwie zu erleichtern. Im Gegenteil! Die Apothekerkammer wollte keinen Online-Handel mit Medikamenten, weil es ihr zu gefährlich war. Auf dieser Linie sind sie immer geblieben. Rundherum war das aber schon im Gange und nicht mehr aufzuhalten. Man kann es nur siche-

„Man darf nicht denken: Jetzt gehe ich online und habe gleich ein Wahnsinns-Geschäft. Es geht alles Schritt für Schritt. Man muss Geduld zeigen, dran bleiben und darf sich nicht durch Rückschläge entmutigen lassen.“

Christoph Hoyer, Apotheker und Gründer von ApoMed.at

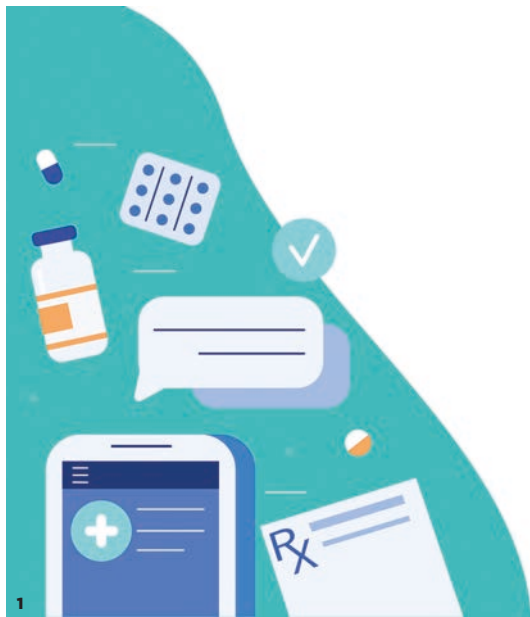
rer machen. Das soll auch so sein, aber man kann doch nicht einfach sagen, dass man da nicht mitmacht. Das geht heutzutage nicht mehr.

WIE HAT CORONA IHR ONLINE-GESCHÄFT VERÄNDERT?

Wir sprechen hier von einer Verdoppelung im Online-Geschäft und es gab vom ersten zum zweiten Lockdown sogar noch weiteres Wachstum.

HAT ES VIELLEICHT ETWAS DAMIT ZU TUN, DASS SICH DIE LEUTE DADURCH AN DEN ONLINE-EINKAUF GEWÖHNT HABEN?

Sie gewöhnen sich daran, es ist angenehmer, vielleicht hatte auch die Weihnachtszeit mit den Weihnachtsgeschenken ihren Anteil daran. Auch in der Apotheke findet man Weihnachtsgeschenke, zum Beispiel für die Oma. Mir kommt es auch so vor, als ob der Anteil an Senioren an unseren Kunden etwas zunimmt. Bei uns rufen auch immer wieder Leute an die



1

nachfragen, wie die Online-Bestellung funktioniert. Wir gehen dann mit ihnen gemeinsam die Bestellung Schritt für Schritt durch. Das macht sehr viel aus und wir bekommen immer sehr liebe Mails zurück.

SIE BIETEN EINEN GANZ BESONDEREN SERVICE. MAN KANN ONLINE BESTELLEN, MAN KANN ANRUFEN, MAN KANN SICH BERATEN LASSEN. ABER, UM ES IN DER SPRACHE DER START-UPS ZU SAGEN: DAS SKALIERT DOCH NICHT, ODER? WENN DIE NACHFRAGE PLÖTZLICH STEIGT, DANN REICHEN IHRE RESSOURCEN NICHT MEHR.

Wenn das von einem Tag auf den anderen käme, dann würden wir natürlich schwimmen. Wir haben ja auch ein Geschäft und die Beratungen sind während der Geschäftszeiten. Aber man kann Personal aufnehmen und so wie jetzt – wir wachsen schrittweise – weiter aufbauen. Wenn eine Explosion kommt, dann wird man das auch irgendwie bewältigen. Aber damit rechnen wir nicht. Wir sind sehr froh über unser schrittweises Wachstum im zweistelligen

Prozentbereich. Wir haben den Vorteil, dass wir Personal aufnehmen, das wir durch seine Ausbildung sowohl in der stationären Apotheke einsetzen können, als auch im Online-Handel. Das sind also keine verlorenen Ressourcen. Wenn einmal weniger los ist, dann haben wir einfach noch bessere Beratung und noch besseres Service in unserer stationären Apotheke. Das können wir gut jonglieren.

„Uns werden im Vergleich zu den ausländischen Mitanbietern sehr starke Werbebeschränkungen auferlegt.“

Christoph Hoyer, Apotheker und Gründer von ApoMed.at

DURCH DIE SCHWIERIGKEITEN, MIT DENEN SIE KONFRONTIERT SIND, MÜSSEN SIE SEHR FINDIG SEIN. HABEN SIE TIPPS FÜR ANDERE ONLINE-SHOPS, DIE VIELLEICHT MIT ÄHNLICHEN HINDERNISSEN ZU KÄMPFEN HABEN?

Wir haben viel gelernt und etwa bei der Wartung der Homepage und dem Ergänzen neuer Produkte im Online-Shop einen anderen Weg eingeschlagen. Wir haben immer mit Firmen zusammengearbeitet die uns erklären, wie zum Beispiel Google denkt, und haben uns alles selbst erarbeitet – wie wir unser Ranking verbessern beispielsweise. Damit wir selbst reagieren können. Das war uns sehr wichtig, sonst wird man abhängig. Natürlich braucht man Werbung und Marketing, aber beim Grundgerüst sollte man selbst wissen, wie es funktioniert, um agieren zu können. Es macht sehr viel aus, wie ein Produkt beschrieben wird und ins Netz gestellt wird. Auch darüber, wie die Werbung bei Google tickt, haben wir sehr viel gelernt. Man darf nicht denken: Jetzt gehe ich online und habe gleich ein Wahnsinns-Geschäft. Es geht alles Schritt für Schritt. Man muss Geduld

zeigen, dran bleiben und darf sich nicht durch Rückschläge entmutigen lassen.

WORAN ERKENNT MAN EINE ECHTE ÖSTERREICHISCHE ONLINE-APOTHEKE?

Es ist immer ratsam, einen Blick ins Impressum zu werfen. Es gibt ein bestimmtes Logo, das ist grün mit einem weißen Kreuz, wo auch immer eine Fahne mit der Nationalität, der diese Homepage angehört, zu sehen ist. Das kann natürlich gefälscht werden. Aber wenn man es anklickt führt ein Link zum Versandapothekenregister des Bundesamts für Sicherheit im Gesundheitswesen, wo alle österreichischen Online-Apotheken aufgelistet sind.

WIE KANN MAN SICH ALS KONSUMENT DAVOR SCHÜTZEN, AUF BETRÜGERISCHE, VERMEINTLICHE ONLINE-APOTHEKEN HEREINZUFALLEN?

Außer, dass man auf das Impressum und Logo achtet, kann man auch recherchieren, wo diese Apotheke ist und vielleicht sogar versuchen, dort anzurufen. Wenn man ein Produkt bezieht, muss man aufpassen. Wir sind an die Fälschungsrichtlinie gebunden. Ich scanne die Produkte und der Zentralcomputer sagt mir

dann, ob mit diesem Medikament alles in Ordnung ist und ob es registriert wurde. Als Kunde kann man darauf achten, ob die Verpackung anders aussieht, ob der Beipackzettel fehlt oder gespickt ist mit Rechtschreibfehlern, ob die Pillen verblistert sind oder lose, unterschiedlich groß sind oder verschiedene Farben haben. Wenn einem da etwas auffällt, sollte man das Medikament auf keinen Fall schlucken.

MIT IHREM HEUTIGEN WISSEN ÜBER DIE SCHWIERIGKEITEN UND DIE HÜRDEN: WÜRDEN SIE WIEDER EINE ONLINE-APOTHEKE AUFMACHEN?

Ja. (*lacht*) Ich bin von Herzen Apotheker. Ich mache das einfach gerne. Ich kann das nur schwer beschreiben. Es ist auch ein bisschen ein Hobby, es bietet einen anderen Ansatz, als das alltägliche Geschäft. Auch für meine Mitarbeiter ist es viel abwechslungsreicher, denn man beschäftigt sich auch mit anderen Dingen als bei einer klassischen Apotheke. So macht die Arbeit mehr Spaß. ■

INFO-BOX

Über ApoMed.at

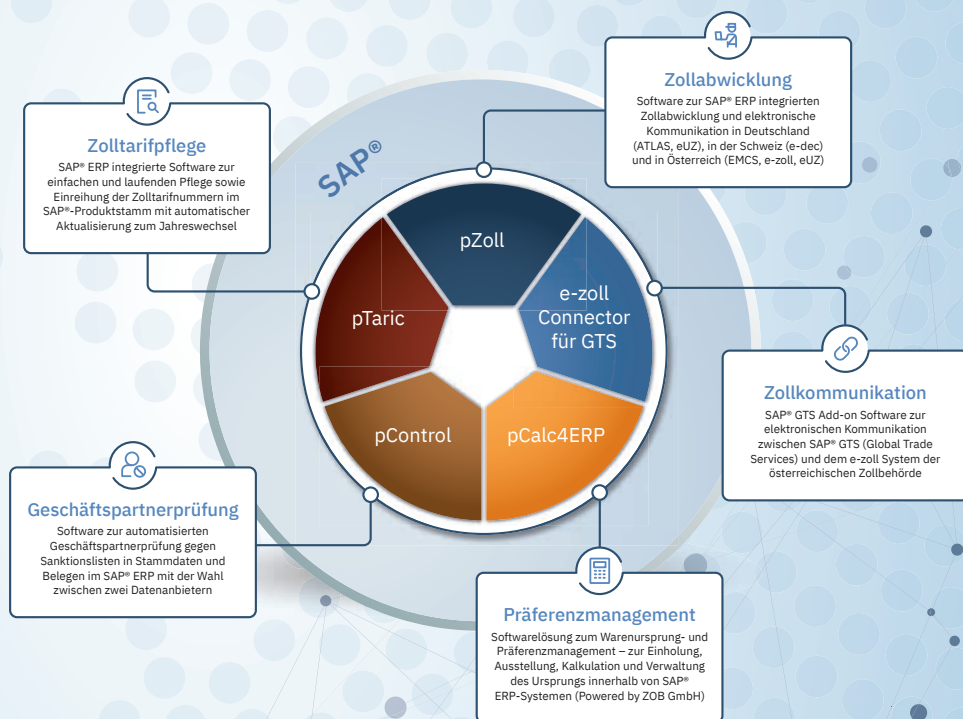
ApoMed.at wurde 2015 vom Schwertberger Apotheker Christoph Hoyer als eine der ersten österreichischen Online-Apotheken gegründet. Dabei werden Vorteile der Online-Welt, wie zeitliche und örtliche Flexibilität, mit bewährter österreichischer Beratungsqualität kombiniert. In Kooperation mit der stationären Christophorus Apotheke in Schwertberg können sich Online-Kunden auf Wunsch telefonisch (während der Öffnungszeiten) oder per Mail von qualifiziertem Fachpersonal beraten lassen. Mit fachkundiger Beratung und heimischem Qualitätsdenken möchte die echte österreichische Online-Apotheke der internationalen Konkurrenz, die den Markt derzeit dominiert, Paroli bieten.

www.apomed.at



2

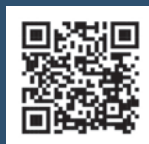
SAP® Add-ons für Zoll- und Außenhandelsmanagement



Ein einziges System in Ihrem Unternehmen!

Profitieren Sie von der nahtlosen Integration in Ihr SAP® System!

www.prodata.at



YouTube

prodata



Sie haben SAP® und Außenhandel?

Wir haben die Lösung!

SAP® Add-ons für Zoll- und Außenhandelsmanagement



WIR SIND SAP® SILVER PARTNER

Unser Unternehmen ist ein offizielles Mitglied
des SAP® Partner Edge Programm - Build.

VORHABEN FINANZIEREN

„Geld macht glücklich, wenn man rechtzeitig drauf schaut, dass man's hat, wenn man's braucht“, bläute die TV-Legende Josef Kirschner den Fernsehzuschauern schon in den fernen 1980er-Jahren im Rahmen einer Bausparwerbung ein.

Diese alte Weisheit hat aber nichts an Aktualität eingebüßt, sie gilt für Geschäftsführer junger IT-Start-ups ebenso wie für Entwicklungsleiter etablierter Unternehmen. Die Wege zum Ziel sind vielfältig, und zumeist umfasst die optimale Lösung ein Bündel an Maßnahmen.

LEICHT ERREICHBARE FRÜCHTE NICHT VERGESSEN

Es ist ratsam, sich zunächst mit Dingen zu beschäftigen, die sich im eigenen Einflussbereich befinden und rasch zu Ergebnissen führen. Das beginnt mit sehr profanen Dingen wie dem zeitnahen Inkasso von Forderungen. Keinesfalls sollte man darauf vergessen, die leicht erreichbaren Früchte zu pflücken: Es gibt Produkte und Leistungen, die weder neu noch innovativ noch besonders sexy sind, die aber hier und jetzt nachgefragt werden. Diese Produkte und Leistungen mögen innerhalb weniger Jahre obsolet werden, aber hier und jetzt kann man mit ihnen Geld verdienen. Oft ist es angebracht, am Geschäftsmodell zu schrauben: Software-as-a-Service-Modelle (SaaS-Modelle) z. B. haben zwar das Potenzial, nachhaltig Erträge zu generieren, falls die Einrichtung aber mit

Aufwand verbunden ist, sollte nicht auf entsprechende Einmalentgelte vergessen werden, weil sonst der Markterfolg kurzfristig zu erheblich negativen Cashflows führen kann.

Bei größeren Vorhaben wendet sich der Start-up-Unternehmer an Investoren, der Entwicklungsleiter eines etablierten Unternehmens hingegen an den Finanzchef. Investoren und Finanzchefs ticken grundsätzlich ähnlich, sie finanzieren am liebsten

„Unternehmensfinanzierung ist insgesamt dann doch komplexer als Bausparen, es reicht nicht, rechtzeitig zu starten, sondern man sollte sich auch überlegen, welche Instrumente man zu welchem Zeitpunkt und in welchem Ausmaß einsetzen will und könnte.“

**Mag. Christian Ebner, Gesellschafter
der Elpis Consulting GmbH**



Zuerst vor der eigenen Haustür kehren, bevor man an fremde Türen klopft. Bei scheinbar profanen Dingen im eigenen Einflussbereich sollte man den Anfang machen.

Vorhaben, die schnell, mit möglichst geringem Risiko möglichst hohe Gewinne nach sich ziehen. Der Entwicklungsleiter hat einen Vorteil: Der Weg zum Finanzchef ist typischerweise ein kurzer, und er bekommt normalerweise rasch ein Nein oder ein Ersuchen, vertiefte Grundlagen für eine Investitionsentscheidung zu liefern. Der Start-up-Unternehmer benötigt einen ausgefeilten Businessplan, um überhaupt einen Termin bei einem Investor zu bekommen, und er wird deutlich mehr als einen Termin benötigen. Erstens muss er mit einer Mehrzahl von Investoren sprechen, die von einer Vielzahl von Unternehmen umworben werden, und zweitens dauert der Beteiligungsprozess von der ersten

Kontaktaufnahme bis zum Geldfluss typischerweise fünf bis sechs Monate.

CROWDFUNDING GEWINNT AN BEDEUTUNG

In den letzten Jahren hat Crowdfunding an Bedeutung gewonnen. Crowdfunding ist vor allem deshalb attraktiv, weil man sich die langen und zähen Verhandlungen mit einem oder mehreren Investoren erspart, weil man sich an eine Vielzahl von kleinen Privatinvestoren wendet, die jeweils nur kleine Beträge investieren. Man erspart sich jedoch nicht die Erarbeitung von gesetzeskonformen Unterlagen (Kleininvestoren werden vom Gesetzgeber besonders geschützt), und wenn man viele Investoren erreichen will,

Foto: Qube's Pictures/Pixabay

dann braucht man die Marketing-Power von Crowdfunding-Plattformen, denn auch Kleininvestoren wollen überzeugt werden, und für Kleininvestoren ist der Verlust von kleineren Beträgen ähnlich ärgerlich wie der Verlust von größeren Beträgen für Großinvestoren. Tendenziell eignet sich Crowdfunding eher für Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle, die für auch für Kleininvestoren leicht verständlich sind. Hinsichtlich der Durchlaufzeit sind Crowdfunding-Finanzierungen in etwa mit Investorenfinanzierungen vergleichbar.

ÖFFENTLICHE HAND

Es gibt aber auch vielerlei „öffentliche Hände“ auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene, die Vorhaben unterstützen. Hierbei gibt es folgende Instrumente:

- nicht rückzahlbare Zuschüsse
- bedingte Zuschüsse (ein Rückfluss an die Förderstelle erfolgt nur bei Projekterfolg)
- Förderdarlehen (entweder die Förderstelle vergibt das Darlehen direkt, oder sie vergibt Garantien, die Banken als Sicherheit dienen, was zur Folge hat, dass die Unternehmer keine



1

Kreditsicherheiten aus der Privatsphäre wie z. B. Immobilien oder Wertpapiere beibringen müssen)

- eine Kombination aus nicht rückzahlbaren Zuschüssen und Förderdarlehen
- stille Beteiligungen (hierbei handelt es sich um eine Kombination aus Darlehen und Erfolgsbeteiligung)
- echte Beteiligungen (Fonds im öffentlichen Eigentum treten zuweilen auch als Investoren auf)

Die öffentliche Hand fördert unterschiedliche Dinge, insbesondere:

- Forschung und Entwicklung (z. B. im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer Produkte)
- Innovation (das Produkt oder die Dienstleistung ist zwar innovativ, die Produktentwicklung ist jedoch technisch besonders anspruchsvoll)

■ Investitionen

Die Investitionsförderung hat unterschiedliche Zielrichtungen, es werden besondere Expansionsvorhaben gefördert (z. B. Internationalisierung oder Digitalisierung) oder aber Investitionen ins



2



Es gibt verschiedene Wege, seine Ideen zu finanzieren. Es gilt zu entscheiden, welcher der richtige ist.

Anlagevermögen (z. B. neue Gebäude, Ausrüstungen, Maschinen), von denen man sich positive Effekte für den Wirtschaftsstandort, die Schaffung von Arbeitsplätzen und bestimmte Umwelteffekte erwartet.

Die meisten Förderanträge sind vor Projektbeginn zu stellen, eine Ausnahme bildet die steuerliche Forschungsprämie, bei dieser erhält man einen Zuschuss für die Ausgaben für Forschung und Entwicklung im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr, wobei der Antrag gestellt werden muss, bevor das Finanzamt den Körperschaftssteuerbescheid übermittelt. Typischerweise gehen je nach Förderantrag vom Beginn des Verfassens des Antrags bis zum Geldfluss drei bis fünf Monate ins Land.

Wenn eine Produktentwicklung von einer Förderstelle gefördert wird, erleichtert dies auch die Gespräche mit Investoren und dem Finanzchef.

Für den Finanzchef hat eine positive Förderzusage seitens einer Förderstelle zwei Vorteile: Erstens wurde das Vorhaben von externen technischen Experten geprüft und für gut befunden, und zweitens müssen infolge der Förderung weniger Eigenmittel seitens des Unternehmens fließen. Das senkt einerseits das Risiko und sorgt andererseits dafür, dass sich das Vorhaben schneller rechnet. Bei Investoren ist es ähnlich, wobei die Tatsache, dass der Investor wenig Geld in die Hand nehmen muss, auch zur Folge hat, dass der Unternehmer weniger Unternehmensanteile abgeben muss.

Unternehmensfinanzierung ist insgesamt dann doch komplexer als Bausparen, es reicht nicht, rechtzeitig zu starten, sondern man sollte sich auch überlegen, welche Instrumente man zu welchem Zeitpunkt und in welchem Ausmaß einsetzen will und könnte. ■

Mag. Christian Ebner
ist Finanzierungsexperte und Partner bei Elpis Consulting GmbH.
Nähere Informationen finden Sie unter www.elpis-consulting.at.



Fotos: Tumisu/Pixabay (1), Foxy/Pixabay (2), WK Wien/Lukas Lorenz (3)

ÜBERLEBENSSTRATEGIE

Warum sich Digitalisierungsmaßnahmen für Unternehmen heute mehr denn je auszahlen.

Digitalisierung im Turbomodus – im vergangenen Jahr wurde das von einem Tag auf den anderen zur Realität: Weite Teile der Bevölkerung mussten sich im Homeoffice auf die Schnelle mit digitalen Tools vertraut machen und mitunter gleichzeitig den Nachwuchs im Umgang mit Distance-Learning instruieren. Zum Auspowern pilgert man seitdem nicht mehr ins Fitnesscenter, sondern absolviert stattdessen Onlinetrainings im heimischen Wohnzimmer. Und wer des Selberkochens überdrüssig ist, ordert das Abendessen via App nach Hause. Das vergangene Jahr im Zeichen der Covid-19-Pandemie hat unseren gewohnten Alltag gehörig durcheinandergewirbelt und die Österreicherinnen und Österreicher nicht ganz freiwillig zu Digitalprofis gemacht. Die Akzeptanz gegenüber digitalen Technologien ist seitdem ordentlich gestiegen.

DIGITALER ALLTAG

Covid-19 erweist sich damit in allen Lebensbereichen und quer durch alle Branchen als Digitalisierungstreiber. Umso mehr, wenn Geschäfte, Lokale und Freizeiteinrichtungen durch immer wiederkehrende Lockdowns dazu gezwungen sind, geschlossen zu halten. Wer da als Unternehmen ausschließlich aufs stationäre Geschäft und bessere Zeiten hofft, hat in der gegenwärtigen Situation schlechte Karten und setzt damit seine Existenz aufs Spiel.

Unternehmen sehen sich unter Zugzwang, alternative Businessmodelle aus dem Boden zu stampfen, die unabhängig von den aktu-

ellen Umständen funktionieren. Diese finden sie im E-Commerce – laut einer aktuellen Statista-Studie verzeichnet der Bereich weltweit Zuwächse von rund zehn Prozent pro Jahr.

Das gilt sogar für Branchen mit besonders beratungsintensiven Produkten, die bisher fast ausschließlich über persönlichen Kontakt verkauft wurden. Selbst wer diverse Konsumgüter per Mausclick ordert und Bankgeschäfte digital erledigt, schreckte bislang oft davor zurück, Versicherungspolizen oder Mobilfunkverträge online abzuschließen und sich im Vorfeld nur virtuell beraten zu lassen. Was bis vor einem Jahr eine Sache für Early Adopters war, ist heute nichts weniger als eine Notwendigkeit. Schließlich haben wir uns mittlerweile daran gewöhnt, dass sich ein Großteil unseres Alltags im virtuellen Raum abspielt. Services und Dienstleistungen werden zunehmend digital in Anspruch genommen – und von vielen Kunden mittlerweile auch gefordert. Wer stationär den besten Service gewöhnt ist, erwartet diesen auch digital: jederzeit und überall.

Umso wichtiger ist es nun für Unternehmen, ihr Geschäftsmodell durch Digitalisierungsmaßnahmen nachhaltig abzusichern. Dass das ein wesentlicher Schritt ist, um wettbewerbsfähig zu bleiben, zeigte bereits der erste Lockdown im März vergangenen Jahres. Wer digital bereits gut aufgestellt war oder die Gunst der Stunde nutzte, um seine Digitalisierungsstrategie endlich umzusetzen, hatte gegenüber der Konkurrenz klar die Nase vorn. Unabhängig von äußeren



Geschäftsmodelle durch Digitalisierungsmaßnahmen nachhaltig abzusichern, ist ein wesentlicher Schritt, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Umständen können Firmen so deutlich schneller, flexibler und kundenfreundlicher agieren. Dafür reichen bereits wenige, effektive Maßnahmen.

SMART SOLUTION

Doch womit beginnen? Vertraut man auf die Expertise von Digitalisierungsprofis, zeigt sich, dass es keine „One fits all“-Lösung gibt. Damit die Digitalisierungsstrategie auch aufgeht, müssen die entsprechenden Tools je nach Unternehmen individuell zusammengestellt werden – etwa in der Automatisierung von Kundenprozessen, die einen wesentlichen Teil einer gelungenen Customer-Journey ausmachen. Diese soll nicht nur im persönlichen Kontakt so schnell, reibungslos und sicher wie möglich sein, sondern auch online mit diesen Assets überzeugen – vom Antrag bis zum Abschluss per

digitaler Signatur. Möglich wird das mit PHYON, der smarten Plattformlösung des Technologieanbieters CRIF, die sich ohne großen Aufwand in bestehende Systeme integrieren lässt. Dazu braucht es lediglich eine Schnittstelle zur PHYON Plattform, und schon können verschiedene digitale Services nach dem Baukastenprinzip entlang der gesamten Customer-Journey zusammengestellt und miteinander kombiniert werden – „Customization“ lautet das Zauberwort. Starten lässt sich bereits mit einer Anwendung, etwa mit Smart Advisor. Via Chat und Video kann so bei Produkten mit hohem Erklärungsbedarf mit Kunden interagiert werden. Selbst bei sensiblen Punkten in der Customer-Journey brauchen Kunden dank entsprechender Tools wie digitaler Ausweiserfassung, Identifikation des Antragstellers und auch elektronischer Signatur



PHYON, die smarte Plattformlösung des Technologieanbieters CRIF, lässt sich ohne großen Aufwand in bestehende Systeme integrieren.

keinen Schritt mehr in den Shop zu setzen. Und das alles natürlich ohne Medienbruch. Die Vorteile liegen auf der Hand: höhere Kundenbindung, die Erschließung neuer Kundengruppen, die sich stationär nur schwer erreichen lassen, und niedrigere Absprungraten entlang der Customer-Journey. Auch, wenn nach der Covid-19-Pandemie nach und nach ein Teil unseres gewohnten Alltags wiederkehren wird, eines ist sicher: Die Digitalisierung ist gekommen, um zu bleiben. ■

INFO-BOX

Über CRIF

CRIF ist ein weltweites Technologieunternehmen mit datenbasierten Lösungen für Identitäts-, Risikomanagement und Betrugsvermeidung. CRIF vereint das Beste aus beiden Welten: innovative Technologie mit bester Information und Analytics. Diese Lösungen schaffen den erfolgreichen Mehrwert und Vorsprung in der Digitalisierung der Customer-Journey.

www.crif.at



CRIF GmbH

Rothschildplatz 3/Top 3.06.B
1020 Wien
Tel.: +43/1/897 42 44-0
Fax: +43/1/897 42 44-833
info.at@crif.com, www.crif.at

FÜNF SCHLÜSSELSTUFEN

Ins Huawei Global Connectivity Index (GCI) gab es in diesem Jahr eine Neuerung: Das Unternehmen identifizierte fünf Schlüsselstufen der digitalen Transformation der Industrie.

Ein zentrales Ergebnis des GCI 2020 ist, dass die digitale Transformation von Industrien den Staaten dabei helfen wird, die Produktivität zu steigern, den wirtschaftlichen Aufschwung voranzutreiben und die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit zu entwickeln. Die Forschung hat ergeben, dass Volkswirtschaften mit gesteigerter Produktivität und intelligenter Konnektivität durch Digitalisierung eine höhere Bruttowertschöpfung aufweisen. Der Bericht zeigt auch, dass Entwicklungsländer bei der Breitbandabdeckung erhebliche Fortschritte gemacht haben. Ihre durchschnittliche mobile Breitbandverbreitung stieg um mehr als das 2,5-Fache, ihre 4G-Abonnements stiegen von einem auf 19 Prozent, und ihr mobiles Breitband wurde um 25 Prozent erschwinglicher. Diese Errungenschaften ermöglichen es den Ländern, bessere und umfassendere digitale Dienste anzubieten und neue Möglichkeiten der wirtschaftlichen Entwicklung zu nutzen. Darüber hinaus haben sich ihre E-Commerce-Ausgaben seit 2014 auf über 2.000 US-Dollar pro Person fast verdoppelt.

Meist setzen sich Volkswirtschaften aus einer Kombination verschiedener Sektoren zusammen, wobei ein oder zwei Sektoren tendenziell dominieren. Der GCI-Bericht von Huawei schlägt vor, dass die IKT-Strategie eines Landes auf seinen akkumulierten sektoralen Stärken aufgebaut werden sollte, denn unabhängig von der Branche bedeutet mehr Digitalisierung auch mehr Wertschöpfung. Als Schlüsselphasen der digitalen Transformation hat der Bericht folgende fünf Stufen identifiziert:



Aufgabeneffizienz: Der Fokus liegt auf der Erledigung einzelner Aufgaben durch grundlegende Konnektivität und effizientere Kommunikation.
Funktionseffizienz: Automatisierte Funktionen ermöglichen es, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu erledigen und Informationen effizienter auszutauschen.

Systemeffizienz: Kernsystemfunktionen für einen effizienten Betrieb werden digitalisiert, Unternehmen haben eine stärkere Nachfrage nach Konnektivität und Cloud-Services.

Organisatorische Effizienz und Agilität: Unternehmensprozesse werden digitalisiert, Anwendungen in die Cloud migriert, und es gibt flächendeckende Netze, die den Einsatz von AI und IoT in Echtzeit zulassen.

Effizienz und Widerstandsfähigkeit des Ökosystems: Das gesamte Ökosystem ist digitalisiert und kann schnell auf Marktveränderungen reagieren. Repräsentative Technologien wie 5G, IoT und Robotik ermöglichen neue Geschäftsmodelle, Arbeitsmethoden und Produkte. ■

KONSUMVERHALTEN

In seinem Trendreport untersucht Otago Online Consulting regelmäßig das Online-Konsumverhalten der Österreicherinnen und Österreicher. Eigentümer Markus Inzinger zeigt in diesem Beitrag, welche Schlüsse Sie daraus für Ihre digitale Marketingstrategie ziehen können.

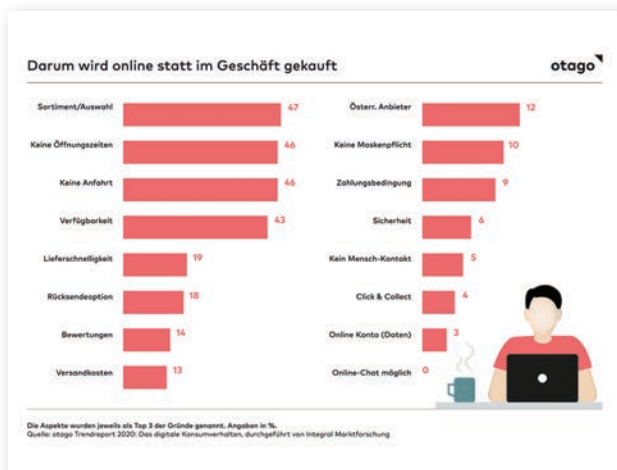
Gekauft und recherchiert wird zunehmend online. Als Unternehmen im richtigen Moment sichtbar zu sein – nämlich dann, wenn Menschen nach den Angeboten suchen –, ist deshalb essenziell. Weiß man über das digitale Konsumverhalten der Zielgruppen Bescheid, kann man auch die Marketingmaßnahmen für die eigenen Leistungen und Angebote daran ausrichten.

DIGITALE KONSUMENTEN

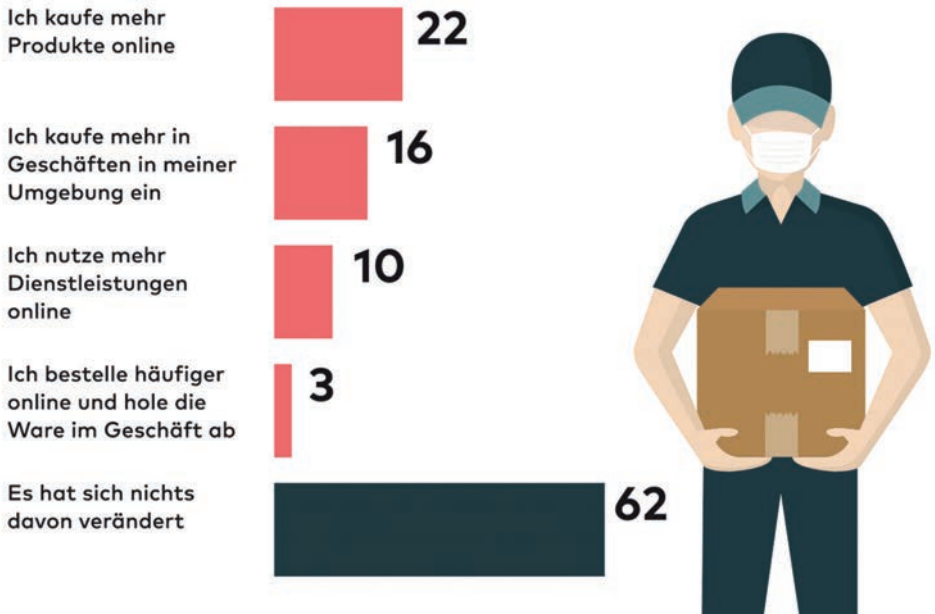
Menschen sind immer Konsumenten – auch wenn sie gerade nicht aktiv kaufen. Als Anbieter kann man Kunden in den unterschiedlichen Phasen hin zur Kaufentscheidung erreichen – mit den richtigen Inhalten, passenden Services und durch Angebote, die

Vertrauen schaffen. Oder auch indem man online den richtigen Mehrwert bietet, um mit dem Angebot zu überzeugen.

Worauf die Österreicherinnen und Österreicher beim Onlinekauf Wert legen, welche Produkte und Services keinesfalls online gekauft werden, und ob der Lockdown zu mehr Einkäufen im Web geführt hat, haben wir im otago Trendreport, durchgeführt von Integral Marktforschung, herausgefunden. Wie schon 2017 haben wir 2020 in einer repräsentativen Umfrage 1.000 Österreicher zu ihrem digitalen Konsumverhalten befragt.



Kaufverhalten während der Corona-Krise



Angaben in %.

Quelle: otago Trendreport 2020: Das digitale Konsumverhalten, durchgeführt von Integral Marktforschung

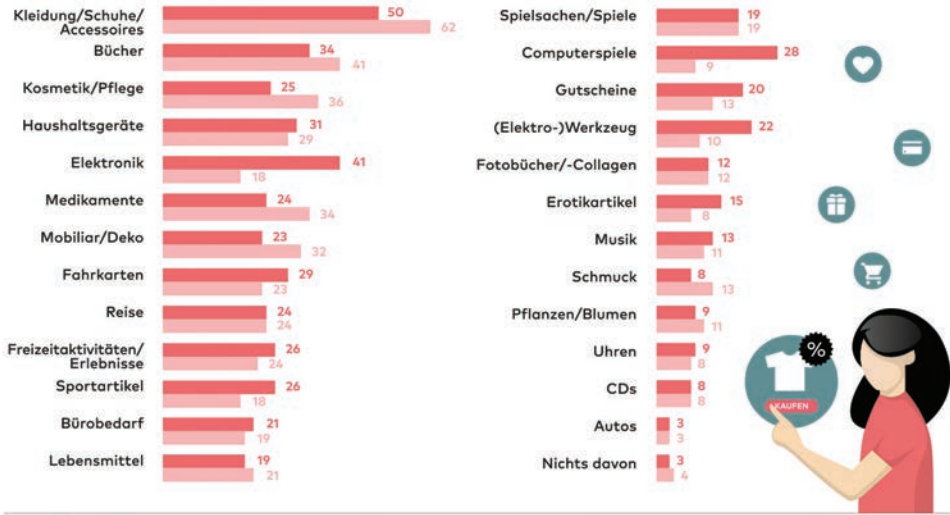
otago

WIE KAUFEN HERR UND FRAU ÖSTERREICHER ONLINE?

Sechs von zehn Österreichern kaufen mindestens einmal pro Monat im Netz, zwei von zehn sogar mindestens einmal pro Woche. Sind im Real Life Frauen die Shopping-Queens, kaufen im WWW vor allem Männer (63%) und besser Gebildete (70%) ein. Je jünger, desto lieber. Beim Onlinekauf sind 91 Prozent der Österreicher zu Hause, 16 Prozent kaufen auch in der Arbeit (vor allem 30- bis 39-Jährige), und neun Prozent shoppen unterwegs (vor allem 18- bis 29-Jährige). Das Handy ist stets schnell zur Hand: Die Mehrheit der Österreicher (57%),

speziell unter 30-Jährige sowie besser Gebildete, shoppen online per Smartphone. 50 Prozent kaufen per Laptop, 41 Prozent per PC ein. Was bedeutet das für Anbieter? Neben einer guten Desktop-Version ist die mobile Website essenziell, um die Angebote zu den Konsumentinnen und Konsumenten zu bringen. Dabei kommt es auf die gute Nutzbarkeit der Seite an: schnelle Ladezeiten, eine gute User-Experience, einfache Bezahlungsmöglichkeiten ohne komplizierte Zwischenschritte, praktische Suchmöglichkeiten – vermutlich wissen Sie aus eigener Erfahrung, welche Hürden Sie von einem Kaufabschluss online abhalten. Und diese gilt es zu vermeiden.

Fotos: otago



Männer Frauen Angaben in %. Quelle: otago Trendreport 2020: Das digitale Konsumverhalten, durchgeführt von Integral Marktforschung

1

BEVOR MAN KAUFT, RECHERCHIERT MAN

Das Web bietet viele Möglichkeiten, Produkte und Preise zu vergleichen. Die Onlinerecherche zu Produkten betreiben fast alle zu Hause (93%). Ein Viertel (vor allem Jüngere und besser Gebildete) recherchiert auch unterwegs und 21 Prozent in der Arbeit, speziell Männer und 30- bis 49-Jährige. Die Mehrheit nutzt dabei dasselbe Gerät wie zum Onlinekauf (63%). Liebstes Recherche-Tool ist das Handy (80%), vor allem für Jüngere und besser Gebildete, vier von zehn verwenden es hauptsächlich.

Wieder zeigt sich: Die mobile Website hat Relevanz. Auch wenn zu Hause am Desktop der finale Kaufabschluss gemacht wird, hat im Vorfeld möglicherweise eine Recherche über das Smartphone stattgefunden. Das gilt übrigens nicht nur für alltägliche Produkte – auch Reisen, Haushaltsgeräte, Freizeitaktivitäten, Autos und Immobilien finden über Onlinewege zu den Konsumentinnen und Konsumenten.

CORONA - EIN TURBO FÜRS ONLINESHOPPING?

22 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher geben an, während der Pandemie mehr im Web zu kaufen, vor allem unter 30-Jährige: In dieser Zeit haben drei von zehn mehr online geshoppt und 17 Prozent mehr Online-Services genutzt. Hingegen sagen 62 Prozent, Covid-19 habe keinerlei Einfluss aufs Kaufverhalten. Diese 22 Prozent mögen auf den ersten Blick nicht viel wirken – bedenkt man jedoch, wie lange es sonst dauert, dass Menschen ihr (Konsum-)Verhalten ändern, ist diese Entwicklung beachtenswert. Keine große Rolle bei der Entscheidung für einen Onlinekauf spielen übrigens das Umgehen der Maskenpflicht (10%) und der Kontakt zu Menschen (5%). Für den Onlinekauf sprechen die größere Auswahl (47%), der Wegfall der Öffnungszeiten (46%), die wegfallende Anfahrt (46%) und die Verfügbarkeit der Waren (4%).

VERTRAUENSFAKTOREN BEI ONLINESHOPS

Warum vertrauen Österreicherinnen und Österreicher Onlineshops? Weil diese zu einem bekannten, renommierten Unternehmen gehören (73 %), weil diese eine Empfehlung von Freunden, Bekannten und Verwandten darstellen (67 %) oder weil es neben dem Onlineshop auch ein stationäres Geschäft gibt (63 %).

SUCHMASCHINEN ALS TOR ZU CONVERSIONS

Unabhängig davon, ob man für den Einkauf das Web oder das Geschäft präferiert, informieren sich 71 Prozent vorab via Suchmaschinen über Produkte und Services. 64 Prozent lesen Onlinebewertungen. Und 59 Prozent informieren sich auf der Website des Verkäufers. Männer nutzen Suchmaschinen öfter als Frauen, vor allem jüngere. Die Generation 50 plus zieht die persönliche Beratung im Geschäft vor.

Beim „Googeln“ als Anbieter sichtbar zu sein, ist also von Vorteil – egal ob die Conversion von Interessent zu Kunde dann online oder im stationären Handel geschieht. Es lohnt sich also, die Website für Suchmaschinen zu optimieren und jene Produktinformationen zu bieten, nach denen die Menschen auch suchen. Mit einem guten Einkaufserlebnis machen Sie auch neue zu treuen Kunden.

THERE'S MORE THAN GOOGLE

Facebook, YouTube und Instagram sind die meistgenutzten Plattformen in Österreich. Für 45 Prozent ist Facebook ein täglicher Begleiter, gefolgt von YouTube und Instagram (je 26 %). Die beliebteste Suchmaschine ist Google (für 94 %) – sie liegt weit vor Amazon (34 %) und YouTube (28 %).



2

Die Österreicher nehmen also auch Amazon, YouTube und ihre Social-Media-Kanäle als Suchmaschinen wahr. Seien es Produkt-Reviews auf Amazon, die die Kaufentscheidung beeinflussen können, Videos mit Produkttests oder Anwendungshinweisen auf YouTube und Instagram oder weiterführende Infos zum Unternehmen auf der Facebook-Seite – die Userinnen und User nutzen unterschiedliche Plattformen, um sich über ihr Wunschprodukt zu informieren. Auch hier gilt es also für Anbieter, sichtbar zu sein und die passenden Kanäle zu nutzen.

FAZIT UND TAKE-AWAY

Nicht erst 2020 hat sich gezeigt, dass Online-shopping hoch im Kurs liegt. Egal ob man sich als Unternehmen erst vor Kurzem der Herausforderung „Onlineshop“ gestellt hat oder seit Jahren über Onlinekanäle verkauft: Es zeigt sich, dass man damit dem Bedürfnis der Österreicherinnen und Österreicher nach digitalen Kaufoptionen entgegenkommt. Als Anbieter ist Sichtbarkeit im Rennen um die Conversion bzw. den Kaufabschluss essenziell – denn die Menschen suchen auch online nach einem guten Käuferlebnis und nach dem kürzesten Weg zu den gewünschten Informationen. Mit der schrittweisen Optimierung Ihrer Website bzw. Ihres Webshops und Sichtbarkeit in den für Ihre Zielgruppe relevanten Kanälen behalten Sie in diesem Rennen die Nase vorn. ■

Markus Inzinger

ist einer der beiden Gründer der Otago Online Consulting GmbH.
Nähere Informationen finden Sie unter www.otago.at.



3

TRISOFT WEISS, WAS MASCHINENBAUER BRAUCHEN

Seit 20 Jahren stattet der IT-Spezialist aus Seiersberg technische Unternehmen mit der passenden Software aus.

Was österreichische Maschinen- und Anlagenbauer derzeit besonders beschäftigt, dafür hat DI Herbert Schlacher, Geschäftsführer der trisoft informationsmanagement gmbh aus Seiersberg/Graz, ein besonderes Gespür: Im Engineeringbereich etwa sind es Themen wie automatische Bauteilerkennung und Klassifizierung. Konstruktionsabteilungen wiederum brauchen Software, mit denen sie Dinge nicht immer neu erfinden, sondern Bestehendes wiederverwenden können. Genau dieses Branchenwissen ist es, das

die trisoft in den vergangenen zwei Dekaden zu einem führenden Softwarespezialisten für technisch orientierte Unternehmen gemacht hat, weit über Österreichs Landesgrenzen hinaus.

SPEZIALIST FÜR PRODUKTDATENMANAGEMENT

Vor genau 20 Jahren, im Jänner 2001, gründete DI Schlacher das Unternehmen als Tochter eines deutschen Softwarehauses. Von Beginn an lag der Fokus auf dem Verkauf und der Implementierung von CAD/PDM-Programmen – Software also für Konstruktionsabteilungen und für technisches Dokumentenmanagement zur Verwaltung von CAD-Daten. Man spricht auch von Produktdatenmanagement oder (moderner) Product-Lifecycle-Management. „Wir planen und implementieren für unsere Kunden prozessorientiertes Produktdaten- und Dokumentenmanagement“, erklärt DI Schlacher. „In enger Zusammenarbeit mit ihnen analysieren wir die betriebsspezifischen Rahmenbedingungen und passen die Software ideal an die jeweiligen Geschäftsprozesse an.“

KUNDEN AUS ÖSTERREICH UND ANGRENZENDEN LÄNDERN

Nachdem sich die deutsche Muttergesellschaft auf andere Geschäftsfelder konzentrierte, führte DI Schlacher im Jahr 2006 ein Management-Buy-out durch. Er übernahm die Firma in Österreich und gab ihr den



DI Herbert Schlacher, Geschäftsführer der trisoft informationsmanagement gmbh

Namen trisoft. „Tri“ für den dreifachen Anspruch, optimale Produkte zu verkaufen, herausragende Prozesse zu implementieren und die Kunden bestens auf die digitale Reise mitzunehmen. Der zweite Wortteil ergab sich dann aus dem Kerngeschäft, der Software. Rasch wuchs das neue Unternehmen und bezog 2018 in Seiersberg/Graz ein eigenes Bürogebäude. Mittlerweile beschäftigt trisoft zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Kunden finden sich längst nicht mehr nur in Österreich, sondern auch technische Unternehmen aus Ungarn, Kroatien, Rumänien oder Tschechien stehen auf der Referenzliste.

Zu den Erfolgsfaktoren des IT-Spezialisten zählt, dass er schon früh auf die richtige PDM/PLM-Software gesetzt hat: das Produkt PRO.FILE des Herstellers PROCAD aus Karlsruhe/Deutschland. Mittelständische Unternehmen der Fertigungsbranche in Österreich sehen sich heute einer breiten Palette an Softwareprodukten in diesem Segment gegenüber, von einfachen Verwaltungstools der CAD-Anbieter bis zu großen PLM-Suiten. Viele aber passen nicht hundertprozentig auf die typischen Anforderungen eines Mittelständlers, verfügen entweder über zu wenig Funktionstiefe oder sind vollkommen überladen und damit entsprechend teuer.

Mit PRO.FILE hat trisoft eine sehr anpassungsfähige Lösung im Portfolio und erwirtschaftet mit ihr heute rund 90 Prozent seines Gesamtumsatzes. DI Schlacher: „Die restlichen zehn Prozent sind aber Wachstumsbereiche. Ein sehr spannendes Thema

ist zum Beispiel die automatische Belegfassung. Damit können eingehende Belege erfasst und weiterverarbeitet werden, um Routinearbeiten zu automatisieren.“

HOMEOFFICE-ARBEIT DURCH CLOUD-FÄHIGE SOFTWARE UNTERSTÜTZEN

Schon seit Längerem ist trisoft das Competence-Center von PROCAD für Österreich und übernimmt kundenindividuelle Implementierung und Betreuung der Software. So hat sich das Team in den vergangenen Jahren ein umfangreiches PLM-Know-how angeeignet und zählt mittlerweile zahlreiche namhafte österreichische Unternehmen zu seinen Kunden, darunter etwa die Maschinenfabrik Langzauner, den Anlagenbauer Scheuch GmbH oder Amiblu, Hersteller von Rohrsysteme aus glasfaserverstärktem Kunststoff und Tochterunternehmen der Wietersdorfer-Gruppe mit Sitz in Klagenfurt.

Für 2021 erwartet trisoft wiederum ein spannendes Jahr. PROCAD bringt seine Software gerade komplett redesigned auf den Markt. PRO.FILE NEXT heißt die neue Version, die allen aktuellen technologischen und organisatorischen Anforderungen Rechnung trägt. Durch ihre Cloud-Fähigkeit wird auch die Arbeit im Homeoffice noch besser unterstützt. DI Herbert Schlacher will neben dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automatisierungstechnik und dem Automotive-Sektor zusätzliche Branchen wie die Bauwirtschaft oder das Energiewesen adressieren – viel Arbeit für die nächsten 20 Jahre. ■



trisoft informationsmanagement gmbh

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

DAS ERP WIRD ZUM PERSÖNLICHEN ASSISTENTEN

Im Tagesgeschäft sind Mitarbeiter oft derart mit Routineaufgaben ausgelastet, dass kaum Kapazitäten für die eigentlich wertschöpfenden Tätigkeiten bleiben. Gerade in Krisenzeiten gilt es, dies zu ändern. Ein besonders geeigneter und innovativer Ansatz dazu ist der Einsatz von KI als persönlicher digitaler Assistent.



Wie dieser Mitarbeiter in unterschiedlichsten Bereichen unterstützen kann, zeigen die folgenden Beispiele.

ROUTINE AUTOMATISIEREN

Die Grundlage hierfür schafft die Analyse der Prozesse im ERP-System. Dabei ist künstliche Intelligenz in der Lage, wiederkehrende manuelle Abläufe zu erkennen. Daraus können konkrete Automatisierungsvorschläge generiert werden. So lassen sich

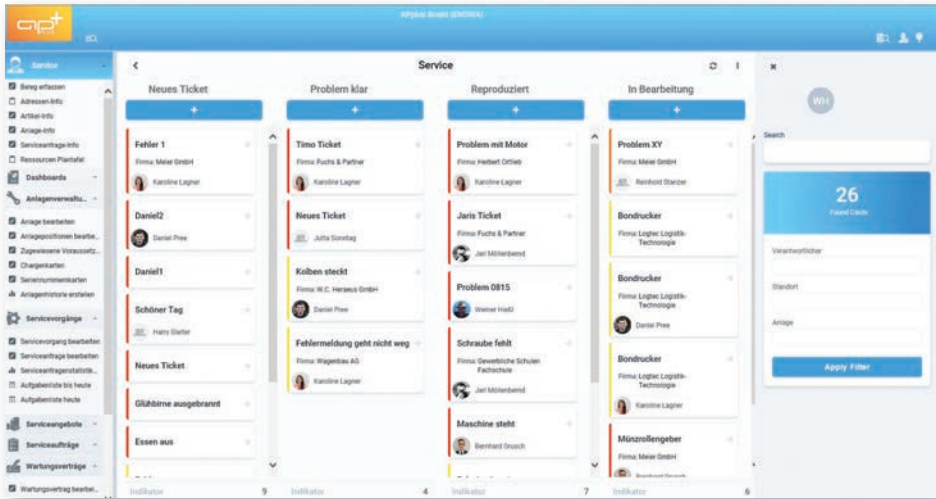
etwa Routinebestellungen von der Vorbereitung bis zur Durchführung automatisieren. Für den Mitarbeiter bleibt nur noch die Freigabe des Vorschlags der künstlichen Intelligenz. Die Praxis zeigt: Bis zu 30 Prozent der Arbeitsschritte können auf diese Weise automatisiert werden.

KOMPLEXITÄT BEWÄLTIGEN

Um im Arbeitsalltag informierte Entscheidungen zu treffen, müssen oft komplexe Zusammenhänge berücksichtigt werden. In



Als persönlicher digitaler Assistent verschafft APplus den Mitarbeitern freie Kapazitäten.



APplus unterstützt seine Anwender in ihrer täglichen Arbeit mit innovativer KI.

der Lagerhaltung etwa hängt die Definition der Lagerparameter nicht selten von hundert Faktoren ab. Entsprechend aufwendig ist deren Berechnung. Auch hier können KI-Algorithmen helfen: Sie sind in der Lage, selbst komplexeste Parameterkonstellationen zu untersuchen und Erkenntnisse abzuleiten. So werden Mitarbeiter entlastet, und die Aktualität der Parameter wird zu jedem Zeitpunkt sichergestellt.

DIE RICHTIGEN PRIORITÄTEN SETZEN

Angesichts der täglichen Informationsflut ist es oft schwer, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden. Welches Angebot ist besonders wichtig? Welches Serviceticket besonders dringend? Antworten auf Fragen wie diese können KI-Algorithmen liefern: Sie ler-

nen, welche Prozessschritte in der Regel zum erfolgreichen Abschluss einer Aufgabe führen. Auf Basis dieses Verständnisses lassen sich etwa besonders wichtige oder schnell lösbare Aufgaben hervorheben, die dann entsprechend priorisiert werden können.

DIGITALER ASSISTENT IM EINSATZ

APplus unterstützt seine Anwender bereits heute in ihrer täglichen Arbeit mit innovativer KI: von der Automatisierung von Standardprozessen über intelligente Lead-Generierung bis hin zur Lageroptimierung auf Knopfdruck. Als persönlicher digitaler Assistent verschafft APplus den Mitarbeitern freie Kapazitäten. Und damit wertvolle Zeit, sich auf das wirklich Wichtige zu konzentrieren. ■

assecos
SOLUTIONS

Assecos Solutions GmbH
Pummerinfeld 1b
4490 Sankt Florian bei Linz
Tel.: +43/7224/200 51-30
at.info@assecosol.com
www.applus-erp.de

HYBRIDE EVENTS BLEIBEN

Auch 2021 setzt die Veranstaltungsbranche auf Webinare und hybride Events. Eines ist für Niklas Lenz, Geschäftsführer der eyepin GmbH, jedoch klar: Vor allem in puncto Service für die Teilnehmer und bei der Nachbereitung gibt es noch Potenzial für Optimierungen.

Jede Krise bringt auch Positives mit sich: Durch die Pandemie sind virtuelle Events in den Fokus von Veranstaltern und Firmen gerückt und haben den Trend der Digitalisierung massiv beschleunigt.

Viele Veranstalter haben 2020 die Erfahrung gemacht, dass das Teilnehmermanagement und die folgende Kontaktpflege bei digitalen Events wie zum Beispiel Webinaren eine ebenso große Rolle spielen wie bei lokalen Veranstaltungen. Dafür bieten die meisten Webinar-Lösungen jedoch nur rudimentäre Funktionen an. Aber: So gut wie alle gängigen Anbieter verfügen über eine Schnittstelle, die es erlaubt, externe E-Mail-Marketing- und Event-Marketing-Tools einzubinden und die Kommunikation rund um das Event so zu professionalisieren.

OB VOR ORT, HYBRID ODER DIGITAL:

EVENTMANAGEMENT-TOOLS ERGEBEN SINN

Ein modernes Teilnehmermanagement ermöglicht die beliebige Kombination des Offline- und Online-Anteils eines Events zu einem hybriden Event und bietet einerseits ein Einlassmanagement für Vor-Ort-Veranstaltungen und andererseits eine Schnittstelle zu Webinar-Tools. Virtuelle Veranstaltungen wirken von Anfang an professioneller, wenn die Kontakte automatisch personalisiert eingeladen werden. Hierzu werden die Mails zum Beispiel mit einer persönlichen Ansprache, individuellen Teilnahmelinks und Kalendereinträgen generiert. Die Gestaltung – sowohl von Einladungen und unmittelbaren Anmeldebestätigungen als auch von der Anmeldeseite in der Corporate Identity (CI) des Unternehmens – bildet den professionellen Rahmen. Es gibt aus Sicht des Gästemanagements und der -kommunikation also keinen wesentlichen Unterschied zwischen Online-, hybriden und Vor-Ort-Events. Ausführliche Statistiken zu Anmeldungen, Teilnahmen oder Absagen und automatisierte E-Mail-Kampagnen erleichtern den Eventmanagern die Arbeit und schaffen mehr Überblick.

WAS GIBT ES IM ZUGE PROFESSIONELLER PLANUNG NOCH ZU BEACHTEN?

E-Mails und Anmeldeseiten sollten in einem einheitlichen Layout und Design gestaltet werden, um einen roten Faden zu generieren. Professionelle Systeme erlauben es hier, das



Design komplett an die CI des Unternehmens anzupassen und die eigene Domain als Absender zu verwenden. Je mehr Terminoptionen eine Einladung für ein Online- oder ein Offline-Event enthält, desto höher ist zudem die Wahrscheinlichkeit, eine Zusage zu verbuchen. Im Fall von kostenpflichtigen Veranstaltungen ist ein funktionierendes Ticketingsystem überdies essenziell. Mehrere Preisstaffeln sowie vergünstigte Early-Bird-Karten sorgen dafür, die potenziellen Teilnehmer möglichst früh für eine Buchung zu begeistern und dabei Geld zu sparen.

MEHRSTUFIGES EINLADUNGSMANAGEMENT ALS SCHLÜSSEL ZUR ZUSAGE

Veranstalter wissen: Um möglichst viele Zusagen zu bekommen, ist ein mehrstufiges Einladungsmanagement unabdingbar – das gilt auch online. Eine automatisierte zweite Einladung und ein Reminder sind für den Erfolg eines Webinars entscheidend. Ebenso wichtig wie eine optimale Vorbereitung ist jedoch auch die professionelle Nachbereitung einer Veranstaltung im digitalen Raum. Besonders bei Webinaren zur Lead-Generierung ist es wichtig, mit dem Teilnehmer auch nach dem Event in Kontakt zu bleiben. Hierfür gibt es automatisierte Follow-up-E-Mails. Bei diesen wird automatisiert zwischen Teilnehmern und angemeldeten Personen, die nicht am Webinar teilgenommen haben, unterschieden.

An die erste Gruppe können weitere Informationen und eine Aufforderung zur Teilnahme an einer Umfrage geschickt werden. Personen, die angemeldet waren, aber nicht zum Webinar erschienen sind, können einfach einen Link zur

Aufzeichnung erhalten. Über die Verknüpfung mit einer Marketing-Automation-Lösung kann der Teilnehmer auch automatisiert zu weiteren Events eingeladen werden, die seinen Interessen entsprechen. Außerdem kann er über alle Marketingkanäle weitere Informationen erhalten.

Der Trend: Mittels professionell umgesetzter Eventkommunikation können Veranstalter für ihre Gäste sowohl online als auch offline ein Mehr an Service und Komfort schaffen, den Dialog personalisiert mit jedem einzelnen Teilnehmer intensivieren und damit gerüstet für die Zukunft sein. ■

INFO-BOX

Über eyepin

eyepin ist Softwareanbieter und Agentur für digitales Dialogmarketing. Die eyepin Marketing Suite bietet Softwarelösungen für Marketing-Automation, E-Mail-Newsletter, Eventmarketing, Landing Pages, Online-Umfragen und SMS-Versand. Die offene Schnittstellentechnologie ermöglicht die Anbindung von eyepin an gängige CRM- und ERP-Lösungen. Zudem bietet eyepin Konzeption, Kampagnenplanung und Kreativleistungen an. Vorhandene Gütesiegel und Zertifizierungen, wie beispielsweise durch die Certified Senders Alliance (CSA), garantieren die Einhaltung rechtlicher und technischer Standards sowie eine hohe Zustellqualität. Zu den Kunden zählen europäische Unternehmen und Organisationen, darunter Magenta, die Österreichische Post AG, OMV, das Bundesministerium der Finanzen in Deutschland sowie die Daimler AG.

www.eyepin.com

Niklas Lenz

ist Geschäftsführer des E-Mail- und Eventmarketing-Spezialisten eyepin. Nähere Informationen finden Sie unter www.eyepin.com.



VIELFÄLTIGE DIGITALE MÖGLICHKEITEN

Die Digitalisierung ist längst angekommen. Es bleibt aber herausfordernd, unternehmensübergreifende Innovationsprojekte rasch zum Erfolg zu bringen, ohne dabei Themen wie Nachhaltigkeit außen vor zu lassen. Ein erfahrener Partner wie Zühlke Österreich bringt das für seine Kunden unter einen Hut.

Als Innovationsdienstleister kreiert Zühlke Österreich gemeinsam mit seinen Kunden neue Ideen und Geschäftsmodelle in den unterschiedlichsten Branchen. So entstehen Dienstleistungen und Produkte auf der Basis neuester Technologien – von der initialen Vision über die Entwicklung, die Produktion und die Auslieferung bis hin zum Betrieb.

Bereits vor Corona haben viele Unternehmen einen zuverlässigen Partner gesucht, dem sie kritische und komplexe Innovations- und Digitalisierungsprojekte vollständig anvertrauen können. Zühlke Österreich ist hier mit seinem interdisziplinären Ansatz, seiner gelebten Agilität, dem tiefen Verständnis von Data-driven Business und seiner Umsetzungs- und Technologiekompetenz sehr gut aufgestellt. „Digitalisierung ist keine Vision mehr, sondern endlich angekommen und gelebte Realität in den Unternehmen. Ich sehe hier insgesamt einen deutlichen Schwenk von durch kleinere, innovationsaffine Abteilungen oft im Alleingang durchgeführten Pionierprojekten hin zu

größeren strategischen Projektportfolios mit unternehmensweitem Impact“, stellt Dr. Nikolaus Kawka, Geschäftsführer von Zühlke Österreich, fest. Auch wenn viele Unternehmen den Willen haben, weitere Schritte in der digitalen Transformation zu machen, fehlen auf der anderen Seite oft die Ressourcen, um den Weg erfolgreich aus eigener Kraft zu gehen. Dazu Kawka: „Hier kommen wir als erfahrener Innovationsdienstleister ins Spiel, der das richtige Team und die richtige Roadmap zusammenstellt, Risiken managt und den Erfolg der Projekte garantiert.“

SUSTAINABILITY WIEDER WICHTIGER

Zu seinen Fokusbranchen zählt Zühlke Österreich, neben den Feldern Industrie, Konsumgüter sowie Healthcare & Life-Sciences jetzt auch den Bereich Energy & Water. Geschäftsführer Nikolaus Kawka beobachtet eine stärkere Reflexion der sozialen Verantwortung von Unternehmen gegenüber der Gesellschaft. „Das Thema Sustainability tritt – angereichert mit einem starken Digitalisierungsaspekt – wieder in den Vordergrund. Wir bei Zühlke Österreich sehen für 2021 besonders im Bereich Energy & Water und IoT großes Potenzial. Aber auch in der öffentlichen Wahrnehmung (EU Green Deal) gewinnt das Thema wieder massiv an Fahrt.“ Innovation sollte nicht nur bereichs- und branchenübergreifend funktionieren, Horizonte erweitern und Silogrenzen sprengen, sondern muss auch schnellstmöglich Ergeb-



**Dr. Nikolaus Kawka ist
Geschäftsführer von
Zühlke Österreich.**



nisse liefern. Time to Market als entscheidender Faktor rückt in den Mittelpunkt – neue Test- und Lernstrategien ermöglichen, noch rascher zu prüfen, was am Markt das Potenzial zum Erfolg hat und was nicht. Zühlke Österreich unterstützt Unternehmen hier mit dem „24x7 – from Business Model to Prototype“-Paket. Es ermöglicht, in kürzester Zeit Business-Cases zu testen und erste Prototypen zu entwickeln, die nach erfolgreicher Prüfung zur Marktreife weiterentwickelt werden können. Von der App als Medizinprodukt bis hin zu Extended-Reality-Anwendungen sind die Einsatzgebiete so vielfältig wie die Möglichkeiten. ■

INFO-BOX

Über Zühlke

Zühlke ist globaler Innovationsdienstleister und vereint Business- und Technologiekompetenzen zu Lösungen, die begeistern. Für Sie entwickelt das Unternehmen wirtschaftlich erfolgreiche Produkte, Services und Geschäftsmodelle der digitalen Zukunft – von der Idee über die Realisierung bis zum Betrieb. Dafür engagieren sich mehr als 1.200 ExpertInnen mit Erfahrung aus über 10.000 Projekten. Die Zühlke Gruppe ist mit lokalen Teams in Bulgarien, Deutschland, Großbritannien, Hongkong, Österreich, Portugal, Serbien, Singapur und der Schweiz präsent.

www.zuehlke.com



Zühlke Österreich

Zühlke Engineering (Austria) GmbH
 Rivergate, Handelskai 92, 1200 Wien
 Tel.: +43/1/205 11-6800
wien@zuehlke.com
www.zuehlke.com

100 % ONLINE VERSICHERT

Das Leben wird immer digitaler. Auch die Ansprüche der digital-affinen Zielgruppe an Versicherungen haben sich geändert, wie Florian Fuchs von nexible in seinem Beitrag ausführt.

Versicherungen rufen bei den meisten Menschen eher selten Emotionen hervor. Versicherungen gelten auch nicht unbedingt als besonders sexy. Die meisten von ihnen hat man, weil man sie haben muss – an einer Kfz-Haftpflichtversicherung etwa kommen Autobesitzer nicht vorbei. Gerade in Österreich ist der Markt noch sehr klassisch beschaffen, Makler spielen eine große Rolle. Von Online-Abschlussquoten wie in Deutschland, wo jede dritte Versicherung über das Internet abgeschlossen wird, oder in Großbritannien, wo es sogar 70 Prozent sind, ist man hierzulande noch sehr weit entfernt. Das zeigt aber auch, wie viel Potenzial es für Onlineversicherer in Österreich noch gibt. Wir bei nexible sind als Anbieter einer Online-Kfz-Haftpflichtversicherung davon überzeugt, dass sich voll-digitale Versicherungslösungen sowohl für den Anbieter als auch die Endkunden auszahlen, wenn man es richtig angeht. Doch wie kann das gelingen?

DER REIZ DES AUTOMATISCHEN

Automatisierung schafft die Basis für schnelle und effiziente Prozesse, wir haben sie seit den Anfängen von nexible 2017 in Deutschland in unserer geschäftlichen DNA verankert. Alle Prozesse, die automatisierbar sind, sollten auch automatisiert werden. Erfolgreiche Unternehmen schaffen es, immer mehr Kunden überzeugende Produkte und Dienstleistungen anzubieten und die Kosten dabei auf einem niedrigen Niveau zu halten. In der Vergangenheit herrschte oft noch der Glaubenssatz, dass mehr Kun-

den auch gleichzeitig mehr Bürokratie bedeuten. Frei nach dem Motto: je mehr Kunden und Polizzen, desto mehr Sachbearbeiter, Geschäftsstellen und so weiter. Digitale Player brechen genau damit, und das macht anbieterseitig auch den großen Reiz der Automatisierung aus: Mithilfe von KI praxistaugliche, kundenorientierte Lösungen zu entwickeln, die dafür sorgen, dass sich die Kosten für den Versicherer eben nicht mit einer steigenden Kundenanzahl linear nach oben mitentwickeln, sondern überschaubar niedrig bleiben. Ein amerikanisches InsurTech hat den „Automation Index“ eingeführt, der die Anzahl von Kunden pro Mitarbeiter misst und so den Grad der Automatisierung eines Unternehmens darstellt. Die durch Digitalisierung und Automatisierung erreichten Kostenvorteile können wir wiederum an unsere Endkunden weitergeben. Der Preis ist schließlich auch das Motiv Nummer eins für den Abschluss einer Onlineversicherung, gefolgt von dem Argument, dass es bequem und praktisch ist.

KUNDENZENTRIERUNG DURCH DIGITALISIERUNG

Unser Leben wird grundsätzlich immer digitaler. In Bereichen abseits der Versicherungsbranche, etwa beim Onlinebanking oder auch beim Buchen von Reisen, ist diese Entwicklung bereits viel weiter fortgeschritten. Doch auch der Automobilmarkt ist heute im Wandel begriffen. Sharing-Lösungen und das Modell des Auto-Abonnements gewinnen an Terrain,



Nur ein paar Mausklicks sind nötig. Das Versprechen: rasch, digital und einfach zur Versicherung.

das klassische Geschäftsmodell „Kauf und besitzen“ wird weniger. Und so, wie sich der Automobilmarkt verändert und bereits verändert hat, haben sich auch die Ansprüche einer bestimmten Personengruppe, nennen wir sie digital-affin, an ihre Versicherung(en) geändert. Um ein geeignetes Angebot machen zu können, ist es wichtig, die Wünsche und Erwartungshaltungen der Zielgruppe möglichst genau zu kennen und zu verstehen. Wir richten uns ganz gezielt an Menschen, die mit dem üblichen Fachchinesisch der Versicherungswelt nichts anfangen können, die ihre Angelegenheiten gerne rasch, digital und einfach erledigen möchten. Die es schätzen, nicht in Telefonwarteschleifen zu hängen oder auf Öffnungszeiten angewiesen zu sein. Oft wird Anbietern rein digitaler Geschäftsmodelle vorgeworfen, sie wären nicht nah genug am Kunden und würden keinen guten Service bieten. Genau das Gegen-

teil ist bei uns der Fall – nur dass unsere Zielgruppe darunter nicht die herkömmlichen Dinge wie telefonische Beratung und stationäre Präsenz versteht, sondern einfache, zeitlich flexible, digitale Lösungen. Hat jemand andere Anforderungen an einen Versicherer, so ist das vollkommen legitim, und er wird bestimmt auch einen zu ihm passenden Anbieter finden. Wir möchten uns voll und ganz darauf konzentrieren, bestmögliche Lösungen für die Bedürfnisse unserer Zielgruppe zu entwickeln. Um dabei schnell mit innovativen Lösungen auf sich verändernde Marktanforderungen zu reagieren, hilft eine agile Produktentwicklung, wie wir sie bei nexible leben. Dadurch erhalten wir frühzeitig Feedback zu neuen Produkten oder Features und können unser Vorgehen immer wieder anpassen, um für unsere Kunden genau die Produkte und Services zu entwickeln, die sie sich wünschen: fair und 100 % online. ■

Florian Fuchs
ist Chief Commercial Officers bei nexible.
Nähere Informationen finden Sie unter www.nexible.at.



Fotos: Tumisu/Pixabay (1), nexible (2)

SMARTE BRANCHENSOFTWARE VENDOC – MEHR ZEIT FÜRS WESENTLICHE

Mit VenDoc bietet PraKom eine flexible Softwarelösung aus der Praxis speziell für Handwerks- und Handelsbetriebe zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche. Abgestimmt auf die Anforderungen des Kunden und der Branche erhält jeder die Funktionen, die er benötigt.

Die Innovationsschmiede aus Kundl ist mit dem Erfolgsrezept einer einfachen, flexiblen und intuitiv verständlichen Branchensoftware zum ersten Ansprechpartner für Software im Handwerk und Handel für alle Unternehmensgrößen geworden.

VENDOC – DIE BRANCHENLÖSUNG AUS DER PRAXIS

Die Anforderungen an Unternehmen steigen rasant und verändern sich stetig. Geschäftsabläufe schlanker und schneller abwickeln zu können, hängt nicht zuletzt von den Werkzeugen ab, die zur Verfügung stehen. Jede Branche hat eigene Regeln und Anforderungen. Aus diesem Grund hat sich PraKom seit über 30 Jahre erfolgreich auf Busi-

ness-Software für Handwerk und Handel spezialisiert, maßgeschneidert für den Sektor, den das Team kennt.

VENDOC MIT WSCAD – EINE NAHTLOSE VERBINDUNG

Die WSCAD Software GmbH aus Dobl-Zwaring (Steiermark) bringt mit ihrem neu gegründeten, hoch motivierten VenDoc-Team frischen Wind in den Raum Steiermark und Südösterreich. Die Zusammenarbeit zwischen PraKom und WSCAD bringt aber auch technisch viele interessante Neuerungen mit sich: So können künftig mit einer nahtlosen Schnittstelle zwischen der WSCAD SUITE und VenDoc ganz einfach Daten aus der Planung nach VenDoc übermittelt werden. Eine starke Synergie, die ERP und CAD einfach vereint.



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



Über 950 Unternehmen sind bereits begeistert von den umfangreichen Funktionen und der Einfachheit der Software.



Daten aus der Planung können ganz einfach zwischen der WSCAD SUITE und VenDoc übermittelt werden. WSCAD-Geschäftsführer Patrick Kaufmann (re.) mit PraKom-Geschäftsführer Hannes Koidl (li.).

MODULAR, FLEXIBEL UND ANPASSBAR

VenDoc ist modular aufgebaut und anpassbar. So erlaubt es die Software, Ihre Geschäftsabläufe optimal abzuwickeln – von der Angebotskalkulation über die Materialwirtschaft bis hin zur Rechnungslegung, Zeiterfassung, Servicemanagement, Kas senlösung, dem Controlling und vielem mehr – ohne zusätzlichen Ballast oder teure, brachliegende Funktionen. Zugleich ist das System jederzeit erweiterbar und kann für ein Maximum an Individualisierung vom Kunden selbst modifiziert werden.

VENDOC MOBILE – EINFACH, INTUITIV UND OFFLINEFÄHIG

Mit der neuen VenDoc Mobile App für iOS und Android ist die Erfassung von Arbeitszeiten sowie Partiestundenbuchungen, Material, Geräteeinsatz bis hin zu Fotos und der Unterschrift auch offline möglich. Dabei können Zusatzinformationen auch einfach über die Spracherkennung erfasst werden. Ist das Gerät online, werden die notwendigen Daten direkt mit der Kundeninfrastruktur ausgetauscht – ein zusätzlicher Cloud-Dienst ist dadurch nicht notwendig. ■



PraKom Software GmbH
Luna 67
6250 Kundl
Tel.: +43/5338/207 40
info@prakom.net
www.praKom.net

ONLINE-RECHTSABTEILUNG

Eine Wiener Rechtsanwaltskanzlei mit einer großen Vision: SKRIBE will Unternehmen die eigene Rechtsabteilung ermöglichen – online, zum monatlichen Pauschalpreis und angepasst an die individuellen Bedürfnisse. Legal Tech soll es möglich machen.

Dr. Alexander Skribe hat seine Kanzlei 2004 mit dem Ziel gegründet, Rechtsvertretung, Kanzleien und Rechtsabteilungen ins 21. Jahrhundert zu bringen. Gemeinsam mit Rechts- und Software-Experten hat er einen digital gestützten, voll automatisierten Ansatz entwickelt, damit die Rechtsprobleme von Verbrauchern und Unternehmen einfacher, schneller und besser gelöst werden. Mit Erfolg: Seit der Gründung hat seine Kanzlei dank Legal Tech über 250.000 Fälle in Deutschland und Österreich bearbeitet – mit einem Team aus sieben Juristinnen und Juristen. Der nächste Schritt: eine Online-Rechtsabteilung für Unternehmen im Abo.

HERR SKRIBE, WIE KAM ES ZU IHRER VISION?

Rechtsberatung muss einfacher, schneller und günstiger werden. Mit neuen Technologien möchten wir den Zugang zum Recht für alle möglich machen. Das ist die Vision, die wir in unserer digitalen Kanzlei verfolgen, für Konsumenten und für Unternehmen. Wir sind spezialisiert auf Micro-Claims, also Rechtsstreitigkeiten mit einem Streitwert, der zu gering ist, als dass sich die Kosten für einen Rechtsanwalt lohnen. Daher verzichten die meisten darauf, ihre Rechte durchzusetzen. Ein weiterer Schwerpunkt sind Massen-Claims. In beiden Szenarien können wir dank Legal Tech die Ansprüche unserer Klienten vertreten und dennoch wirtschaftlich im grünen Bereich bleiben.



Dr. Alexander Skribe ist Prozess-anwalt und Legal-Tech-Pionier.

WAS VERSTEHT MAN UNTER LEGAL TECH?

Als Legal Tech bezeichnet man den Einsatz digitaler Lösungen im Rechtsbereich. Das betrifft aber nicht nur die Rechtsbranche. Im Wesentlichen gibt es drei Bereiche. Portale lösen ein bestimmtes Rechtsproblem von Verbrauchern oder Unternehmern online. Ein Beispiel ist etwa www.fairplane.de, das bei Ansprüchen gegen Airlines hilft. Der zweite Bereich umfasst die klassische Anwaltssoftware für Kanzleien. Der dritte Bereich betrifft Tools, die verschiedene Lösungen für Rechtsanwender anbieten, etwa die automatisierte Vertragserstellung.

WIE UNTERSCHIEDET SICH IHRE KANZLEI VON ANDEREN?

Wir haben bereits vor über zehn Jahren begonnen, uns als digitale Kanzlei neu zu erfinden. Innerhalb weniger Jahre konnten wir unsere internen Arbeitsprozesse weitestgehend automatisieren. Akten führen wir voll elektronisch, Klagen erstellen und versenden wir per Maus-klick. Anders wäre die große Anzahl von Mandaten für unser kleines Team nicht zu erledigen. Darüber hinaus entwickeln wir Legal-Tech-Lösungen für Unternehmen aus der Versicherungsbranche und für Verbraucherportale.

VOR WELCHEN PROBLEMEN STEHEN UNTERNEHMER HEUTE?

Für die wenigsten Unternehmen rentiert sich eine eigene Rechtsabteilung. Und viele Unternehmen vermeiden den Weg zum Anwalt, weil es zu kompliziert und teuer ist. Dabei besteht ein enormer Bedarf an Rechtsberatung aufgrund der unzähligen Normen im Zivil-, Arbeits-, Datenschutz- und Gewerberecht. Berufs- und Interessenvertretungen bieten gute Informationen an. Ein Unternehmen braucht aber mehr, um rechtlich auf der sicheren Seite zu bleiben, insbesondere wenn ein konkreter Fall gelöst werden muss. Genau da setzen wir an. Wir bieten online nicht nur erste Informationen an, sondern praktische Werkzeuge, damit Unternehmen ihre rechtlichen Angelegenheiten auch online lösen können.

WIE MACHEN SIE DAS PRAKTISCH?

Wir Anwälte sind Wissensarbeiter. Damit wir Dienstleistungen online erbringen können, müssen wir unser anwaltliches Wissen digitalisieren. Das ist ein Aspekt der Knowledge-Work-Automation. Wir packen das Wissen in Module ab und schaffen damit digitale Werkzeuge, die wir für die Online-Rechtsberatung nutzen. Diese Module sollen aber auch die fachlichen Kriterien einer Wissenslösung erfüllen. Genau diese Tech-

nologie entwickeln wir gerade. Teilweise setzen wir diese bereits bei internen Projekten oder größeren Projekten für unsere Mandanten ein.

DAS KLINGT ETWAS ABSTRAKT.

Stellen Sie sich vor, sie erstellen am Morgen für einen neuen Mitarbeiter mit wenigen Mausklicks einen fehlerfreien Dienstvertrag. Danach kümmern Sie sich um die Rechnung eines säumigen Kunden, der trotz mehrmaliger Erinnerungen und Mahnungen nicht zahlt. Sie laden diese einfach hoch, und wir erledigen alle rechtlichen Schritte, damit Sie zu Ihrem Geld kommen. Haben Sie zwischendurch eine rechtliche Frage, geben Sie diese online ein und bekommen von uns eine telefonische rechtliche Beratung, ohne zusätzliche Kosten. Für Vertragsverhandlungen erstellen Sie mit wenigen Klicks eine wasserfeste Geheimhaltungsvereinbarung und schicken diese gleich an Ihren Vertragspartner. Schon heute entwickeln wir solche Module im Auftrag von Unternehmen.

GIBT ES NICHT SCHON SOLCHE LÖSUNGEN?

In unseren Lösungen stecken Jahrzehnte praktischer Erfahrung als Rechtsanwälte. Unternehmen bekommen bei uns rechtliche Beratung aus einer Hand zum klar kalkulierbaren Preis. Wir sind also die Rechtsabteilung im Abo.

WANN KANN ICH MEINE ONLINE-RECHTS-ABTEILUNG ABONNIEREN?

Einige Unternehmen setzen unsere Module bereits intern ein. Wir planen den Launch weiterer Module im dritten Quartal. Das hängt auch davon ab, wie sich die Corona-Krise entwickelt. Selbstverständlich nehmen wir aber schon jetzt Anfragen entgegen und beraten gern. Darüber hinaus lassen sich (IT-)Unternehmen im Bereich des IT-Rechts gern von mir vertreten, da ich nicht nur Rechtsanwalt bin, sondern selbst Softwareprojekte leite. ■

www.skribe.law/legal-tech/

MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN FÜR DIE VERKAUFSREGION

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

Die innovative Softwareschmiede aus dem Herzen des Innviertels bringt ihre Produkte in Österreich und Deutschland sowohl eigenständig als auch über zertifizierte Vertriebspartner an den Endverbraucher. Mittlerweile arbeiten rund 350 Firmen mit Softwareprodukten von globesystems.

ERP-SOFTWARELÖSUNG PASST SICH AN UNTERNEHMEN AN

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

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

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

DAS ENDE ALLER INSELLÖSUNGEN

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

RUNDUM ZUFRIEDENE KUNDEN

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

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

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

„Bis dato führte jeder Mitarbeiter seine eigenen Stundenaufzeichnungen. Das neue System sollte somit mittels Stempelterminal und Chipkarte den Arbeitsbeginn und das -ende unserer Mitarbeiter erfassen und eine halbstündliche Pause in Abzug bringen. Außerdem war es für uns wichtig, dass jeder Mitarbeiter jederzeit Einsicht in seine Stundenaufzeichnungen hat“, wird seitens Kreis-El Electric berichtet. Zugleich erlaubt die Einführung von globemanager auch die papierlose Urlaubsaufstellung sowie die Abwicklung von zukünftigen Dienstreisen. Darüber hinaus wurde die Lohnverrechnungsoftware 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 Kommunikationsschränke. „Als Produktionsbetrieb mit 17.000 eigenen Artikeln, die über den nationalen und internationalen Elektrogroßhandel vertrieben werden, gab es die Herausforderung, den Direktkontakt mit den Kunden und die Abrechnung über den Elektrogroßhandel im System abzubilden. Spezielle Kalkulationen und das automatische Auspreisen von Ausschreibungen in einem



Mag. Thomas Erler, Geschäftsführer der globesystems Business Software GmbH

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

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

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

globesystems[®]
Business Software

GLEICHE BEDINGUNGEN

ZTE mischt nicht nur bei 5G-Infrastruktur ganz vorne mit, sondern positioniert sich auch mit Smartphones und Wearables. Österreich-CEO Christian Woschitz im Gespräch über Themen wie 5G, den Markt und die Herausforderungen für Hersteller aus dem „Reich der Mitte“.

Der chinesische Hersteller ZTE ist schon seit 2009 mit einem eigenen Standort in Österreich präsent und bedient von Wien aus als Drehscheibe für Osteuropa mehr als 20 Mobilfunkbetreiber in der Region mit Netzwerkinfrastruktur und Smartphones. Mit seinen Routern für mobiles Internet ist der Hersteller bei mehreren Mobilfunkanbietern im Sortiment vertreten. International konnte man auf dem Smartphone-Markt bereits mit den eigenen Handys der Blade- und Axon-Serie Fuß fassen.

Christian Woschitz startete seine Karriere bei ZTE bereits im Jahr 2010 als Project Director und wurde dann nach nur einem Jahr mit der Aufgabe des COO für den österreichischen Markt beauftragt. 2018 wurde der gebürtige Kärntner mit technischem Background und langjähriger Telko-Erfahrung schließlich zum CEO von ZTE Austria ernannt und zeichnet damit aus Wien heraus auch für den osteuropäischen Markt verantwortlich. NEW BUSINESS hat mit ihm unter anderem über die Entwicklung des Unternehmens, des Smartphone-

„Österreich hat definitiv einen sehr hohen Stellenwert für das Unternehmen.“

Christian Woschitz, CEO von ZTE Austria

Markts, die Aussichten von, mit und durch 5G sowie über die Herausforderungen, mit denen gerade chinesische Unternehmen in Europa konfrontiert sind, geplaudert.

HERR WOSCHITZ, WÜRDEN SIE UNS DIE GESCHICHTE VON ZTE NÄHERBRINGEN?

ZTE wurde 1985 gegründet. Wir sind einer der jüngsten von den vier großen Ausstattern und haben mit 2G-Technologie global als Follower gestartet, damals eher im Asia/Pacific-Bereich. Mit 3G sind wir dann zu einem Major Player geworden, aber noch immer auf den östlichen Teil des Planeten bzw. den asiatischen Raum fokussiert, die CIS-Region, auch etwas in Afrika. Mit 4G sind wir zu einem führenden Unternehmen

aufgestiegen, haben in mehr als 160 Ländern der Welt Netze aufgebaut und so die Vorarbeit für 5G geleistet. ZTE hat als eines der ersten Unternehmen die sogenannte Pre-5G-Technologie auf den Markt gebracht. Seit 5G in aller Munde ist, ist ZTE eines der führenden Unternehmen. Wir sind einerseits in der Standardisierung und den entsprechenden Gremien sehr stark vertreten, und andererseits waren wir zum Beispiel in Österreich der Erste, der ein Gebiet mit 5G abgedeckt hat – das war in Linz. Schon wenige Monate nach der Frequenzauktion haben wir es gemeinsam mit unserem Partner Drei geschafft, das Netz live zu bringen. Diese Partnerschaft würde ich gern unterstreichen. Unser Entry-Point nach Europa im Jahr 2010 war gemeinsam mit Drei hier in Österreich. Wir haben zu diesem Zeitpunkt das komplette Netz modernisiert, damals noch auf 3G, und haben es dann in Kombination mit 4G geschafft, in Österreich erstmalig beim connect-Netztest mit Drei als bestem Netz in der gesamten DACH-Region den ersten Platz zu erreichen. Das hat in Österreich einen Wettbewerb ausgelöst. ZTE und Drei waren gemeinsam daran beteiligt, dass wir heute diesen für Österreich sehr positiven Status haben, nämlich ein sehr kompetitives Umfeld im Bereich der Telekommunikation. Wettbewerb beflügelt.

SIE SIND MITTLERWEILE SEIT ÜBER ZEHN JAHREN BEI ZTE, HABEN RASCH ALS COO VERANTWORTUNG FÜR ÖSTERREICH ÜBERTRAGEN BEKOMMEN, SIND DANN 2016 FÜR EIN PROJEKT NACH ITALIEN GEWECHSELT UND 2018 ALS CEO WIEDER NACH HAUSE GEKOMMEN. DAS KLINGT NACH SPANNENDEN AUFGABEN UND VIEL ABWECHSLUNG.

Definitiv. Ich bin seit dem Jahr 2001 in der Telekommunikationsbranche. Das war mein Berufseinstieg. Erst auf Operator-Seite, dann bei einem Hersteller. 2010 hat es mich zu ZTE verschlagen. ZTE war damals ein neuer Herstel-



Christian Woschitz ist seit 2001 in der Telekommunikationsbranche und seit 2010 bei ZTE.

ler am Markt und brachte viele Gestaltungsmöglichkeiten mit. Das war meine größte Motivation dafür, dem Unternehmen beizutreten. Dass ich schon elf Jahre dabei bin, spricht dafür, dass die spannende Zeit nie aufgehört hat.

WAS WAR IHRE AUFGABE IN ITALIEN?

Ich habe das größte Infrastrukturprojekt, das ZTE bis dahin in Europa durchgeführt hat, übernommen. Das war sehr spannend. Als ich 2016 nach Italien gekommen bin, ist unsere Mitarbeiterzahl innerhalb von sechs Monaten sehr stark gewachsen. Nach zwei Jahren haben mich familiäre Gründe wieder nach Österreich zurückgeführt.



Das 5G-Projekt Bee-O-Meter, an dem ZTE Austria beteiligt war, wurde sogar für den österreichischen Staatspreis Consulting nominiert.

WELCHE ROLLE SPIELT DER ÖSTERREICHISCHE MARKT FÜR ZTE?

Österreich hat definitiv einen sehr hohen Stellenwert für das Unternehmen. Das hat sich auch 2019 gezeigt, als wir den globalen 5G Summit in Österreich veranstaltet haben, mit mehr als 150 internationalen Top-Level-Experten und -Gästen. Das war ein sehr spannender Event, der die Wertigkeit unseres Head-Offices für Osteuropa in Österreich unterstreicht. Wir haben unsere europäische Erfolgsstory in Österreich gestartet, die sich auf andere Länder übertragen hat, und haben damit eine gute Basis für unseren heutigen Marktanteil in Europa gelegt. Was für ein chinesisches Unternehmen vielleicht ein wenig außergewöhnlich ist: Wir haben mit mir hier in Österreich einen lokalen Geschäftsführer, der alleinig zeichnungsberechtigt ist. Wir haben auch ein Management mit

sehr starkem Österreich-Bezug. Xiao Ming, der heutige globale Sales-SVP von ZTE, war 2010 Country Manager in Österreich. Das zeigt auch die bis ins Top-Management reichende Erfolgsstory aus unserem Land heraus. So genießen wir hier für unsere Projekte auch große Rückendeckung, und unsere Partner haben einen sehr hohen Stellenwert. Das ist bemerkenswert, weil der Markt global gesehen nicht der größte ist. Aber er ist ein wichtiger, qualitativ sehr hochwertiger Markt und für uns somit auch eine der wichtigsten Referenzen in Europa. Ich glaube nicht, dass sich daran etwas ändern wird.

SO ETWAS HÖRT MAN HIERZULANDE NATÜRLICH GERN.

Das ist oft nicht so einfach. Aus meiner Zeit in Italien kann ich sagen, dass dort die kleinen Projekte gleich groß sind wie die großen in

Österreich. Aber es ist ein spannender und innovativer Markt. Das ist sehr wichtig für uns. Man versucht, auch im Bereich 5G Vorreiter zu sein, mit Use-Cases und gemeinsamen Entwicklungen, wie zum Beispiel dem Bee-O-Meter, der sogar für den Staatspreis Consulting nominiert wurde.

„Wir dürfen uns als Europäer nicht von allen Seiten beeinflussen lassen, dann in Diskussionen versinken und unsere Digitalisierung hinterherschleifen. Sonst werden wir geopolitisch verlieren.“

Christian Woschitz, CEO von ZTE Austria

LEIDER HAT ES MIT DEM SMARTEN BIENEN-STOCK NICHT GANZ FÜR DEN ERSTEN PLATZ GEREICHT.

Leider haben wir es knapp nicht geschafft, aber es war schön, diesen Zugang zu sehen. Das ist kein Use-Case, mit dem man riesiges Business macht, aber es ist ein wichtiger Use-Case, um zu zeigen, wie wichtig Technologie und Ökologie gemeinsam sein können. Das war eine sehr gute Kooperation von Drei, ZTE und IoT40 aus Kärnten, die sehr innovativ sind bei Videoanalysen und künstlicher Intelligenz.

APROPOS SPANNENDE PROJEKTE. DIE MUSS AUCH JEMAND UMSETZEN. WIE VIELE MITARBEITER HAT ZTE IN ÖSTERREICH DERZEIT UMGEFÄHR?

Wir haben immer knapp unter hundert Mitarbeitern, das hängt stark von den Projekten ab. Wir haben eine Stammmannschaft von 60 Mitarbeitern, die wirklich schon lange Zeit das Team unterstützen. Wir sind projektgetrieben, haben eine kleine Linienorganisation und sind flach organisiert. Das hilft uns auch, dem schnelllebigen Telekommarkt zu folgen. Mit der Mitarbeiteranzahl sind wir stabil unterwegs und

planen auch, weiter aufzubauen. 2020 war ein schwieriges Jahr, aber wir mussten nicht in Kurzarbeit gehen oder Mitarbeiter abbauen. Wenn auch die Pandemie im Telko-Bereich nicht sofort so schlagend geworden ist, auf der Device-Seite ist es schon fühlbar.

IST DIE NACHFRAGE NACH DEVICES STARK ZURÜCKGEGANGEN?

Sie hat sich ein bisschen verschoben. Letztes Jahr hat sich die Nachfrage nach Mobile-Broadband-Produkten, wie mobilen Routern, verstärkt. Wir haben auch beim KMU-Paket des Wirtschaftsministeriums mitgemacht und haben gemeinsam mit Drei ein Paket geschnürt und Router für KMU zur Verfügung gestellt, um Homeoffice zu ermöglichen. Das wurde sehr gut angenommen. Der Routerabsatz ist also gestiegen. Wir haben es auch geschafft, die Lieferketten sicherzustellen. Mit unserer breit gefächerten Supply-Chain hatten wir die Möglichkeit, bei Schwierigkeiten zu switchen. Somit konnten wir den Markt bedienen. Aber im Smartphone-Bereich ist es schwieriger geworden. Im ersten Lockdown waren teilweise auch die Shops zu. Der Onlineverkauf ist speziell für einen Newcomer und Challenger am Smartphone-Markt, wie wir es sind, schwierig. Wir haben das also gespürt, aber konnten unsere Forecasts trotzdem so gut wie möglich halten. Ich habe aber Bedenken, dass der Smartphone-Markt schlechter aussehen wird, als es im letzten Halbjahr war, wenn es mit den Lockdowns so weitergeht. Die Auswirkungen von hoher Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit werden sich früher oder später im Consumer-Bereich niederschlagen.

WIE HAT SICH DAS PORTFOLIO VON ZTE IM LAUFE DER ZEIT ENTWICKELT?

Nach der Infrastruktur haben wir in Österreich mit Routern im Consumer-Bereich angefangen. Hier haben wir eine große Erfolgsstory hinge-

legt. In den letzten Jahren haben wir in Österreich über eine Million Router an den Mann gebracht und sind damit führend bzw. in den Top zwei. Im Smartphone-Bereich sind wir noch nicht so weit. Wir haben einen Marktanteil im unteren einstelligen Bereich. Hier gibt es großes Potenzial. Ich bin überzeugt, dass wir wachsen können. Wir bringen innovative Produkte, aber mehr als 90 Prozent der Smartphones gehen nach wie vor an die Top drei – Apple, Samsung und Huawei. Die restlichen acht oder neun Prozent sind heiß umkämpft von sehr vielen Anbietern. Ich bin überzeugt, dass wir mit unserem End-to-End-Ansatz einen Vorteil haben. Angefangen bei der Supply-Chain bis hin zu Wartungs- und Reparaturfällen können wir alles abdecken. Hier haben wir jahrelange Erfahrung. Das wird uns dabei helfen, uns mit unserem Qualitätsstandard von anderen Anbietern abzuheben. Es gibt viele Newcomer am Markt. Aber nur etwas in den Markt zu pushen, dann aber nicht zu maintainen, ist nicht nachhaltig. Mein Ansatz ist, auch bei Smartphones nachhaltig zu wachsen. Wir wollen nicht einmal einen Peak haben und dafür ein großes Marketinginvestment machen, das aber im nächsten Jahr nicht halten können.

DAS IST EIN SEHR VOLATILER MARKT, AUF DEM EMOTIONEN EINE GROSSE ROLLE SPIELEN.

Da bin ich ganz bei Ihnen. Deswegen ist es uns auch wichtig, dass wir, auch wenn wir ein breites Produktportfolio haben, selektiv sind und nicht alles in den Markt pushen. Man muss

„Die Auswirkungen von hoher Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit werden sich früher oder später im Consumer-Bereich niederschlagen.“

Christian Woschitz, CEO von ZTE Austria

nachhaltig eine hohe Qualität erhalten. Mein Zugang ist es nicht, den Markt mit etwas zu überschwemmen und dann schlechte Kundenrezensionen zu kassieren. Es ist um einiges leichter, einen Brand Schaden zuzufügen, als sie dann wieder aufzubauen. Es ist wichtig, sich klar zu positionieren, sich selbst zu kennen und zu wissen, wo man sich stationiert. Ich freue mich heuer schon auf die neue Axon-30-Serie, die im zweiten Quartal kommen wird. Die spielt im Top-Level-Segment. Es wird voraussichtlich drei verschiedene Modelle geben – Light, Normal und Pro. Damit können wir alles abdecken. Das zeigt auch die Änderung, die wir letztes Jahr im Headquarter hatten, mit einem neuen, sehr erfahrenen CEO im Device-Bereich. Das schlägt in diesem Jahr durch, darauf freuen wir uns schon.

SIE SITZEN JA SOZUSAGEN AN DER QUELLE: WANN WIRD IHRER EINSCHÄTZUNG NACH 5G HIERZULANDE WIRKLICH IM MASSENMARKT ANKOMMEN – SOWOHL WAS DIE DEVICES ALS AUCH DIE INFRASTRUKTUR BETRIFFT?

Auf Device-Seite sieht es so aus, dass ab dem zweiten Quartal 2021 bei uns mehr oder weniger 90 Prozent der Produktpalette 5G-fähig sein werden. Im Einsteigersegment mit einem UVP von unter 100 Euro wird es kein 5G geben, aber das ist auch nicht der Zielmarkt dafür. Ansonsten wird 5G Standard sein und von jedem Gerät unterstützt werden. Auch die Chipentwicklung wird in diese Richtung gehen. Es wird versucht, eine Plattform zu etablieren, die alle Technologien unterstützt. Wenn ein Phone dann 5G nicht unterstützt, wird es wahrscheinlich nur ein Softwarethema sein, weil der Chip nicht freigeschaltet wird. Letztendlich werden die Chips 5G standardmäßig unterstützen. Das ergibt auch Sinn, um höhere Stückzahlen produzieren zu können und so die Preise für die Chips runterzubringen. Das war letztes Jahr das



Problem: Auf der einen Seite gab es Schwierigkeiten im Lieferprozess der Chiphersteller, der Absatzmarkt war gering, somit sind die Preise hoch geblieben. Ab dem zweiten Halbjahr wird man nicht mehr State of the Art sein, wenn man nicht 5G liefert.

Mit den Netzen im Infrastrukturbereich ist es spannender. Auf der einen Seite gibt es die 5G-Strategie mit dem Vorhaben, 5G flächendeckend auszurollen. Die letztes Jahr abgeschlossene zweite Frequenzauktion war auch mit Auflagen verbunden, die in den nächsten Jahren umzusetzen sind. Meiner Meinung nach werden wir bis 2024 definitiv eine flächendeckende Versorgung haben. Eine für uns fühlbare 5G-Coverage wird es aber schon Ende dieses Jahres geben. Davon bin ich überzeugt.

WIE WIRD DIESE ERSTE COVERAGE AUSSEHEN?

Es ist immer die Frage, welchen Zugang man zu 5G hat. Es gibt verschiedene Möglichkeiten.

Man kann das gleiche Spektrum nutzen wie bisher und wird einfach nur effizienter. Oder man rollt auf dem Spektrum von 3,5 Gigahertz aus, wofür man mehr Stationen braucht, womit man aber auch einen anderen Service bieten kann, wie zum Beispiel Gigabit-Downloads. Jeder Betreiber wird hier seine eigene Strategie haben. Echte Services für Endkunden sehe ich dieses Jahr noch nicht wirklich. Speziell im Industriebereich wird es in Kombination mit Stand-alone-Netzen (*Anm.: Stand-alone-Netze sind nicht auf bestehenden 4G-Netzen aufbauend, sondern basieren von Grund auf auf 5G-Technologie*) sehr interessant werden. Damit kann man dann Network-Slicing und Campus-Lösungen anbieten. Aber dafür braucht man die Technologie auf der Betreiberseite, die Core-Netze müssen das unterstützen, und dort ist man heute noch nicht. Natürlich wird überall daran gearbeitet, jeder hat verstanden, dass das wichtig ist. Die Roll-outs heuer werden auch davon abhängig sein, wie es mit der Pandemie weiter-

Foto: ZTE



men heuer auf den österreichischen Markt. Noch ist es ein Nischensegment, das in Zukunft durch 5G enabled wird.

DER GAMING-BEREICH IST SEHR SPANNEND.

E-SPORTS AUF PC ODER

KONSOLE SIND FÜR MICH ALS

1980ER-BAUJAHR NOCH NACHVOLLZIEHBAR. ABER UM MIR VORSTELLEN ZU KÖNNEN, DASS EINMAL WELTMEISTERSCHAFTEN AUF DEM SMARTPHONE AUSGETRAGEN WERDEN, DAFÜR BIN ICH ZU ALT.

Das ist ein Zukunftsmarkt, der ganz sicher von 5G profitieren wird. Man wird keine Konsole mehr zu Hause haben, sondern über das Smartphone spielen. Bei unseren Gaming-Phones der RedMagic-Linie gibt es links und rechts Sticks zum Draufstecken, und dann hat man mehr oder weniger ein Pad in der Hand, auf dem man spielt. Das funktioniert tadellos. Dieser Markt wächst enorm.

„Ab dem zweiten Halbjahr wird man nicht mehr State of the Art sein, wenn man nicht 5G liefert.“

Christian Woschitz, CEO von ZTE Austria

1 geht. Wenn wir von einem Lockdown in den nächsten kommen, wird es schwierig, im Feld die ganzen Stationen hochzuziehen. Zurzeit ist noch alles im Plan, aber man kann es nicht hundertprozentig vorhersagen.

WIRD DAS DANN FÜR DIE NUTZER EIN GROSSES AHA-ERLEBNIS, ALSO WIRD SICH MIT 5G WIRKLICH SO SCHNELL SO VIEL ÄNDERN, ODER WIRD ES EHER EIN SCHLEICHENDER ÜBERGANG?

Es wird das Nutzerverhalten ändern. Wenn ich die Möglichkeit habe, mit meinem Smartphone höchste Datenraten zu nutzen und in 4K zu streamen, wird dieses Thema viel präsenter werden. Das wird 5G benötigen. Aber dem Nutzer wird es ziemlich egal sein, ob das Wi-Fi, 4G oder 5G heißt. Die Services werden kommen, sie werden von 5G enabled, aber der Nutzer wird nicht hinterfragen, über welche Technologie sie übertragen werden.

HAUPTSACHE, ES FUNKTIONIERT.

Genau. Dadurch, dass es funktioniert, werden neue Services entstehen, bei denen dem Nutzer nicht klar sein wird, dass dafür 5G ausschlaggebend war. Es ist auch die Frage, wie sich der Markt heuer entwickeln wird. Zum Beispiel im Bereich Online-Gaming. In diesem Bereich ist ZTE sehr stark. Wir haben die RedMagic-Serie, das sind spezielle Gaming-Phones. Die kom-

KOMMEN WIR ZU EINEM WENIGER

VERSPIELTEN THEMA: CHINESISCHEN

TELEKOM-UNTERNEHMEN WEHT IN DEN USA UND EUROPA EIN ZUNEHMEND RAUER WIND ENTGEGEN. WIE SEHEN SIE DIESE ENTWICKLUNG?

Politische Entwicklungen sind nicht mein Feld, ich kümmere mich um das Business. Was ich sagen kann: ZTE ist ein aktiennotiertes Unter-

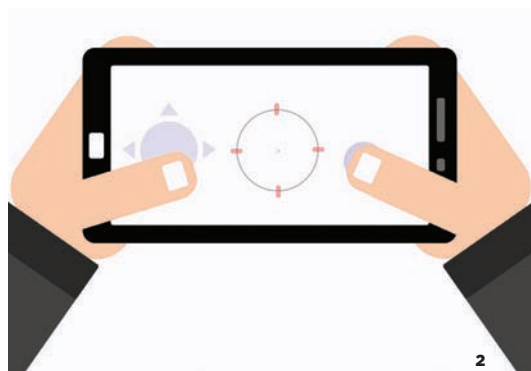
nehmen. Wir sind in China und in Hongkong gelistet, und die Shareholder-Struktur ist ganz klar und transparent. Mehr als 76 Prozent der Anteile sind am freien Markt, die restlichen Anteile sind zu 51 Prozent im Eigentum der Gründer von ZTE, also von Privatpersonen, und dann gibt es einen kleinen Anteil von rund zehn Prozent, den der chinesische Staat hält. Aber es gibt keinen Mehrheitseigentümer, es gibt keinerlei Einfluss des Staats auf das Unternehmen. Wir haben sehr strenge Compliance-Richtlinien. Wir investieren jedes Jahr circa 250 Millionen US-Dollar in Compliance-Systeme. Unser klares Ziel ist es, Best in Class zu werden. Und wir sind auf einem guten Weg. Wovon wir uns ganz klar distanzieren, ist der militärische Bereich, wo wir seit Jahren nichts mehr machen. ZTE liefert keinerlei Produkte an das Militär, egal in welchem Land. Wir machen auch nichts im Bereich Surveillance, das gegen Menschenrechte verstoßen könnte. Da unterscheiden wir uns auch deutlich von anderen Anbietern.

WÜRDEN SIE UNS IHRE PERSÖNLICHE MEINUNG ZU DEM THEMA VERRATEN?

Mir ist es extrem wichtig, dass Handelspolitik und Technologie nicht vermischt werden. Für faktenbasierende Evaluierungen sind wir komplett offen. Wir geben unsere Sourcecodes und alles, was benötigt wird, preis. Wir sind bereit, alle Anforderungen zu hundert Prozent zu erfüllen. Gleiche Rahmenbedingungen für alle, das ist meine Meinung. Wenn man die erfüllt, dann sollte es auch einen fairen Marktzugang geben. Was zurzeit in Europa passiert, ist, dass wir ohne existierende Rahmenbedingungen die Digitalisierung verzögern. Das ist schlecht für unseren Standort. Wir dürfen uns als Europäer nicht von allen Seiten beeinflussen lassen, dann in Diskussionen versinken und unsere Digitalisierung hinterherschleifen. Sonst werden wir geopolitisch verlieren. So denke ich als Europäer.

ZTE HAT SEIN ANGEBOT IN ÖSTERREICH 2021 BEREITS UM GADGETS ERWEITERT. AUCH AUF INFRASTRUKTURSEITE GAB ES EINIGE INTERESSANTE PROJEKTE. WIE SIEHT IHRE WEITERE STRATEGIE AUS?

Im Device-Bereich kommen wir mit den LiveBuds und einer Smartwatch auf den Markt, um den Wearables-Bereich zu pushen. Dann kommt dieses Jahr noch die Axon-30-Serie, auf die ich sehr gespannt bin. Das wird unser Premium-Flaggschiff, das sich klar von den Serien



davor unterscheiden wird. Ich möchte ZTE im High-Level-Segment positionieren, das ist unser Ziel. Etwa werden im zweiten Quartal 2021 auch die Gaming-Phones der RedMagic-Serie kommen. Im Infrastrukturbereich bleiben wir weiter dran, Innovationen an den Standort zu bringen. Zum Beispiel haben wir im Dezember 2020 den ersten Business-Tower komplett mit 5G ausgestattet, den Peak Vienna (*Anm.: der vormalige Florido Tower in Wien Floridsdorf*). Das ist eine Indoor-Lösung mit der wir zeigen, dass wir innovativ sind und Lösungen haben, die bei anderen noch nicht Standard sind. Wir würden gern die offiziellen Vorgaben zum 5G-Ausbau mit unserer Technologie unterstützen, unter Einhaltung aller notwendigen Rahmenbedingungen. ■

Foto: ZTE (1), Niran Kasri/Pixabay (2)

DIGITALE TRANSFORMATION – MIT KUMAVISION ALLE CHANCEN NUTZEN

Bilden Sie Ihre gesamten Unternehmensprozesse auf einer einheitlichen Datenplattform ab und profitieren Sie von den Vorteilen, die Ihnen die integrierte ERP-Branchenlösungen von KUMAVISION und deren Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central bieten. Manche nennen das Ergebnis mehr Erfolg. KUMAVISION nennt es den KUMA-Effekt.

Automatisieren Sie Prozesse, realisieren Sie Einsparpotenziale, steigern Sie die Transparenz und gewinnen Sie neue Einblicke in Ihr Unternehmen. Vernetzen Sie Maschinen, Produkte und Kunden. Reagieren Sie schneller als der Wettbewerb auf veränderte Markt- und Kundenanforderungen. Erschließen Sie neue Märkte, bieten Sie innovative Services an und steigern Sie nachhaltig die Kundenbindung. Nutzen Sie den KUMA-Effekt auch für Ihr Unternehmen!

Seit 25 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 die Digitalisierung von Betrieben geht.

DER KUMA-EFFEKT FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION

Ideen in erfolgreiche Geschäfte verwandeln: Die digitale Transformation stellt Unterneh-

men 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 – inklusive Quick-Start-Templates
- KI-Services mit Microsoft Azure, z.B. für Bild-, Text- und Spracherkennung
- Dokumentenmanagement (DMS) und Enterprise Content Management (ECM)
- 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. Die



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

für die unterschiedlichen Branchen maßgeschneiderten Lösungen lassen sich schnell einführen, da zeitaufwendige und kostspielige individuelle Entwicklungen nicht erforderlich sind.

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

DER KUMA-EFFEKT FÜR FLEXIBLE LÖSUNGEN OHNE DATENSILOS

Alle KUMAVISION-Lösungen basieren auf der weltweit einmaligen Technologieplattform Microsoft Dynamics 365. Das heißt: Alle Business-Applikationen arbeiten auf einer einheitlichen Datenbasis. So können

Unternehmen Software und Services der neuen Microsoft-Technologie inklusive Azure Cloud-Angebote nach individuellen Anforderungen flexibel miteinander kombinieren und komfortabel anpassen. Ein weiterer Vorteil: Durch den Verzicht auf Datensilos sind Workflows ohne Schnittstellen möglich. Effizienz und Transparenz steigen, Kennzahlen lassen sich anwendungsübergreifend auf Knopfdruck abrufen

DER KUMA-EFFEKT IN IHRER NÄHE

An zahlreichen Standorten in Österreich, Deutschland, in der Schweiz und in Italien (Beteiligung EOS Solutions) arbeiten über 750 Berater und Technologieexperten mit ausgeprägter Projekterfahrung. Das Resultat: schnelle Reaktionszeiten sowie kurze Wege zu Kunden. ■




ERP
CRM
BI
CLOUD

KUMAVISION GmbH
Millennium Park 4, 6890 Lustenau
Tel: +43/5577/890 62-100
Fax: +43/5577/890 62-101
lustenau@kumavision.com
www.kumavision.at

Anzeige

MITTELMASS REICHT NICHT

Ein Gastkommentar von Maria Zesch, Chief Commercial Officer Business & Digitalization bei Magenta Telekom.



Österreich ist, was die Digitalisierung betrifft, Mittelmaß – zu diesem Ergebnis kommt DESI, der Index für die digitale Wirtschaft und Gesellschaft der EU-Kommission. Dieser verfolgt die Digitalisierungsfortschritte der EU-Mitgliedsstaaten und rankt sie anhand von fünf Schwerpunkten. Österreich liegt auf Rang 13 von 28 und damit nur knapp über dem EU-Durchschnitt.

Bei der Konnektivität und Integration der Digitaltechnik hinkt Österreich EU-weit noch hinterher. Österreichische Unternehmen nutzen zwar die Möglichkeiten von Cloud-Diensten oder Big Data, aber nach wie vor nicht in vollem Umfang. Nachholbedarf hat Österreich auch bei der Internetnutzung in Form von Online-Inhalten und Onlinetransaktionen. Aber es gibt auch Good News: Im Detail zeigt DESI, dass Österreich beim 5G-Ausbau weit fortgeschritten ist. Auch beim Humankapital, also den digitalen Kompetenzen, und den digitalen öffentlichen Diensten liegen wir immerhin unter den Top Ten.

Das ist aber noch kein Grund, sich entspannt zurückzulehnen. Gerade für ein kleines Land wie Österreich reicht das Mittelmaß nicht. Wir müssen uns mehr anstrengen und die entsprechenden Rahmenbedingungen schaffen, damit ein Stockerlplatz in greifbare Nähe kommt.

Basis jeder Digitalisierung ist das Netz – wobei es das eine Netz nicht mehr gibt, sondern wir eher von einer Vielfalt an Netzen sprechen müssen. Im ländlichen Bereich bringen 5G und

LTE Internet auch in entlegene Täler. In den Städten sorgt das Glasfaserkabelnetz gemeinsam mit den anderen Technologien für Breitbandinternet, und in suburbanen Gebieten versorgen Hybrid und DSL. Dann kommen schon die Services und in diesem Zusammenhang die Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern, um die besten Lösungen für die jeweilige Betriebsgröße und den Geschäftsbedarf zu finden.

Was bisher eher schleppend umgesetzt wurde, ging im Zuge von Corona schon mal schneller: Covid-19 hat das digitale Arbeiten etabliert. Homeoffice wurde großflächig umgesetzt, virtuelle Besprechungen und Events sind nun die Regel, und E-Learning-Angebote stellen eine alltägliche Form der Weiterbildung dar. Seit dem Lockdown haben wir auch einen enormen Anstieg an Sprachanrufen erfasst. Zu Spitzenzeiten waren es sogar 40 Prozent mehr an geführten Telefonaten und Sprachminuten. Und der Anstieg durch mobiles Arbeiten hält an. Die Vorteile der Digitalisierung sind sichtbar geworden, die einstigen Hürden gesunken. Magenta Telekom hat rund 120.000 Geschäftskunden in Österreich, und aus vielen persönlichen Gesprächen mit unseren Kunden wissen wir, dass sich die Themen, die diese beschäftigen, im Prinzip decken: Wie bringe ich meine Mitarbeiter sicher ins Homeoffice? Wie mache ich meinen Umsatz? Wie kann ich mir die Digitalisierung zunutze machen, um meine Unternehmensziele zu erreichen?

Aus Erfahrung wissen wir, dass die Unternehmen gestärkt aus der Krise herausgehen werden, die auf Digitalisierung setzen. Der Mut zur Veränderung und sogenannte „bold moves“ lohnen sich langfristig. Jede neue Technik hat ihre Sonnen-, aber auch Schattenseiten, und die sollte man kennenlernen.

Digitalisierung passiert nicht exklusiv oder abgeschottet in Österreich, sondern weltweit. Daher ist es wichtig, internationale Best-Practice-Beispiele heranzuziehen. Nur zu gern profitieren wir in diesem Zusammenhang von

der Expertise unserer Mutter, der Deutschen Telekom, die ein Forschungslabor in Berlin und ein Start-up-Center im Silicon Valley und in Tel Aviv betreibt. Wir möchten, dass auch unsere Kunden von dem Know-how dieses Netzwerks profitieren, und stellen branchenspezifische Lösungen bereit.

Selbstbewusst haben wir das ultimative Versprechen für eine digitale Zukunft gegeben und sind auch bereit, unseren Beitrag zu leisten, um Österreich im Bereich Digitalisierung voranzubringen. ■

Maria Zesch

ist CCO Business & Digitalization bei Magenta Telekom.
Nähere Informationen finden Sie unter www.magenta.at.



Foto: Magenta Telekom

Sophos stoppt Ransomware.

Mehr erfahren: www.sophos.de

SOPHOS
Die Evolution der Cybersecurity.

NESAS-SICHERHEITZERTIFIKAT FÜR 5G-KOMPONENTEN

Huawei wurde mit der NESAS-Zertifizierung ausgezeichnet und ist damit der erste 5G-Anbieter, der alle Sicherheitskriterien der GSMA erfolgreich bestanden hat.

NESAS steht für Network Equipment Security Assurance Scheme und ist ein Sicherheits-Framework der GSMA, das zur Verbesserung des Sicherheitsniveaus in der gesamten Mobilfunkbranche beiträgt. Die GSMA vertritt die Interessen von Mobilfunkbetreibern weltweit und vereint mehr als 750 Betreiber von fast 400 Unternehmen in ganz Europa. Mit dem NESAS-Zertifikat, das als Prüfschema für Netzwerksicherheit dient, stellt die GSMA sicher, dass 5G- und LTE-Geräte die Sicherheits- und Zuverlässigkeitsanforderungen des Systems für 5G-Netze erfüllen. Mit 20 verschiedenen Bewertungskriterien definiert das Programm Sicherheitsanforderungen für 5G- und LTE-Produkte und verbessert damit die Transparenz der Mobilfunk- und Telekommunikationsbranche.

STRENGE BEWERTUNG

Nach erfolgreichem NESAS-Audit von GSMA ist Huawei der erste 5G- und LTE-Anbieter, der sämtliche Sicherheitsanforderungen der GSMA offiziell bestanden hat. Nachdem die Entwicklungs- und Produktlebenszyklusprozesse erfolgreich geprüft wurden, folgte die Bewertung der 5G- und LTE-Produkte von Huawei mit von 3GPP (3rd Generation Partnership Project) definierten Sicherheitstests. Durch Testen dieser Anforderungen kann das Sicherheitsniveau von Netzwerkprodukten objektiv gemessen werden. Die Tests umfassen die allgemeine Sicherheit von Netzwerkprodukten, die Sicherheit von Luftschnittstellen und grundlegende Schwachstellentests wie Daten- und Informationsschutz, Verschlüsselung und Integritätsschutz von Luftschnittstellen,



Mit der freiwilligen Teilnahme an der NESAS-Zertifizierung verschreibt Huawei sich hohen Sicherheitsstandards.



Huawei ist der erste 5G- und LTE-Anbieter, der sämtliche NESAS-Kriterien der GSMA offiziell bestanden hat.

Robustheits- sowie Fuzz-Tests. Dem Abschlussbericht zufolge haben die Huawei-Komponenten alle oben genannten Tests zu hundert Prozent bestanden.

AUF FREIWILLIGER BASIS

„In der 5G-Ära bietet NESAS eine standardisierte und effektive Bewertung der Cybersicherheit, mit der Fairness in der Kommunikationsbranche sichergestellt werden kann. Die Bewertung ist auch eine wertvolle Referenz für Stakeholder. Huawei hat sich seit jeher auf

technologiegetriebene Cybersicherheit konzentriert. Wir befürworten und unterstützen NESAS und laden die gesamte Branche ein, gemeinsam die Entwicklung eines noch sichereren Mobilfunkmarkts voranzutreiben“, erklärt Devin Duan, Leiter des 5G-E2E-Cybersecurity-Marketings bei Huawei.

Die Teilnahme an der NESAS-Zertifizierung ist nur eine von vielen, denen sich Huawei verschrieben hat, um für Kunden und Unternehmen in Europa höchstmögliche Sicherheitsstandards zu bieten. ■



Huawei Technologies Austria GmbH
IZD Tower 9th Floor
Wagramer Straße 19
1220 Wien
e.huawei.com/at

EFFIZIENZ OHNE KOMPROMISSE

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 28 Jahren über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.



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

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

GRENZENLOSE MÖGLICHKEITEN

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

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

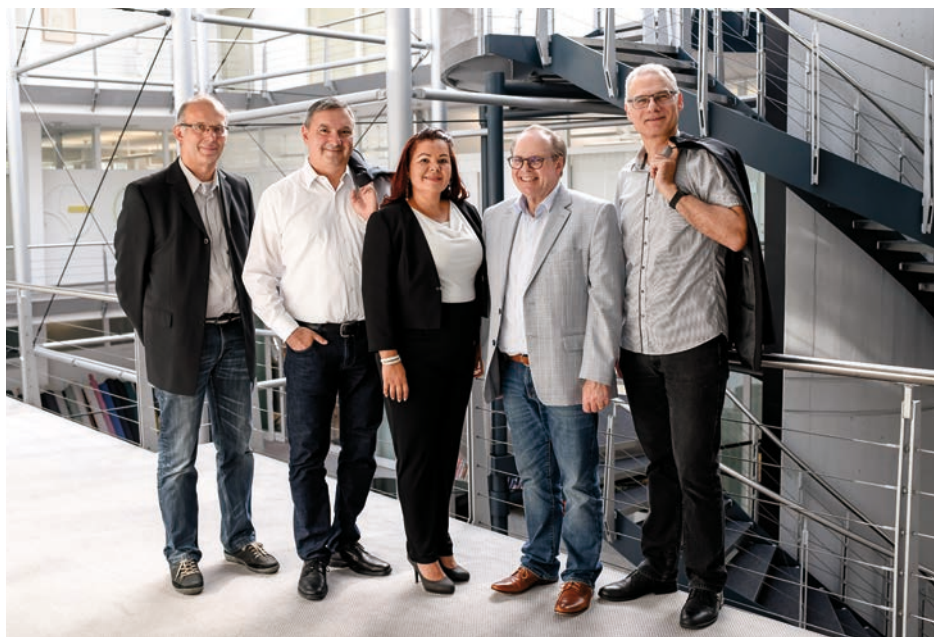
Ein weiteres Spezialgebiet, die Klick-Abrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschriften, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.

NEUE VERSION USE™ 10.3

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

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

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



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

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

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

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

USE™ ERP ALS LEHRMITTEL

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZU in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 177 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren. ■



Leoni Software GmbH

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

NICHT OHNE STRATEGIE

Unternehmen, die in den letzten Monaten aufgrund der Covid-19-Situation gezwungen waren, neue digitale Lösungen umzusetzen, sei ins Stammbuch geschrieben: Digitalisierungsvorhaben müssen weiter beschleunigt werden, aber richtig: top-down und strategisch durchdacht.

Digitalisierung ist für Unternehmen eine von drei wesentlichen Stellschrauben, um Erfolg zu generieren, und ist keinesfalls losgelöst von „Organisation und Prozessen“ (insbesondere End-to-End-Ablauforganisation) und „Menschen“ zu betrachten. Diese drei Bereiche greifen wie Zahnräder ineinander und wirken wechselseitig. Wenn lediglich einem dieser drei Aspekte mehr Bedeutung zugemessen wird, gerät das Unternehmen in Schiefelage. Daher müssen zunächst die Symptome genau analysiert werden, um die grundlegenden Ursachen etwaiger Probleme erfassen zu können. Wichtig ist es hier, diese Probleme auch tatsächlich zu eliminieren, nicht nur zu kitteln.

IDENTIFIKATION VON BRUCHSTELLEN

Ein strategischer Ansatz hilft, eine ausgewogene Balance zu finden und quantitative sowie qualitative Ziele zu definieren. Übertragen auf ein Unternehmen, sind das Kennwerte für den Grad der Automatisierung oder die Identifizierung analoger, digitaler und auch manueller Bruchstellen. Vor allem datenbasierte digitale Lösungen und Weiterentwicklungen erfordern oft neue Kompetenzen im Team sowie gesteigerte Sicherheitsmechanismen, die immer mitbedacht werden müssen.

Um das unternehmerische Ziel zu erreichen, ist zuerst der angestrebte Endzustand zu visualisieren. Dann muss von hinten nach vorn vorgegangen werden: „reverse engineering“. Einige der Fragestellungen dabei: Wo soll das Unter-

nehmen quantitativ und qualitativ stehen, welche Schritte und Initiativen sind dafür notwendig, können verstärkt Synergien genutzt werden oder Produktinnovationen rasch umgesetzt werden? Auf dem Weg der digitalen Veränderung durchlaufen Unternehmen üblicherweise drei Phasen, die einerseits für die eigene Standortbestimmung und andererseits für die entsprechende Zukunftsmodellierung hilfreich sind.

ERHEBUNG, PRIORISIERUNG UND ZIELBILD

Zuerst muss die eigene Situation mit allen (technischen) Hinterlassenschaften erhoben werden und jene Bereiche müssen identifiziert werden, die für den Unternehmenserfolg wesentlich sind. Typischerweise gibt es Insellösungen, historisch gewachsene IT-Strukturen mit unterschiedlicher Software und inkompatiblen Schnittstellen, unterschiedliche Speicher- und Verarbeitungsstrukturen, interne oder externe IT-Expertise mit unzureichender Dokumentation. Also: Status erheben, Priorisierung vornehmen und Zielbild für den nächsten Schritt entwerfen.

Das Zielbild wird zumeist entweder vom Anspruch der internen Performance-Optimierung oder der Steigerung des Kundennutzens getrieben – im besten Fall ist es eine Kombination beider Faktoren. Das heißt, das Unternehmen soll beispielsweise schneller, besser und sicherer werden („Performance“) sowie höheren Nutzen durch effizientere Problemlösung für Kundinnen und Kunden erzielen („Kundennutzen“). Relevante Aspekte finden sich hier



1

unter anderem bei der Datenverarbeitung, der Speicherung, im Bereich Analytics sowie bei CRM-Relevanz oder Sicherheit.

NEUE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN

Ist der digitale Grundstock im Unternehmen adaptiert und konsolidiert, können neue Geschäftsmöglichkeiten erschlossen werden: in erster Linie eine engere Datenanbindung an Lieferanten (digitale Wertschöpfungskette), die für die eigenen Kundinnen und Kunden relevant sind (z. B. Nachverfolgung, Vorhersage oder Spezialisierung) sowie der Ausbau der Kundenwertschöpfung (z. B. Sicherheits-Monitoring, Wartungszyklen, Saisonalitäten oder Prozessveränderungen). Hier ist jedenfalls ein kundenorientierter Ansatz zu wählen, um die größten Use-Cases zu identifizieren und entsprechende Angebote strategisch zu platzieren.

Die Strategie muss dabei immer agil bleiben und an die Rahmenbedingungen angepasst werden. Auch wenn eine weltweite Pandemie,

Lockdowns oder Ausfälle in der Lieferkette eine langfristige und strategische Planung unterbrochen haben, ist es jetzt an der Zeit, die Perspektive wieder zu erweitern – für drei Jahre mit einem konkreten Plan für das nächste Jahr. Im Detail ausgearbeitet jeweils die voraus liegenden 90 Tage, die quartalsweise evaluiert und angepasst werden sollten.

MEHR ALS NUR KOSTENFAKTOR

Nicht zuletzt wird ein großes strategisches Potenzial oftmals unterschätzt, das sich gerade auch durch die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eröffnet. Denn sie sind weit mehr als ein Kostenfaktor oder Hebel für Einsparungen. Sie stehen für Know-how, Identifikation nach außen und werden nach Abklingen der Krise zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor – auch für die digitale Transformation. Erst wenn alle Faktoren optimal aufeinander abgestimmt sind und zusammenspielen, macht sich Digitalisierung auch langfristig für Unternehmen bezahlt. ■

Dr. Rainer Matiassek

Wachstumsstrategie mit internationaler Erfahrung
Nähere Informationen finden Sie unter www.drmstrategy.com.



2

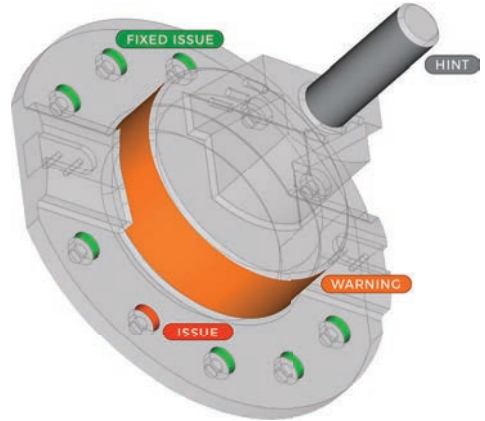
Foto: Gerd Altmann/Pixabay (1), Martin Graham (2)

PROFI FÜR INDUSTRIELLE MESSTECHNIK

WANZEL berät und betreut aus Wien seine Kunden seit mehreren Jahrzehnten bei der Umsetzung von Projekten auf dem Gebiet der Mess- und Prüftechnik. Schon seit mehr als 30 Jahren gehören dazu auch Softwarekonzepte.

Messbarer Erfolg: Über 40 Jahre an Erfahrung und Know-how machen die Firma WANZEL zu einem wichtigen Partner ihrer Kunden für die Erstellung von maßgeschneiderten Lösungen in den Bereichen Qualitätssicherung, Prozessüberwachung und Produktentwicklung.

Der Fokus liegt auf Messsystemen und Handmessmitteln in den Bereichen der Längenmesstechnik, auf Drehmoment-

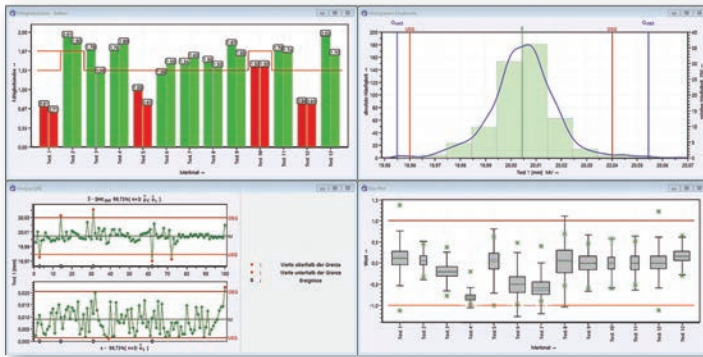
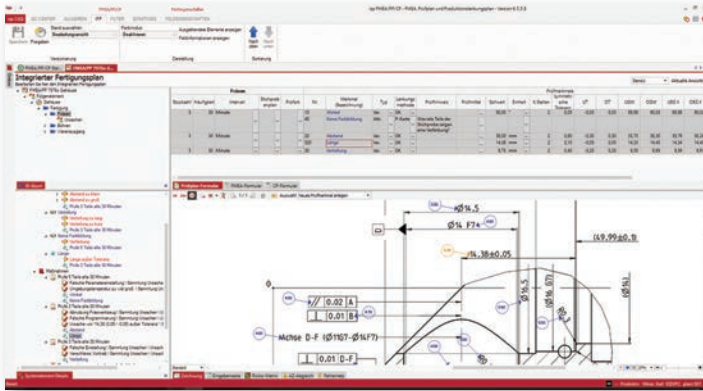


Transparente Darstellung des Prozessverhaltens anhand von klar strukturierten Grafiken und Kennzahlen

und Zug-Druck-Prüfung, der Oberflächenprüfung, der optischen Messtechnik sowie auf Software zur Durchführung von Prozessfähigkeits- und Messmittelfähigkeitsanalysen.

ÜBER 30 JAHRE SOFTWARE-ERFAHRUNG

Bereits seit über drei Jahrzehnten beschäftigt sich WANZEL mit Softwarekonzepten zur statistischen Analyse und Darstellung von Fertigungs- und Messprozessen. Auch Konzepte 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 Prüfmittelverwaltungssoft-



Zum Softwareportfolio von WANZEL zählen u. a. Lösungen von iqs, KOTEM, Q-DAS, die Prüfmittelverwaltungssoftware Tequim sowie produkt- und herstellerspezifische Analysetools zu diversen Messmitteln.

ware Tequim werden auch produkt- und herstellerspezifische Analysetools zu diversen Messmitteln angeboten.

WISSENSVERMITTLUNG

Neben Messtechnik, Kalibrierung, Inspektion, Spanntechnik und Software zum Auswerten und Analysieren bietet WANZEL auch Seminare an. Denn theoretisches Wissen und die korrekte Interpretation von

Verfahrensanweisungen und Normen sind die Grundvoraussetzung für die effiziente und korrekte Umsetzung von Vorgaben der Qualitätssicherung.

In Kooperation mit zahlreichen Fachexperten wird den Kunden ein umfangreiches Angebot an Schulungen zu theoretischen Inhalten und zur korrekten Anwendung von Messsystemen und Softwareprodukten angeboten. ■



WANZEL Handels- und Projektmanagement GmbH
 1220 Wien
 Wagramer Straße 173/D
 Tel.: +43/1/259 36 16
 h.hickl@wanzel.com
 www.wanzel.com

HIGHTECH-HAUSBANK

Virtual-Reality-3D-Brillen in der Mitarbeiterausbildung, preisgekrönte Apps, papierlose Kreditverträge, Versicherungsabschlüsse per Knopfdruck – die Volksbank hat ihr Hausbank-Modell umsichtig ins 21. Jahrhundert transferiert.

M„Moderne Banktechnologie ist wie ein guter Fernseher. Die Technik dahinter mag zwar komplex erscheinen, aber die Handhabung für die Kundinnen und Kunden muss so einfach und verständlich wie möglich sein“, erklärt Gerald Fleischmann, Generaldirektor der Volksbank Wien AG. Fleischmann ist zugleich Sprecher des Volksbanken-Verbunds, dem acht regionale Volksbanken sowie die Ärzte- und Apothekerbank angehören. Jede dieser neun Regional- bzw. Spezialbanken ist in Besitz von mindestens einem kleinen Koffer. Darin befinden sich jeweils eine Virtual-Reality-3D-Brille, ein integrierter Kopfhörer und zwei Controller.

VIRTUELLES LERNEN

„Alle angehenden Kundenberater unseres Sektors durchlaufen eine rund zweijährige interne und modular aufgebaute Ausbildung. Bevor sie zur Prüfung antreten, haben sie die Chance, ein 90-minütiges Coaching zu absolvieren, um mittels VR-360-Grad-Technologie mit einer realen und faszinierenden Beratungssituation konfrontiert zu werden“, erzählt Barbara Czak-Pobeheim, Geschäftsführerin der Volksbank Akademie. Nachgestellt wurden die Beratungsszenarien von Schauspielern in einer realen Wiener

„Alle angehenden Kundenberater unseres Sektors durchlaufen eine rund zweijährige interne und modular aufgebaute Ausbildung. Bevor sie zur Prüfung antreten, haben sie die Chance, ein 90-minütiges Coaching zu absolvieren, um mittels VR-360-Grad-Technologie mit einer realen und faszinierenden Beratungssituation konfrontiert zu werden.“

Barbara Czak-Pobeheim, Geschäftsführerin Volksbank Akademie



Die hauseigene Virtual-Reality-3D-Brille ermöglicht den angehenden Kundenberatern der Volksbank eine realistische Simulation einer Betreuungssituation.

Volksbank-Filiale. Mit herkömmlichen Distance-Learning-Modellen hat diese Strategie nichts zu tun, denn das Konzept wurde bereits vor Ausbruch der Covid-19-Pandemie mithilfe interner und externer Experten entwickelt. „Wir alle lernen jeden Tag so viel dazu. Mit unseren einzigartigen VR-Brillen wollen wir daher auch die bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ohnehin vorhandene positive Grundeinstellung zum Lernen weiter verstärken“, erklärt Czak-Pobeheim.

Die fiktiven Kunden konfrontieren die angehenden Berater laufend mit neuen Herausforderungen. In einem dieser extrem real wirkenden Szenarien benötigt beispielsweise eine Kundin

sichtlich Hilfe bei der Bedienung des Selbstbedienungsautomaten. Die Berater müssen die Situation richtig einschätzen, mit der Kundin aktiv Kontakt aufnehmen und ein sogenanntes Cross-Selling-Beratungsgespräch anbahnen. Besagte Kundin wird im Laufe der Unterhaltung nämlich durchblicken lassen, dass sie für ein Enkelkind laufend auf ein Sparbuch einzahlt. Nun sollten die Berater erkennen, dass zum Beispiel aufgrund des langen Ansparrhorizonts, der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank und basierend auf der individuellen Risikoneigung der Kundin womöglich ein ertragreicheres Wertpapierprodukt besser zum Anlageziel der Kundin passen könnte.

Foto: Robert Polster

„Veranlagungen und Wertpapiere“ sind nämlich Schwerpunktthemen bei den VR-Brillen. Den Prüflingen steht während der virtuellen Tour permanent ein erfahrener Coach aus Fleisch und Blut als Sparringspartner zur Seite.

BANKING VON ZU HAUSE AUS

Übersichtliche digitale Tools in Kombination mit menschlicher Intelligenz und Kompetenz – genau so funktioniert auch das sogenannte „hausbanking“ der Volksbank. Kunden, die einen Teil oder all ihre Bankgeschäfte selbstständig im Internet erledigen möchten, stehen erfahrene Kundenberater per Telefon oder E-Mail beratend zur Seite. Und während andere Banken noch vor Angeboten zum Direktabschluss von Versicherungen zurückschrecken, ermöglichen die Volksbanken mittels „hausbanking“ auch das bereits. In Kooperation mit dem langjährigen Versicherungspartner ERGO sind bereits fünf Sparten online abschließbar. Zur Wahl stehen Haushalts- bzw. Eigenheim-, Unfall-, Kfz-, Fahrrad- und Bergungskosten-Polizzen. Zugriff auf das „hausbanking“ gibt es auch mittels einer App, die vor Kurzem sogar in einer Kundenbefragung der Gesellschaft für Verbraucherstudien (ÖGVS) unter den insgesamt acht untersuchten Apps von Filialbanken am besten bewertet wurde. „Eine App muss nicht nur übersichtlich, zuverlässig und komfortabel sein, bereits das Log-in sollte so unkompliziert und sicher wie möglich gestaltet werden“, skizziert Fleischmann das Erfolgsrezept. Statt langwieriger Eingaben von Benutzernamen oder Passwörtern können die Volksbanken-Kunden aus einer der für sie



angenehmsten Log-in-Varianten wählen: mittels Gesichtserkennung, Fingerabdruck oder vierstelligen Geheimcodes.

KAMPF DEM PAPIERVERBRAUCH

Ein Dorn im Auge war der Volksbank bis vor Kurzem auch der Papierverbrauch und die damit einhergehende Ressourcenvergeudung beim Ausdrucken von Kreditverträgen. Ende 2020 starteten die Volksbanken daher gemeinsam mit ihrem Kreditpartner TeamBank eine weitere Digitalisierungsoffensive, indem sie ihren



„Vertrauen, Menschlichkeit und regionale Verbundenheit werden bei uns niemals durch technische Tools ersetzt und daher auch in Zukunft ein unumstößlicher Grundpfeiler bleiben.“

Gerald Fleischmann, Geschäftsführer Volksbank Wien



Gerald Fleischmann, Geschäftsführer der Volksbank Wien, treibt die Digitalisierungsoffensive voran, setzt aber weiterhin auf analoge Grundpfeiler wie regionale Verbundenheit.

Kunden die Option eingeräumt haben, auf die Zusendung papierbasierter Verträge zu verzichten. Bereits in den ersten zwölf Wochen hat ein Drittel der Kunden von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. „Viele Kreditkunden sind sehr froh darüber, dass sie keine mehrseitigen Verträge mehr zu Hause aufbewahren müssen, und haben daher die digitalen Verträge sehr positiv aufgenommen“, berichtet Fleischmann. Allein durch diese Maßnahme können schätzungsweise 50.000 Blatt Papier pro Jahr eingespart werden.

IN ZUKUNFT NOCH VIRTUELLER

Die nächsten Schritte in seiner Digitalisierungsstrategie hat der Sektor bereits in der Schublade.

Künftig müssen sich beispielsweise die angehenden Kundenberater beim Training mit den 3D-Brillen nicht mehr zwangsläufig im gleichen Raum bzw. in der gleichen Region wie ihre Coaches befinden. Erste Versuche gab es bereits, allerdings benötigen VR-Brillen starke Internetverbindungen, die aufgrund des fehlenden Ausbaus der 5G-Netze in Österreich noch nicht vorhanden sind.

Eines wird sich trotz des stetigen Ausbaus der technischen Möglichkeiten für den Volksbanken-Manager aber niemals ändern: „Vertrauen, Menschlichkeit und regionale Verbundenheit werden bei uns niemals durch technische Tools ersetzt und daher auch in Zukunft ein unumstößlicher Grundpfeiler bleiben.“ ■

DIGITAL PROCESS PERFORMANCE

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



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

SOFTWARE NACH MASS

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

WARUM SOLLTEN SIE MIT EASY ARBEITEN?

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

MEHR EFFIZIENZ DANK

ZERTIFIZIERTER SCHNITTSTELLEN

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

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

LÖSUNGEN MIT MEHRWERT

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



EASY SOFTWARE

EASY SOFTWARE GmbH | 2 x in Österreich

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

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

Durchgängige Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

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



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

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

EASY SOFTWARE

DIGITAL, BUT EASY

AUF NUMMER SICHER MIT WESTERMO

Die Westermo Gruppe mit Hauptsitz in Stora Sundby, Schweden, ist ein weltweit führender Spezialist für industrielle Datenkommunikation. Seit 1975 vertrauen die Kunden auf die Qualität sowie Innovation der Produkte des Unternehmens – und das zu Recht.

Westermo beschäftigt sich seit mehr als vier Dekaden mit zuverlässiger Datenübertragung in anspruchsvollen Umgebungen. Der Standort Münchendorf gehört gemeinsam mit dem Vertriebsbüro in der Schweiz und der Vertriebszentrale in Waghäusel bei Mannheim zum DACH-Vertriebs- und Kompetenzverbund. In dieser Gruppe sind 17 Mitarbeiter tätig. Insgesamt beschäftigt die Westermo Gruppe ca. 300 Mitarbeiter und bedient verschiedenste Bereiche der öffentlichen Infrastruktur mit Fokus auf Energie, Schienenfahrzeuge und Eisenbahn-Infrastruktur. Andreas Hinterschweiger, Country Manager Westermo Österreich, spricht im Interview u.a. über besondere Anforderungen an die Lösungen von Westermo, Unterschiede zu herkömmlichen Komponenten und die weitere Entwicklung der Welten IT und OT.

WER ZÄHLT ZU IHREN KUNDEN?

Zu unseren Kunden zählen alle Branchen der öffentlichen Versorgung: Energie (Strom-, Gas- und Wärmeversorgung), Was-

serversorgung sowie Abwasserentsorgung und -aufbereitung, Infrastruktur für öffentlichen Verkehr (Eisenbahninfrastruktur mit Stellwerken, Signalisierung, Eisenbahnkreuzungen) sowie Fahrzeughersteller selbst (Onboard-Netze für Züge, Straßenbahnen, Busse usw.). Weiters gehören Tunneltechnik und Autobahninfrastrukturen sowie Seilbahnen dazu. Auch alle Arten von Energieerzeugern (Wasserkraftwerke, Biogas, Solar und Windkraft), aber auch die Leitungsbetreiber der Stromverteilnetze werden von uns bedient. Die Energiebranche steht vor einer großen Herausforderung, da sie ihre Transportnetze für die Stromverteilung umgestalten muss. Das bisherige Konzept, dass einige wenige Großerzeuger Strom produzieren, ist aufgrund vieler Kleinerzeuger von erneuerbarer Energie, gepaart mit den Herausforderungen der E-Mobilität (Ladeinfrastrukturen, ...), eine große Belastung für Transportnetze. Die sich schnell ändernden Lastzustände haben Europas Stromnetz mehrmals an den Rand eines Ausfalls gebracht. Hier werden aktuell bereits verschiedenste Konzepte erarbeitet, und es wird demnächst eine massive Aufrüstung an Automatisierungs- und Überwachungsequipment in den Trafostationen, Ladestationen etc. geben.

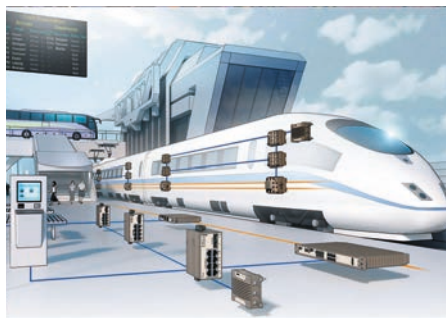


Andreas
Hinterschweiger,
Country Manager
der Westermo Data
Communications
GmbH

WELCHE SPEZIELLEN ANFORDERUNGEN WERDEN AN IHRE NETZWERKKOMPONENTEN FÜR KRITISCHE ÖFFENTLICHE INFRASTRUKTUREN GESTELLT?

Sie müssen besonders betriebssicher und ausfallsicher für einen ungestörten und langen Betrieb sein. Der Ausfall von Stationen führt u.U. zu Versorgungs-Blackouts, Störungen der Wasserversorgung oder des öffentlichen Verkehrs. Bei vielen Anwendungen geht es unmittelbar auch um die Sicherheit von Personen. Im Personentransport hat die Netzwerktechnik und damit die Digitalisierung schon vor Jahren Einzug gehalten und entwickelt sich rasant. Mittlerweile ist es Stand der Technik, dass Zugbetreiber (Fern- und Nahverkehr), Straßenbahn- und Busbetreiber auch PIS (Passagier Informations Systeme welche auf einem Display den nächsten Halt, die aktuelle Geschwindigkeit oder Werbung anzeigen) und WLAN für die Fahrgäste zur Verfügung stellen. Aber auch entlang der Strecke müssen Weichen, Anzeigesysteme, Zugsicherungssysteme uvm. zuverlässig angebunden sein. Fallen diese Systeme aus, müssen die Züge im „sicheren Halt“ verbleiben, bevor sie nach Fehlerbehebung wieder weiterfahren dürfen. Dazu kommt die Montage in Outdoor-schränken, wo unsere Lösungen auch härteste Bedingungen ertragen (-40° bis +70° C) sowie vibrationsbeständig und besonders unempfindlich gegenüber elektromagnetischen Störungen sein müssen. Weitere Anforderungen sind etwa lüfterloser Betrieb bzw. nur passive Kühlung (Kühlrippen), da bewegliche Teile eine Lebensdauer von nur wenigen Jahren aufweisen. Auch Cybersecurity-Schutzmaßnahmen werden immer wichtiger, teilweise sind diese sogar mittels NIS-Richtlinien (IT-Sicherheitsgesetz) vorgeschrieben.

IT- UND OT-NETZE WACHSEN IMMER MEHR ZUSAMMEN. WIE LASSEN SICH DIE BESONDERS KRITISCHEN TEILE DER NETZE DENNOCH AUSREICHEND SCHÜTZEN?



Der Vorteil der OT-Netze liegt unter anderem darin, dass die laufende Kommunikation klar definiert und bekannt ist. Die Kommunikation zwischen Maschine zu Maschine oder Anlage zu Anlage funktioniert zum Beispiel immer entsprechend den umgesetzten Konzepten (z.B. über Modbus TCP, IEC104, OPC UA oder andere Industrieprotokolle). Diesen Kenntnissen entsprechend können alle anderen Kommunikationsprotokolle gesperrt werden. Die klaren Kommunikationsstrukturen werden durch entsprechende Prozessvorgaben für die Menschen ergänzt, wie z.B. keine ungeprüften USB-Sticks im technischen Netz oder keine private Hardware (bring your own device) verwenden. Im klassischen IT-Bereich hingegen kann der Mensch je nach Aufgabenstellung unterschiedliche Aufgaben zu erledigen haben. Das ist vergleichbar mit unterschiedlichem Surfverhalten im Internet und heißt, dass eine Einschränkung viel schwieriger ist, wodurch sich für die IT wesentlich mehr Angriffsvektoren ergeben.

Aufgrund der stark steigenden IoT-Devices bieten sich diese für Bot-Angriffe auf potentiell wichtigere Ziele an. Das Reizvolle für Hacker ist die große Anzahl an IoT- bzw. IIoT-Devices. Da bei der Entwicklung früherer IoT-Devices noch sehr wenig auf Security und Missbrauch geachtet wurde, ist das

Thema bei den Herstellern größtenteils bereits angekommen. Stellen Sie sich ein Netzwerk von hunderttausenden IoT-Sensoren, intelligenten Kühlschränken, Smart-TVs oder Smart-Handys vor, die auf Befehl eines Hackers zeitgleich einen Denial-of-Service-Angriff auf ein dezidiertes Ziel ausführen, indem sie einfach nur versuchen, Netzwerkpakete an diese Zieladresse zu schicken. Alles schon passiert..., und die Schuldigen sind kaum zu finden!

Um kritische OT-Netze zu schützen, gibt es einen umfangreichen Maßnahmenkatalog, der üblicherweise nach einer Risikoanalyse und Bewertung zur Anwendung kommt. Der Unterschied zwischen älteren und neuen OT-Netzwerklösungen liegt darin, dass diese zwar auf der einen Seite hochverfügbar, redundant und sehr lange verfügbar sind, aber gleichzeitig immer wieder kontrolliert und auf sinnvolle neue Standards transferiert werden müssten. Zwar kann das natürlich nicht so oft wie in der klassischen IT gemacht werden, trotzdem ist es regelmäßig notwendig und sinnvoll.

Einen umfassenden Schutz vor Cyberangriffen, der vom Zeitpunkt der Installation bis in alle Ewigkeit bestehen kann, gibt es ohnehin nicht. Der Schutz gegen Cyberangriffe ist ein permanenter Prozess, der kein statisches Endziel kennt. Eines der größten Sicherheitsrisiken ist aber immer noch der Mensch selbst – ob absichtlich manipulierend oder unabsichtlich „verkonfigurierend“.

WIRD IN ZUKUNFT NOCH ZWISCHEN IT-NETZEN UND INDUSTRIELLEN NETZEN UNTERSCHIEDEN WERDEN

Wir glauben, dass diese Trennung noch weiter bestehen wird. Was wir aber in den letzten Jahren gesehen haben, ist, dass die bereits in der klassischen IT verfügbaren Methoden, Protokolle und Standards auch in

der OT sinnvoll eingesetzt werden können. Westermo tut genau das – nämlich verfügbare IT-Funktionalitäten in die OT zu übertragen, um diese Vorteile zu nutzen und eine höhere Anlagenverfügbarkeit zu erreichen (z.B. mehrfache Kommunikationszwecke zwischen Standorten, um bei Ausfall einer Kabelstrecke einen redundanten, automatisch aktivierten Zweitweg über Mobilfunk zu gewährleisten). Damit bleibt dem Wartungspersonal mehr Zeit, den ursprünglichen Fehler zu beheben, da die Anlagen ohne Einschränkungen weiterlaufen.

WAS ZEICHNET WESTERMO AUS?

Westermo beschäftigt sich seit über 45 Jahren mit dem Thema Datenübertragung für anspruchsvolle Umgebungen. Die Entwicklung von Hard- und Software sitzt in Schweden. Es handelt sich also um europäische Produkte, die nach europäischen Ansprüchen entwickelt und gebaut werden – ein Aspekt, der gerade beim Thema Cybersicherheit des Betriebssystems relevant ist. Aufgrund der langjährigen Erfahrung ist es uns immer noch möglich, Anwendungen aus früheren Dekaden (z.B. mit seriellen Schnittstellen) zu realisieren, und wir helfen dabei mit, bestehende Infrastruktur über einen verlängerten Zeitraum zu betreiben. Das generiert eine massive Nachhaltigkeit. Weiters hat es Westermo geschafft, seine Netzwerkkomponenten hinsichtlich besonderer Energieeffizienz zu entwickeln, d.h. sie können auch kompakter gebaut werden, da weniger Verlustwärme abgeführt werden kann. Diese Faktoren führen wiederum zu positiven Folgeeffekten wie z.B. weniger Platz- und Klimatisierungsbedarf in Schaltschränken. Das innovative Design der neuen Lynx-Switchfamilie wurde deshalb auch mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnet. Eine weitere Spezialität ist das Vertriebs-



konzept von Westermo. Durch eigene Niederlassungen in den wichtigen Industriestaaten sowie die Zusammenarbeit mit ausgewählten Partner ist eine besondere Nähe zu Kunden und deren Anwendungen gewährleistet. Die Geschäftsbeziehungen bestehen üblicherweise weit über einzelne Projekte hinaus über viele Jahre und liefern beiden Seiten wichtige Informationen über die zukünftigen Anforderungen.

Vor einigen Jahren hat die Westermo Gruppe zwei innovative Technologiefirmen übernommen. Neratec hat sich auf die Entwicklung und Fertigung besonders leistungsfähiger WLAN-Komponenten für die Eisenbahnindustrie konzentriert. Der zweite Zukauf war 2019 der des irischen Mobilfunkrouterspezialisten Virtual Access. Damit können wir auch Speziallösungen für den Energiebereich anbieten. Nicht ohne Grund setzen viele Marktführer in den genannten Branchen auf die Zusammenarbeit mit Westermo. Viele Technologietreiber, wie z.B. auch die innovative Magnetschwebbahn TSB von Max Bögl, setzen auf die Zuverlässigkeit und Robustheit von Westermo. ■

INFO-BOX

Was unterscheidet Netzwerkkomponenten für besonders kritische Infrastrukturen von herkömmlichen Netzwerklösungen?

- *Ausgelegt für Montage in Schaltschränken*
- *Lüfterloses Design*
- *Hoher Temperaturbereich (-40° bis +70°)*
- *Breiter Versorgungsspannungsbereich (18–60 VDC), redundante Einspeisemöglichkeit*
- *Es wird besonderer Wert auf eine gut bedienbare Weboberfläche gelegt, da die Anwender oft SPS-Programmierer, aber keine IT-Techniker sind.*
- *Besonders langer Produkt-Lifecycle, da auch die Anlagen auf eine Lebensdauer von über 15 Jahren, teilweise bis zu 40 Jahren ausgelegt sind (z.B. Züge). Das komplette Design sowie die Auswahl aller Komponenten einer Netzwerkkomponente sind so ausgewählt, dass sie über viele Jahre verfügbar bzw. unverändert verbaut werden können.*
- *Sollte ein Umstieg auf eine Nachfolgeneration notwendig sein, kommt die „Form, Fit and Function“-Philosophie zum Tragen.*
- *Beratung und Support vor Ort*
- *Robuste, aber Easy-to-use Cyber Security Funktionen*

westermo

Westermo Data Communications
 Franz-Sigel-Strasse 21
 D-68753 Waghäusel
 Tel.: +49/7254/95 400-0
 info.de@westermo.com
 www.westermo.de

Büro Österreich
 Santorastraße 8
 2482 Münchendorf
 Tel.: +43/720/30 39 20-0
 info.at@westermo.com
 www.westermo.at

Anzeige

SO EINFACH WIE MÖGLICH

„Der Hauptwert vieler Unternehmen sind ihre Daten“, sagt Peter Hermann, Country Manager bei NetApp Austria. Er sieht es als seine Aufgabe, den Firmen den Umgang damit so einfach wie möglich zu machen.

Peter Hermann nimmt es einem sicher nicht übel, wenn man ihn einen „alten Hasen“ der heimischen IT nennt, hat er doch einerseits einen gesunden Humor und blickt andererseits auf rund 20 Jahre Erfahrung in der Branche zurück. Er war lange Jahre bei Microsoft in verschiedensten Vertriebspositionen tätig, zuletzt als Director Public Sector und danach Enterprise Partner Group Lead. Vor seinem Wechsel zum Storage-Spezialisten NetApp im Mai 2020 war er bei VMware, wo er die letzten vier Jahre den Lead für den Public Sector innehatte. Ihm ein X für ein U – oder in diesem Fall eine Eins für eine Null – vorzumachen, ist also nicht leicht, was wir aus nachvollziehbaren Gründen auch überhaupt nicht versucht haben. Stattdessen sprach NEW BUSINESS mit dem IT-Experten über Entwicklungen und Trends beim Thema Datenspeicherung und -verwaltung – neben anderen Dingen.



„Jeder Mitarbeiter ist nur in dem Maße produktiv, wie er auch unabhängig von seinem Aufenthaltsort gut und sicher auf Daten zugreifen kann.“

**Peter Hermann, Country Manager
bei NetApp Austria**

HERR HERMANN, WIE WAR ES FÜR SIE, MITTEN IN EINER PANDEMIE DIESE POSITION ZU ÜBERNEHMEN? SIE WAREN IN IHRER LAUFBAHN SCHON BEI DEM EINEN ODER ANDEREN UNTERNEHMEN – WAR DAS ONBOARDING DIESMAL ANDERS?

Ja, es war zu hundert Prozent anders – schon allein, das Team in den ersten sechs Wochen nur virtuell zu sehen. Gott sei Dank habe ich einige schon gekannt. Aber es ist komplett anders, etwas nur virtuell zu übernehmen, als die Leute wirklich vor sich zu haben. Das kann man nicht vergleichen. Man bekommt über Video nur sozusagen ein zweidimensionales Bild. Körpersprache, Empathie, Leidenschaft, Gefühle, Teamzusammengehörigkeit und die Relationen innerhalb des Teams bekommt man zwar schon mit, aber es dauert merklich länger.



2

Moderne Lösungen erlauben es, Daten an verschiedenen Orten zu speichern, flexibel zu verschieben und immer den Überblick zu behalten, egal ob in der Cloud oder im eigenen Netzwerk.

NetApp lebt eine sehr gute Onboarding-Kultur. Darauf wird viel Wert gelegt. Für ein amerikanisches Unternehmen ist das nicht selbstverständlich. Daran sieht man die Wertschätzung, die NetApp seinen Mitarbeitern von Anfang an entgegenbringt. Das ist in meinen Augen sehr wichtig.

WIE VERLIEF IHRE KARRIERE, BEVOR SIE ZU NETAPP GEGANGEN SIND?

Ich bin nach elf Jahren von Microsoft weggegangen, weil ich etwas anderes machen wollte. Ich bin dann zu VMware gekommen und habe dort die Verantwortung für den öffentlichen Bereich übernommen. Peter Hanke (*Anm.: Der vorangegangene Österreich-Chef von NetApp und*

mittlerweile Leiter der DACH-Region) kenne ich schon aus seiner Zeit bei Citrix, als ich noch bei Microsoft war. Wir sind immer in Kontakt geblieben und haben unsere Storys verglichen. Unsere Visionen davon, wo die Reise hingehet, sind nicht so unterschiedlich. Er hat mich damals gefragt, ob ich seine Aufgabe übernehmen würde, wenn er sich verändert. Mit 1. Mai 2020 war es dann so weit. Es lief dann ein bisschen anders als geplant. Anstatt zu einem Jahres-Kickoff nach Las Vegas zu fahren, war jeder von uns zu Hause kaserniert.

NETAPP WAR FRÜHER ALS HERSTELLER VON STORAGE-HARDWARE MIT EIGENER SOFTWARE BEKANT, VOR EIN PAAR JAHREN

Fotos: NetApp (1), Geird Altmann/Pixabay (2)



1

KAM DANN DIE STARKE FOKUSSIERUNG AUF SOFTWARE UND WEG VON DEN BOXEN. KEINE MINUTE ZU FRÜH, ODER?

Ja. NetApp war auch nicht das einzige Unternehmen, das die Intelligenz der Produkte in die Software gesteckt hat. Das ist ein Trend, den man in der Industrie sieht.

STORAGE WIRD IMMER WICHTIGER, AUF DER ANDEREN SEITE VERLIEREN DIE EINZELNEN HERSTELLER AN WICHTIGKEIT. HAUPTSACHE, DIE DATEN SIND ZUVERLÄSSIG GESPEICHERT. EIN BISSCHEN ERINNERT DIE ENTWICKLUNG AN DIE TELEKOM-NETZBETREIBER. DIE INFRASTRUKTUR TRITT IN DEN HINTERGRUND, WAS DARAUF LÄUFT, DAS ZÄHLT. WIE SEHEN SIE DAS?

Ja und nein. Auf der einen Seite werden bestimmte Bestandteile der Hardware Commodity. Auf der anderen Seite steigt der Wert der Daten für die Unternehmen konstant. Der Hauptwert vieler Unternehmen sind ihre Daten. Jeder Mitarbeiter ist nur in dem Maße produktiv, wie er auch unabhängig von seinem

Aufenthaltort gut und sicher auf Daten zugreifen kann. Für Unternehmen ist es wichtig, das zu optimieren. Es ist ein hybrider Ansatz, einerseits immer mehr Intelligenz in die Software zu verlagern, aber es den Unternehmen zu ermöglichen, ihre Daten dort zu speichern, wo es für sie am meisten Sinn ergibt. Niemand will, dass seine personenbezogenen Gesundheitsdaten in einer Public Cloud gespeichert werden, bei einem öffentlichen Fahrplan wiederum ist es ziemlich egal, wo er liegt. Diese Flexibilität zu haben und das aus Kostengründen auch immer wieder überprüfen zu können, ist ein ganz wichtiger Bestandteil, um auf Herausforderungen passend reagieren zu können. Es gibt Herausforderungen, die sich früh abzeichnen, und solche, mit denen niemand gerechnet hat. Hätten wir im Dezember 2019 damit gerechnet, dass wir ab März alle zu Hause sind? Darauf reagieren zu können, ist für Unternehmen aus allen Bereichen enorm wichtig.

ZUR FLEXIBILITÄT BEI DER VERLAGERUNG VON DATEN PASST NETAPPS ÜBERNAHME

VON SPOT VON VERGANGENEM SOMMER SEHR GUT DAZU. WÜRDEN SIE UNS KURZ ERKLÄREN, WAS SPOT IST?

Früher hatte man große, monolithische Applikationen. Momentan reden wir von Mikro-Services, Mikro-Applikationen. Die modernsten Applikationen stellen sich die Infrastruktur, die sie brauchen, selbst zur Verfügung, zum Beispiel Cloud-Infrastrukturen. Spot verwendet Analytics und Machine-Learning, um kontinuierlich die Bedürfnisse der Applikation zu adaptieren, beispielsweise um Cloud-Ressourcen zu optimieren. Das tut sie nicht nur für die Applikationen, sondern auch für den Speicher. Deshalb war es für uns so interessant, Spot zu kaufen. Sie können dadurch mit derselben Infrastruktur und denselben Kosten schneller entwickeln und mehr Applikationen parallel laufen lassen. Tests haben ergeben, dass unsere Kunden bis zu 90 Prozent der Ausgaben für Compute- und Storage-Infrastruktur einsparen könnten, mit denselben Service-Level-Agreements.

SIE KÜMMERN SICH SCHON SEIT JAHREN UND IN VERSCHIEDENEN UNTERNEHMEN UM DEN PUBLIC-SEKTOR. WÜRDEN SIE ÖSTERREICH EIN GUTES ZEUGNIS IN SACHEN DIGITALISIERUNG DES ÖFFENTLICHEN BEREICHS AUSSTELLEN - ODER SIEHT ES EHER NACH EINER NACHPRÜFUNG AUS?

Offen gesprochen: teils, teils. In einigen Gebieten beneiden uns andere Länder, wie um manche Tools im Bundeskanzleramt oder Finanz-Online. Das sind Entwicklungen, mit denen wir anderen weit voraus waren. In anderen Bereichen sind wir mit der Digitalisierung noch nicht ganz so weit, wie wir es uns wünschen würden. Aber es wird besser, muss man dazusagen. Was ich mir als Hersteller wünschen würde, ist, dass man einen ähnlichen Ansatz wie in Deutschland verfolgt: Wenn man in der Digita-

lisierung wirklich weiterkommen will und das seriös machen will, dann muss man Geld in die Hand nehmen. Ich finde die Investitionsprämie für Unternehmen, die auch für Digitalisierungsmaßnahmen gilt, sehr gut. Das ist ein sehr guter Ansatz, aber nicht ausreichend in meinen Augen. Es gibt andere Länder, die vielleicht gewisse Startvorteile hatten, beispielsweise die baltischen Staaten. Es stimmt zwar nicht ganz, dass sie auf einer grünen Wiese gestartet sind, aber sie hatten es doch einfacher, mit weniger alter Infrastruktur, mit der sie sich herumschlagen mussten. Diese Staaten haben vorgezeigt, wie es gehen kann. Ich fürchte es hilft uns dabei auch nicht, dass wir in manchen Bereichen nicht so zentralisiert sind. Jedes Bundesland hat eigene Regeln, eigene Gesetze, das macht die Adaptierung nicht einfacher.

„Es ist unser Job als Hersteller, das so einfach wie möglich zu machen.“

Peter Hermann, Country Manager bei NetApp Austria



HAT CORONA AUSWIRKUNGEN AUF DAS GESCHÄFT VON NETAPP? HABEN SIE IN DEN LETZTEN MONATEN IN ÖSTERREICH ETWAS DAVON GESPÜRT?

NetApp insgesamt geht es gut und ist sehr positiv durch den ersten Teil der Krise gekommen. Natürlich gab es in Österreich am Anfang einen Push, weil viel mehr Leute zu Hause gearbeitet haben, in den Bereichen Hardware und Software, die das ermöglichen. Davon waren Storage-Hersteller aber nicht unbedingt betroffen. Dann hat man gesehen, dass die Unternehmen ein bisschen vorsichtig waren, Cash-out reduziert haben. Inzwischen sehe ich die Lage optimistischer. Man sieht einen Trend – unter

anderem auch auf diese Investitionsprämie gestützt –, dass sich die Unternehmen auf die neuen Zeiten vorbereiten, wie auch immer die aussehen werden. Es gibt einen Push in Modernisierung, Digitalisierung, hybriden Cloud-Szenarien, der durch die Krise beschleunigt worden ist. Bei amerikanischen Firmen ist man es gewohnt, dort zu arbeiten, wo man gerade ist. Aber in vielen traditionelleren Betrieben ist Homeoffice früher mit Zeitausgleich oder Urlaubstagen gleichgesetzt worden. Diese Wahrnehmung hat sich massiv verändert. Man hat gesehen, dass die Leute auch zu Hause sehr effizient arbeiten können. Andererseits ist auch der eine oder andere auf die Idee gekommen, dass man den Mitarbeitern, wenn Reisezeiten wegfallen, auch ein bisschen mehr Arbeit zumuten kann. Das ist ein gefährliches Thema. Ich bin auch nicht der Meinung, dass man überhaupt kein Büro mehr braucht. Es arbeiten immer noch Menschen mit Menschen zusammen. Man kann Face-to-Face-Meetings sicher reduzieren, aber eine Welt ganz ohne würde mir nicht so viel Spaß machen und würde nicht so gut funktionieren.

„Wenn man in der Digitalisierung wirklich weiterkommen will und das seriös machen will, dann muss man Geld in die Hand nehmen.“

**Peter Hermann, Country Manager
bei NetApp Austria**

Was ich noch betonen möchte: NetApp ist ein Channel-fokussiertes Unternehmen. Wir sind – unabhängig von der Qualität unserer Produkte – sehr von unseren österreichischen Partnern abhängig. Ohne sie könnten wir nie diesen Erfolg haben, den wir sehr genießen. Sehr viel der Wertschöpfung wird durch unsere Partner erzeugt.

WAS SIND AUS IHRER PERSPEKTIVE DIE WICHTIGSTEN STORAGE-TRENDS DER KOMMENDEN ZEIT?

Es ist eine Kombination. Der Trend wird sicher in Richtung All-flash (*Anm.: Gespeichert wird dabei auf schnellem-Flash-Speicher und nicht auf langsameren konventionellen Festplatten*) gehen. Das ist ein Zug, der fährt und nicht langsamer werden wird. Es wird außerdem Storage-on-demand-Modelle geben, die es ermöglichen, Storage flexibel zuzukaufen, auch um Spitzen abzufedern. Das Dritte ist, dass sich der Zugriff auf Daten adaptieren wird. Insofern, dass man darüber nachdenkt, wie man auf die Daten zugreift, wie man den Datenzugriff automatisiert, wie man es integriert, dass die Daten überall auf demselben Stand sind, egal ob sie in einem eigenen Rechenzentrum, vielleicht einer Österreich-Cloud, zum Teil in einer Public Cloud liegen. Auch darüber, wie man das optimiert und welche Methode am günstigsten ist, wird man sich mehr Gedanken machen. Ganz wichtig wird auch, wie man seine Daten sichert und schützt. Zusammengefasst: Der Trend ist sicher ein End-to-End-hybrides Szenario.

WENN MAN SICH ZURÜCKERINNERT, HIESS ES EINMAL, DIE CLOUD WÜRDEN ALLES EINFACH UND UNKOMPLIZIERT MACHEN. JETZT IST SIE DA, UND DIE KOMPLEXITÄT IST DURCH MULTI- UND HYBRID-CLOUD-MODELLE NICHT GESUNKEN. DAS ZU ORCHESTRIEREN, IST DANN WOHL DER NÄCHSTE SCHRITT.

Nummer eins ist: Man ist draufgekommen, dass nicht alle Cloud-Szenarien so günstig sind. Es gibt eine Menge Szenarien, die sich wirklich rechnen, aber nicht alle. Nummer zwei ist: Wir bei NetApp legen sehr viel Wert auf das Management der Daten. Für einen Administrator sind das im Prinzip Mauseklicks, ob die Daten bei ihm im Rechenzentrum liegen oder in einer Cloud. Er muss einfach einen Überblick über seine Daten bekommen, einfach den Zustand



seiner gespeicherten Daten erkennen können, und das muss dazu auch gut gesichert sein. Es ist unser Job als Hersteller, das so einfach wie möglich zu machen.

IN EINER DER LETZTEN AUSSENDUNGEN VON NETAPP WAR IN VERBINDUNG MIT EINEM „PAY AS YOU GROW“-ABOMODELL VON EINER „CLOUD-ÄHNLICHEN ON-PREMISE-ERFAHRUNG“ ZU LESEN. NOCH VOR EINIGEN JAHREN WÄRE WAHRSCHEINLICH VON EINER „ON-PREMISE-ÄHNLICHEN CLOUD-ERFAHRUNG“ DIE REDE GEWESEN. HAT SICH DA ETWAS GEWANDELT?

Die Cloud ist alltäglich geworden. Es gibt Anbieter wie Spotify, Netflix, die Google-Suche ist im Prinzip eine Cloud-Suche. Wo sucht man nach etwas? Zuerst im Internet. Ich kann mich noch an Zeiten erinnern, als die erste Anlaufstelle das Telefonbuch und die Gelben Seiten

waren. Der natürliche Trend, das zu verwenden, ist interessant. In einer Umfrage wurde danach gefragt, was man bei der Fahrt in den Urlaub auf keinen Fall vergessen will. Früher war das der Reisepass. Jetzt ist es das Handy. ■

INFO-BOX

Über NetApp

NetApp ist ein globaler Cloud- und Datenorientierter Softwareanbieter. Das Portfolio umfasst Systeme, Software und Cloud-Services. Mit NetApp-Lösungen können Unternehmen eine individuelle Data-Fabric-Architektur aufbauen und alle Daten, Services und Applikationen jederzeit und überall sicher der jeweiligen Zielgruppe zur Verfügung stellen.

www.netapp.de

Foto: Sven W./Pixabay

DAS PAPIERLOSE BÜRO

Immer mehr österreichische Unternehmen setzen auf Electronic Data Interchange (EDI). Dabei zeigt sich vor allem eines: Die Möglichkeiten der digitalisierten Rechnungsbearbeitung sind vielfältig und längst nicht mehr nur etwas für die Großen.

Morgens im Büro: Der PC wird hochgefahren, und die erste Tätigkeit nach der fälligen Koffeinzufuhr ist das Bearbeiten von Rechnungen. Nach wie vor bedeutet das in vielen österreichischen Betrieben ausdrucken, kuvertieren, frankieren und eventuell sogar persönlich zur Post bringen. Das Zeitalter der Digitalisierung ist nämlich längst noch nicht bis in alle Büroräume des Landes vorgedrungen, insbesondere im KMU-Bereich. Herumliegende Bestellungen, Rechnungen oder Lieferscheine sind da keine Seltenheit.

BESCHLEUNIGTE DIGITALISIERUNG

„Immer mehr mittelständische Unternehmen wollen keine wertvolle Zeit mehr mit der manuellen Erfassung von Belegen verschwenden, weil sie die Energie ihrer Mitarbeiter für produktivere Tätigkeiten einsetzen wollen“, erklärt Gerd Marlovits, Geschäftsführer des österreichischen Marktführers auf diesem Gebiet, EDITEL. Die gegenwärtige Covid-19-Pandemie hat den Fortschritt der Digitalisierung vielerorts zusätzlich beschleunigt. Nicht zuletzt, da durch das boomende Homeoffice die damit einhergehende Rechnungsadresse häufig nicht mehr mit dem Arbeitsplatz übereinstimmt, mussten viele logistische Prozesse zwangsläufig überdacht werden. Die Lösung heißt Electronic Data Interchange, kurz EDI.



„Immer mehr mittelständische Unternehmen wollen keine wertvolle Zeit mehr mit der manuellen Erfassung von Belegen verschwenden, weil sie die Energie ihrer Mitarbeiter für produktivere Tätigkeiten einsetzen wollen.“

Gerd Marlovits, Geschäftsführer EDITEL



Klaus Schaffer, EDI-Experte bei EDITEL, sieht die digitale Kommunikation als Basis für papierlose Geschäftsabwicklungen.

EDI WIRD ATTRAKTIVER

Während das weitgehend papierlose Büro bei unzähligen großen Handels- und Konsumgüterunternehmen wie u. a. SPAR, REWE, Coca-Cola und L'Oréal längst Realität ist, wird EDI auch für die Mittelständler immer interessanter. EDITEL unterstützt gerade diese etwa im Bereich der Rechnungsstellung mit sogenannten E-Invoice-Lösungen, ermöglicht eine revisions sichere Archivierung und minimiert damit den Zeitaufwand, die Kosten sowie die Fehleranfälligkeit. Mit diversen Niederlassungen und Partnern ist EDITEL auch in Österreichs Nachbarländern bereits über einen längeren Zeitraum erfolgreich.

DIGITALE SCHNITTSTELLEN

Wie Unternehmen am international erfolgreich praktizierten EDI-System teilnehmen können, erklärt Experte Klaus Schaffer: „Im Prinzip geht es um nichts anderes, als ein Unternehmen mit anderen zu verbinden, damit sie digital kommunizieren können.“ Zunächst brauche es natürlich eine Vereinbarung zwischen den Unternehmen. „Angenommen ein Industrieunternehmen beliefert einen Händler mit einer bestimmten Anzahl von Produkten. Dann werden zuerst immer die Stammdaten (z. B. Artikelnummern, Gewichte, Bezeichnungen, Nährwertangaben etc., Anm.) ausgetauscht bzw. in weiterer Folge laufend aktualisiert.“ Tätigt der Händler in weiterer Folge

Fotos: Edite/Nadja Nemetz (1), Petra Spiola (2)



1

Digitale Schnittstellen garantieren mehr Flexibilität im Prozess der Rechnungsbearbeitung sowie der Kommunikation.

eine Bestellung, kommen noch Bewegungsdaten dazu. Mittels Schnittstellen werden all diese Daten dann papierlos von dem einen Warenwirtschaftssystem des Geschäftspartners zum anderen übermittelt – und umgekehrt.

EDI-FÄHIG IN EINEM TAG

EDI ist eine Lösung, die längst nicht mehr nur für Großbetriebe praktikabel ist. Viele Unternehmen können laut Auskunft des Betriebs in wenigen Schritten binnen eines Tages EDI-fähig gemacht werden. Die Sinnhaftigkeit hängt natürlich vom Belegvolumen, der Unternehmensgröße, der internen Kostenstruktur und

einigen anderen Faktoren ab. Laut einer Studie der Firma Billentis verfügt das papierlose Büro allerdings über ein Einsparungspotenzial von bis zu 60 Prozent der Kosten, sowohl für den Rechnungsleger als auch für den -empfänger.

Verschickt ein Betrieb nur fünf Rechnungen pro Monat, zahlt es sich vermutlich nicht aus, in Schnittstellen zu investieren. Dennoch beweist nicht zuletzt das EDITEL-Portfolio, dass es für Unternehmen jeder Größenordnung die Möglichkeit gibt, von den Vorteilen der Digitalisierung zu profitieren. Entscheidend ist das Management und dessen Wille zur Veränderung. ■



2

„Im Prinzip geht es um nichts anderes, als ein Unternehmen mit anderen zu verbinden, damit sie digital kommunizieren können. Dann werden die Stammdaten ausgetauscht bzw. laufend aktualisiert.“

Klaus Schaffer, EDI-Experte bei EDITEL



IN FÜNF SCHRITTEN ZUM IDEALEN EDI

1. Analysieren Sie Ihre Geschäftsprozesse:

Die anfängliche Bestandsaufnahme ist enorm wichtig. Gibt es beispielsweise ein Warenwirtschaftssystem in Ihrem Unternehmen, und verfügt dieses über Schnittstellen für elektronischen Datenaustausch? Welche Geschäftsdokumente (Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen...) möchten Sie austauschen, und wie viele davon fallen ungefähr pro Monat an?

2. Finden Sie Ihre EDI-Lösung:

KMU mit geringem Belegvolumen nutzen idealerweise ein Web-EDI-Portal, um schnell und kostengünstig EDI-fähig zu werden. Wie geschaffen für Unternehmen mit höherem Belegvolumen sind hingegen EDI-Lösungen, die eine Datenintegration in das unternehmenseigene ERP-System ermöglichen. Erfahrene EDI-Provider bieten für alle Unternehmensgrößen die ideale Lösung und unterstützen Sie auch bei der Umsetzung bzw. beim Onboarding mit Ihren Partnern. Die EDI-Plattform eXite wird beispielsweise international von mehr als 20.000 Unternehmen genutzt. Sie erreicht nahezu jedes Unternehmen auf der Welt, sofern dieses ebenfalls elektronischen Datenaustausch betreibt.

3. Synchronisieren Sie Ihre Stammdaten:

Gleich zu Beginn des EDI-Projekts sollten Sie Ihre Stammdaten (Artikelnummern/GTINs, Partneridentifikation/GLNs etc.) mit den Stammdaten Ihres Geschäftspartners synchronisieren. Um in weiterer Folge fehlerfrei elektronisch kommunizieren zu können, ist das die notwendige Basis.

4. Starten Sie zuerst eine Testphase:

Bevor Sie mit dem Austausch elektronischer Daten beginnen, sollten Sie einige EDI-Nachrichten testweise senden. Hierfür gibt es bei GS1 Austria einen eigenen EDI-Prüfservice. Ist die Prüfung erfolgreich, vereinbaren Sie idealerweise noch mit Ihren Geschäftspartnern eine Zeitspanne, um die Kommunikation und Verarbeitung der Nachrichten vorerst zu testen.

5. Und los geht's!

LEITPROJEKT IOT4CPS

Sicherheit in sogenannten cyberphysischen Systemen wird eines der Schwerpunktthemen des Jahres 2021 – da sind sich die Projektpartner sicher. Nur so können darauf basierende Produkte der Industrie 4.0 marktfähig gemacht werden.

Seit Dezember 2017 haben 16 hochrangige Partner aus der heimischen Industrie und Wissenschaft Leitlinien, Methoden, Werkzeuge und Komponenten für sichere IoT-basierte (Industrial Internet of Things) Anwendungen in den Innovationsbereichen automatisiertes Fahren und Industrie 4.0 entwickelt. Die im Rahmen der österreichischen Leuchtturminitiative IoT4CPS realisierten Innovationen stärken damit nachhaltig den Industrie-4.0-Standort Österreich.

SICHERHEIT AUF ALLEN EBENEN

Im Projekt IoT4CPS wurden in den letzten drei Jahren die Herausforderungen, die sich aus dem Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) in realen industriellen Umgebungen ergeben, adressiert. Da in diesem Kontext neben Fragen der Cybersecurity auch Aspekte der Verfügbarkeit und (physischen) Sicherheit vom Design bis zum Betrieb der Anlage behandelt werden müssen, wurden Methoden für eine gemeinsame Betrachtung von Safety und Security über den gesamten Lebenszyklus entwickelt. Dabei wurde das Thema Sicherheit auf allen Ebenen, also vom Sensor über die Kommunikationsschnittstellen bis hin zu vernetzten Anlagen, betrachtet. Die Einsatztauglichkeit der innovativen Projektergebnisse in industriellen Produktionsstätten sowie im Bereich miteinander verbundener Fahrzeuge wurde durch verschiedene industrielle Demonstratoren evaluiert.

„Wir sind überzeugt, mit IoT4CPS umfangreiche wissenschaftliche Vorarbeit mit hohem Praxisbezug geleistet zu haben, um nächstes Jahr im Rahmen des neuen europäischen Forschungsprogramms Horizon Europe das Thema Security im Kontext von IoT und der immer rascheren Entwicklung bei autonomen Fahrzeugen in die europäische Breite tragen zu können“, gibt Projektleiter Mario Drobics vom Austrian Institute of Technology (AIT) an. „Unsere Projektergebnisse spiegeln sehr deutlich die geeinte technologische Kompetenz von Österreichs führenden Industrieunternehmen und Forschungspartnern wider.“



IoT-Innovationen aller Art stärken den Industrie-4.0-Standort Österreich.



Nur mit der entsprechenden Sicherheit als Grundlage kann autonomes Fahren in Österreich für die Allgemeinheit praxistauglich gemacht werden.

CYBERPHYSISCHE KONSTELLATIONEN

Um das Potenzial von Applikationen für automatisiertes Fahren mit vernetzten Fahrzeugen und von vertrauenswürdigen, robusten und kosteneffizienten Industrie-4.0-Konzepten voll ausschöpfen zu können, muss ein hohes Maß an Vertrauen zwischen den beteiligten Systemkomponenten sichergestellt werden. Dies beinhaltet die Integrität, Authentizität und Vertraulichkeit von Informationen genauso wie den ausreichenden Schutz von Produktionsdaten sowie die Absicherung geistigen Eigentums. Wurden industrielle Anlagen früher nach der Inbetriebnahme kaum noch adaptiert, erfordern vernetzte digitale Anlagen heute eine wesentlich umfassendere Auseinandersetzung mit dem Thema Sicherheit. Cyberphysische Konstellationen (Interaktionen digitaler Devices mit ihrer physischen Umgebung) erfordern den Einsatz kombinierter Safety-and-Security-Ansätze bereits im Design und bei der Entwicklung über alle Ebe-

nen der Systemarchitektur. Darüber hinaus sind eine umfassende Verifizierung und Sicherheitsanalyse im laufenden Betrieb sowie ein IoT-Lebenszyklus-Management notwendig, um die Sicherheit über den langen Betriebszeitraum industrieller Anlagen hinweg sicherstellen zu können.

STÄRKUNG DES TECHNOLOGIESTANDORTS

Die Projektpartner aus IoT4CPS sind sich einig, dass eine holistisch betrachtete IoT-Security in cyberphysischen Systemen ein „lebendes“ wissenschaftlich-industrielles Schwerpunktthema des laufenden Jahres sein wird. Die umfangreichen Projektergebnisse stehen jetzt der österreichischen Wirtschaft für eine beschleunigte Time to Market von realen Industrie-4.0-Anwendungen, von Entwicklungen im Bereich autonomes Fahren und für viele weitere Einsatzszenarien zur Verfügung, um den Technologiestandort Österreich nachhaltig zu stärken. ■

EINFACH EINZELSCHRANK

Die Stand-alone-Lösung unter den Schaltschränken VX SE von Rittal zeigt, dass auch bei Einzelaufstellungen nach wie vor oft gebräuchliche Anreihlösungen nicht immer die beste Variante sind. Die 300 Millimeter tiefe Gehäusevariante des VX SE bietet neue Möglichkeiten.

W

„Warum nicht einfacher, wenn es einfacher geht“, lautet die Devise von Rittal. Mit dem VX SE bietet Rittal eine durchdachte Kombination aus Systemschrank und Einzelschranktechnik, die diesem Motto gerecht wird.

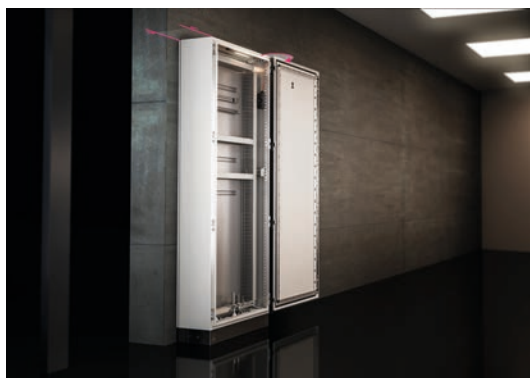
Kommen Schaltschränke als Stand-alone-Lösungen zum Einsatz, bieten Standschränke wie der VX SE gegenüber Anreihschränken einige Vorteile. Typische Anwendungsfelder finden sich etwa bei kompakten Maschinen und Anlagen, deren Energieverteilungs- und Automatisierungskomponenten sich in einem einzelnen Schaltschrank unterbringen lassen.

SCHNELL UND SICHER

Im Gegensatz zu Anreihschränken mit Rahmengestell und abnehmbaren Seitenwänden verfügt der Einzelschrank über einen Korpus aus einem Stück Stahlblech oder Edelstahl. Durch angeformte Seitenwände inklusive Dach sowie weniger Einzelkomponenten werden Bestellung und Montage deutlich einfacher und schneller. Ein zusätzlicher Zeitgewinn ergibt sich dadurch, dass die Seitenwände und das Dach bereits leitend mit dem Rahmen verbunden sind und eine separate Erdung zum Rahmen entfallen kann.

Auch eine erhöhte Sicherheit ist gewährleistet, da z. B. fehlende Spalten zwischen Seiten,

Dach und Rahmen die Ablagerungen von Schmutz verhindern. Bereits in seiner Basisausführung verfügt der VX SE über die Schutzart IP 55, Schlagschutz IK 10, einen automatischen Potenzialausgleich, hohe Stabilität durch enorme Verwindungssteifigkeit sowie eine Belastbarkeit von 1,5 Tonnen. Für höhere Schutzanforderungen beim Einsatz in rauen Umgebungen ist der Rittal Einzelschrank optional auch in einer IP-66- und NEMA-4/4x-Ausführung erhältlich. Integrierte Flanschplatten im Boden machen die Kabeleinführung in den hochdichten Schränken besonders einfach und bieten eine ergonomische Vorbereitung für die Kabeleinführung.



Für Gebäudetechnikeinsätze wird der VX SE mit zusätzlichen Abmessungen angeboten.



Im Gegensatz zu Anreiherschrank mit Rahmengestell und abnehmbaren Seitenwänden verfügt der Einzelschrank über einen Korpus aus einem Stück Stahlblech oder Edelstahl.

PRAKTISCH UND EINFACH

Enormes Einsparpotenzial ergibt sich, wenn Anlagenbauer etwa einen VX SE Einzelschrank mit Schrankbreite bis 1.800 Millimeter einsetzen. Dadurch können kleine Anreihkombinationen von bis zu drei Schränken ersetzt werden. Dabei fallen etwa Abdichtungen, Anreihzubehör, Montageplattenzwischenstücke und mehrere Sockelsysteme weg.

Um auf die Vorteile des Anreiherschranksystems VX25 beim Innenausbau nicht verzichten zu müssen, hat Rittal seinen neuen Einzelschrank „VX25-kompatibel“ gemacht. Anlagenbauer müssen beim Wechsel auf den VX SE weder beim Engineering noch bei der Montage umdenken – alles bleibt gleich. Da das Profil im Bodenbereich des VX SE nun identisch zum VX25 ist, lässt sich das VX-Zubehör für den Bodenausbau, wie z. B. Bodenbleche oder Kabelabfangschienen, einfach übernehmen und einbauen. Die VX-Kompatibilität im Innenausbau wird durch den Einsatz von Adapterschienen ermöglicht. Hierdurch lassen sich z. B.

Chassis, Schienensysteme und Teilmontageplatten vom VX25 in den VX SE einbauen. Somit ist der komplette VX SE mit VX25-Zubehör ausbaufähig. Der Vorteil: Anlagenbauer benötigen für den Einzelschrank somit kein gesondertes Zubehör im Innenausbau, sondern können auf vorhandenes Zubehör vom Anreiherschranksystem einfach zurückgreifen.

STEIGERUNG DER PRODUKTIVITÄT

Für den Einsatz in der Gebäudetechnik (Heizung/Klimatisierung/Lüftung) bietet Rittal den VX SE mit zusätzlichen Abmessungen in 300 Millimeter Tiefe an. Besonders Installateure profitieren von den vielfältigen Innenausbaumöglichkeiten, den flexiblen Kabeinführungsoptionen mit modularem Kabeinführungssystem sowie individuellen und schnellen Modifikationen wie Ausschnitten im Gehäuse.

Der VX SE erweist sich somit als nicht nur für sich stehend innovativ, er hilft auch Maschinen- und Anlagenbauern spürbar dabei, ihre Produktivität zu steigern. ■

Fotos: Rittal

MEHR GELD FÜR IIOT

Insbesondere Industrieunternehmen haben das Potenzial von IIoT für sich erkannt und in diversen Anwendungsfällen umgesetzt. Die aktuelle Wirtschaftslage bremst viele Pläne momentan zwar aus, aber wer sich jetzt einen technologischen Startvorteil verschafft, hat es später leichter.

Die Wirtschaft hat ein hartes Jahr hinter sich. Die Corona-Pandemie und insbesondere der erste Lockdown in vielen Ländern weltweit hat vor allem die güterintensiven und exportierenden Branchen schwer getroffen. Dennoch zeigt die IDC-Studie „Industrial IoT in Deutschland 2021“, in der Ende September rund 250 industrielle und industriennahe Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern zur Umsetzung von Industrial IoT befragt wurden: Fast 40 Prozent wollen wegen Covid-19 ihre Investitionen in IIoT – also die Digitalisierung und Vernetzung von Maschinen, Werkzeugen und Produkten zur Erzeugung von Daten, beispielsweise für Automatisierung und Analysen – erhöhen, lediglich 18 Prozent der Befragten planen, sie zu senken. Aktuell sehen viele Unternehmen zentrale Vorteile im IIoT zur Bewältigung kurzfristiger Herausforderungen: 53 Prozent wollen Prozesse optimieren und Kosten sparen, 47 Prozent erhoffen sich bessere und schnellere Entscheidungen aufgrund genauerer Daten. Insgesamt planen 59 Prozent der Befragten neue Projekte – auch um den neuen Herausforderungen von Covid-19 zu begegnen.

INNOVATIONS-ÖKOSYSTEME MIT PARTNERN

Wesentliche Mehrwerte bietet IIoT durch intensive Vernetzung mit weiteren Datenquellen in der Produktion und anderen Abteilungen, zum Beispiel dem ERP oder dem CRM. 58 Prozent der befragten Unternehmen mit IoT-Plattformen im Einsatz haben diese für bessere Einblicke oder neue Services und Produkte bereits umfangreich oder in Pilotprojekten mit anderen IT-Systemen interner Abteilungen vernetzt. „Großes Potenzial liegt aber auch darin, sich mit externen Partnern zu verbinden“, sagt Marco Becker, Senior Consultant und Projektleiter bei IDC. „Immer mehr Wertschöpfung wird digital und in Kooperationen mit anderen Unternehmen in Ökosystemen stattfinden – zunehmend auch zwischen komplett verschiedenen Branchen. Für die Schaffung neuer, gemeinsamer datenbasierter Geschäftsmodelle haben sich immerhin schon rund 39 Prozent der Nutzer

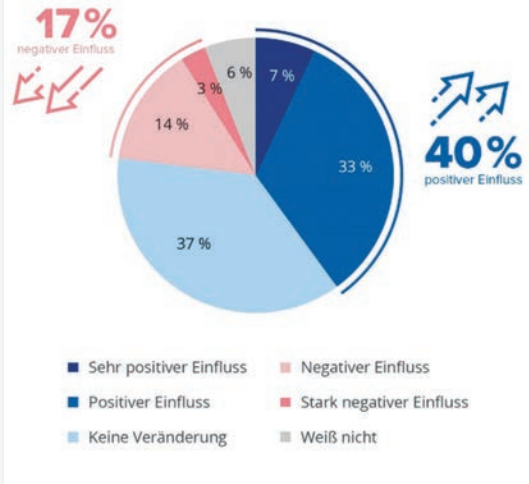
von IoT-Plattformen umfassend oder in Pilotprojekten mit externen Innovationspartnern vernetzt.“

EDGE-COMPUTING PRODUKTIV EINGESETZT

Um Teil von Ökosystemen zu werden, müssen Anwenderunternehmen vor allem relevante Daten erzeugen und in der Lage sein, diese über geeignete Lösungen und Schnittstellen mit Partnern teilen und kombinieren zu können. Edge-Computing ist dafür aus Sicht von IDC aktuell die vielversprechendste Technologie. Und die Befragten teilen diese Meinung, denn rund 42 Prozent der Befragten haben Edge-Computing produktiv oder in Pilotprojekten im Einsatz, weitere 29 Prozent haben Pilotprojekte geplant. Es ermöglicht Unternehmen aller Branchen, relevante Daten nicht nur direkt an Endpunkten zu erfassen, sondern auch an diesen zu empfangen und zu verarbeiten. Beliebt sind beispielsweise Tracking und Monitoring zur Optimierung des Asset-Einsatzes unter den befragten Fertigungsunternehmen, die Kommunikation unter Fahrzeugen im Bereich Automotive oder der Einsatz von autonomen Robotern in der Prozessfertigung bei für Menschen gefährlichen Prozessschritten. Für Ver- und Entsorger bietet Edge-Computing mit Remote Monitoring und Maintenance ausgesprochen hohes Potenzial wegen der teilweise riesigen Gebiete mit schwer zugänglichen Standorten (z. B. Strom- oder Rohrnetze), und auch Unternehmen aus Transport, Verkehr und Logistik generieren durch Edge-Computing mittels Asset- und Fleet-Managements einen hohen Mehrwert bei der Fahrzeug-, Güter- und Routenorchestrierung.

5G BRINGT ZUSÄTZLICHEN SCHUB

Obwohl die Befragten mit 43 Prozent zum größten Teil kabelgebundene Verbindungen für ihre IIoT-Projekte nutzen, ist 5G der Technologiebaustein, der IIoT und insbesondere die



Der Einfluss von Covid-19 auf IIoT-Budgets und entsprechende Projekte

Weiterentwicklung von Edge-Computing am stärksten fördert. Seine verschiedenen Anwendungsprofile ermöglichen neue Einsatzszenarien am Edge: beispielsweise dezentrale und großflächige Anwendungen mit hohen Performanceanforderungen wie das autonome Fahren oder kleinflächige Anwendungen mit extrem hoher Gerätezahl wie eine automatisierte Fabrik.

Insgesamt setzen momentan bereits 13 Prozent der befragten Unternehmen 5G in Projekten und Pilotprojekten ein, weitere 46 Prozent planen es. 5G kann zudem von Unternehmen lizenziert oder dank Standards wie 5G NR-U unlizenziert genutzt werden, um ein privates Campusnetzwerk zu realisieren. Viele Unternehmen, darunter einige DAX-Konzerne, haben bereits die 5G-Frequenzen für ihre Standorte lizenziert, und auch viele der Studienteilnehmer – insgesamt 66 Prozent derjenigen, die 5G einsetzen oder in der Planung sind – wollen ein privates 5G-Netz aufbauen.

IOT UND AI WERDEN ZUM AIOT

Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen (AI/ML) sind momentan bei 49 Prozent der Befragten produktiv oder in Pilotprojekten im



Einsatz. AI/ML profitiert von den Massen erzeugter Daten und leitet aus ihnen Maßnahmen und Vorhersagen ab. Für viele Anwendungsszenarien wird vor allem die Verschiebung der AI/ML-Algorithmen in die Endgeräte mithilfe von Edge-Computing interessant – beispielsweise in Fahrzeuge oder Kameras und Computer-Vision-Systeme. Rund elf Prozent der Befragten planen, in Zukunft ihre Betriebsdaten hauptsächlich direkt am Edge in AI/ML-Algorithmen zu verarbeiten. Das Internet of Things wird dadurch zum Artificial Internet of Things (AIoT), das die unternehmensweiten Entscheidungen im zentralen Rechenzentrum um dezentrale Entscheidungen in den Endgeräten ergänzt.

Das Potenzial, neue Technologien wie Edge-Computing und AI/ML auch zur Schaffung neuer Geschäftsmodelle zu nutzen, wird häufig noch nicht genutzt. Obwohl die vorausschauende Wartung ein häufig genutzter IIoT-Anwendungsfall im eigenen Betrieb ist, haben nur rund 27 Prozent der Befragten darauf basierend einen Service für ihren eigenen Kunden umgesetzt oder sind dabei, einen solchen umzusetzen. Ähnliches gilt für die Monetarisierung der eigenen Daten, die nur 25 Prozent umgesetzt haben oder aktuell umsetzen, beispielsweise anonymisierte Nutzungsdaten der eigenen Produkte in der Fertigung oder Umgebungsdaten wie Luft-

werte bei Logistikunternehmen. Auch Product-as-a-Service-Geschäftsmodelle, bei denen nicht das Produkt verkauft wird, sondern die Nutzung des Produkts, beispielsweise das Aushubvolumen eines Baggers statt des Baggers selbst, gibt es nur in 22 Prozent der befragten Unternehmen. Positiv ist der Blick auf die Planungsabsichten: Viele Befragte, im Schnitt 37 Prozent, setzen sich mit neuen Geschäftsmodellen auseinander und planen eine Umsetzung für die Zukunft. Dabei sollten Anwender aber nicht außer Acht lassen: Datenbasierte Geschäftsmodelle brauchen einiges an Vorlaufzeit, sowohl für die Bestimmung des Business-Case selbst, insbesondere aber auch für den Aufbau eines verlässlichen Datenstamms.

INVESTITIONEN ZAHLEN SICH AUS

Covid-19 bremst aktuell einige Unternehmen aus, für andere ist es hingegen der Moment, in dem sich ihre Investitionen in neue Technologie und vor allem auch in IIoT auszahlen. Wie die Studienergebnisse zeigen, ist die Krise für viele gleichzeitig ein Weckruf, längst notwendige Modernisierungen durchzuführen. Aber auch neue Technologien wie Edge-Computing und AI/ML sollten nach IDC-Einschätzungen genutzt und eingesetzt werden, um langfristig einen Grundstein für neue Geschäftsmodelle und Services zu legen, die entweder selbstständig erbracht oder in Ökosysteme integriert werden können. Diese Ökosysteme zu entwickeln, entsprechende Partnerschaften aufzubauen und allgemein akzeptierte Standards zu bestimmen, sollte und wird eine der zentralen Aufgaben für industrielle und industriennahe Unternehmen in den kommenden Jahren sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Organisationen haben es in der Hand: Wer die technologischen Voraussetzungen am schnellsten bieten kann, wird auch zuerst attraktiv für innovative Partner und hat damit die meisten Chancen auf Innovationspotenziale. ■

Durchgängig Highspeed-Ethernet

PC- und EtherCAT-basierte
Steuerungstechnik von Beckhoff



www.beckhoff.at/EtherCAT-System

PC-based Control

- Busanschluss direkt am Ethernet-Port
- Software statt Hardware: SPS und Motion Control auf dem PC

EtherCAT-I/Os

- Echtzeit-Ethernet bis in jedes I/O-Modul
- Große Auswahl für alle Signaltypen (IP 20, IP 67)

EtherCAT-Drives

- Hochdynamische Servoverstärker
- Integrierte, schnelle Regelungstechnik



Mehr Digitalisierung, mehr Kundenerlebnis



Die Digitalisierung erreicht ihr Next Level. Wir vereinen die Offline-Welt mit der Online-Welt und schaffen ein ganzheitliches Kundenerlebnis, ganz ohne Medienbruch. So revolutionieren wir Ihren Prozess der Kundengewinnung und steigern Ihre Conversion. PHYON ist die neue **Onboarding Solution von CRIF** und bildet den kompletten digitalen Weg des Kunden vom Erstkontakt bis zur elektronischen Signatur ab. **Steigern Sie Ihre Effizienz mit mehr Digitalisierung im Antragsprozess.**

www.crif.at


Together to the next level