

# NEW BUSINESS

## Wild und frei

Warum Führungskräfte ihren inneren Rebellen wecken und einen konstruktiven Nonkonformismus fördern sollten



**Top-Thema** Zahlungsunfähige Unternehmen laufen Gefahr, zu gefundenem Fressen für Investoren zu werden **Innovative Industrie** Vielversprechende Lösungen im Fokus: IT, Software, CRM, ERP **Tirol** STIHL Tirol freut sich über hohe Nachfrage nach Gartengeräten

# 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](http://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



10



48

**8 Menschen & Karrieren**

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

**10 Porträt**

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Martin Kohlmaier, Vorstandsvorsitzender ABB Österreich

**14 Coverstory**

Dienst nach Vorschrift war gestern. Wieso es Zeit ist, den Rebellen zu wecken und aus der Reihe zu tanzen!

**20 Payday?**

CRIF befürchtet steigendes Kreditrisiko im Privat- & Firmenkundenbereich

**22 Showdown!**

Zahlungsunfähige Unternehmen als gefundenes Fressen für Investoren

**26 Active Sourcing**

Eine effektive Strategie der Personalgewinnung bei Fachkräftemangel

**28 New Skills für New Work**

Die Arbeitswelt von morgen braucht neue Fähigkeiten. Wir verraten, welche!

14



**30 Abschalten, bitte!**

Wie Sie im Urlaub richtig entspannen können, verrät Expertin Patrizia Tonin.

**42 Büchertipps**

Die neuesten Buch-Highlights für die Monate Juli/August: u. a. Mobilität in Bewegung von Nari Kahle

**46 Hot & Top**

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

**48 Hoteltipp**

Adults-only-Konzept, Design-Raffinessen und stylish-lässiges Ambiente finden Sie im Hotel SEPP in Maria Alm



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



58



92

**Interessantes in dieser Ausgabe**

Die ERP-Trends 2021  
CRM revolutioniert Immo-Branche  
Cloud schont Ressourcen





**50 Coachingzone**

Die monatliche Kolumne zum Thema Coaching von Dr. Hannes Somberger

**155 Cartoon**

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



Die digitale Tour de France  
Neue Chancen durch die Cloud  
Paradigmenwechsel in der IT  
und vieles mehr ...



**IN DIESER AUSGABE**

→ 32 Seiten Tirol

**125 Stockerlplatz**

Klima-Engagement von INNIO  
Jenbacher wurde von EcoVadis mit  
einer Silbermedaille gewürdigt

**126 Hohe Nachfrage**

Wieso sich STIHL Tirol über „mehr  
Zeit zu Hause“ freuen kann

**130 Gut beraten!**

Standort Tirol profitiert vom For-  
schungsförderungsnetzwerk Eureka

**134 Erntezeit**

Raiffeisen-Bankengruppe zeigt sich  
gut gerüstet für die Zeit nach Corona

**140 Bekenntnis zum Standort**

Sandoz rüstet auf und modernisiert  
die Antibiotikaproduktion in Kundl

**144 Fokus auf St. Johann/Tirol**

Familienunternehmen EGGER steckt  
über 70 Mio. Euro in nachhaltige  
Produktion und Automatisierung

**148 Fels in der Brandung**

Dämmstoffspezialist Steinbacher  
investiert trotz Corona weiter

**150 Drehscheibe für H<sub>2</sub>**

In Tirol soll Österreichs erster  
Wasserstoff-Hub geschaffen werden





Bettina Ostermann

Victoria E. Morgan

## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

**P**assend zur Urlaubssaison möchten wir Sie auf eine kleine Reise einladen. Es geht allerdings nicht in ferne Länder, sondern in Ihre Vergangenheit – genauer gesagt, Ihre Kindheit und Jugend. Sind Sie trotz mehrfacher Ermahnung vom Beckenrand ins Wasser gesprungen? Wollten Sie sich beim Schulausflug partout nicht in die Zweierreihe eingliedern? Haben Sie Baustellen trotz Verbotsschild betreten und den elterlichen Zapfenstreich mehr als einmal ignoriert? Wenn Ihnen diese oder ähnliche Szenarien bekannt vorkommen, könnte das der Grund dafür sein, weshalb gerade Sie Unternehmer geworden sind. Das besagt zumindest eine Studie, für die 1.000 Kinder einer schwedischen Mittelstadt über einen Zeitraum von 40 Jahren begleitet wurden. Aber Ausnahmen bestätigen nun mal die Regel, und auch wenn Sie nie ein rebellisches Verhalten an den Tag gelegt haben, legen oder legen werden, muss dies kein Grund dafür sein, dass aufsässige Persönlichkeiten in Ihrem Unternehmen keine Rolle spielen. Man muss sie nur lassen. Warum Menschen, die bewusst für Irritation und Ärger sorgen, gerade heute so wichtig sind und welche Voraussetzungen herrschen müssen, damit unternehmerisches Rebellentum funktioniert, verraten wir Ihnen ab Seite 14.

Eines vorweg: Im „Tohuwabohu“ sollte das rebellische Unternehmertum natürlich nicht enden, sondern Eigeninitiative, Kreativität und innovative Ideen von Mitarbeitern fördern. Dies ist auch Martin Kohlmaier ein großes Anliegen, der im Mai diesen Jahres den langjährigen CEO Franz Chalupecky an der Spitze von ABB Österreich abgelöst hat. Der interessanten Karriere des neuen Vorstandsvorsitzenden hat Rudolf Felser im Porträt ab Seite 10 einen ausführlichen Beitrag gewidmet. Wie Sie vielleicht wissen, verabschieden wir uns mit dieser Ausgabe in die wohlverdiente Sommerpause, wo wir uns erholen und neue Kräfte tanken möchten. Seine Gedanken komplett von der Arbeit zu lösen, ist für viele jedoch leichter gesagt als getan. Darum haben wir uns die Frage gestellt, was das Abschalten vom Job erleichtern könnte, und die Antwort bei ÖVS-Vorständin Patrizia Tonin gefunden. Erfahren Sie mehr ab Seite 30. Eine interessante Lektüre für Ihre nun hoffentlich erholsamen Sommermonate bietet auch unser neues Bundeslandspecial, in dem wir die spannendsten Meldungen aus Tirol für Sie zu Papier gebracht haben.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen  
Ihre Chefredaktion



Leitbetrieb  
Österreich



ÖFFENTLICHES MEDIUM  
Dieses Medium ist ein  
„OBSERVER“  
Österreichischer Medienanbieter  
Tel.: (0)11 213 22 0

### IMPRESSUM

**Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse:** NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at •

**Anzeigen, Sonderprojekte:** Reinhard Fischbach (DW 200), reinhard.fischbach@newbusiness.at, Marcus Kellner (DW 500), marcus.kellner@newbusiness.at • **Sekretariat:** Sylvia Polak (DW 100), sylvia.polak@newbusiness.at • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan (VM), victoria.morgan@newbusiness.at (DW 370), Bettina Ostermann (BO), bettina.ostermann@newbusiness.at (DW 360) •

**Redaktion:** Rudolf N. Felser (RNF), rudolf.felser@newbusiness.at (DW 320), Barbara Sawka (BS), info@sawka.at, Max Gfrerer, max.gfrerer@newbusiness.at • **Illustrationen:** Kai Flemming • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger (DW 720), gabriele.sonnberger@newbusiness.at •

**Lektorat:** Mag. Caroline Klima, caroline.klima@gmail.com • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH • **Abonnements:** Abopreise Inland: 33 Euro pro Jahr, abos@newbusiness.at • **Vertrieb:** cargoe Morawa PGV GmbH & Co KG, Friedrich-von-Walchen-Straße 37, 5020 Salzburg •

**Verlagspostamt:** 1060 Wien • **Cover:** © Adobe Stock/shekularaz



**KAPFENBERG**

SPORT INDUSTRIE LEBEN



## **Gutes Gründen.**

Wo man seit 1446 auf Hightechnologie setzt, treffen Geistesblitze auf den richtigen Boden. Kapfenberg ist Forschungs-, Hochschul- und Industriestandort, Dienstleistungszentrum und Handelsplatz und bietet Rundum-Service von Infrastruktur über Förderungen bis hin zur Zuzugs-Begleitung.

**highTech**  
seit **1446**

**INFINEON**

**Silvia Angelo**

Infineon Technologies Austria begrüßt ein neues Aufsichtsratsmitglied. Silvia Angelo, Vorstandsdirektorin der ÖBB-Infrastruktur AG, folgt der langjährigen Aufsichtsrätin Brigitte Ederer, die aus eigenem Wunsch aus dem Gremium ausgeschieden ist. Die Nachfolge wurde in einer außerordentlichen Hauptversammlung am 14. Juni beschlossen. Angelo verfügt über Erfahrung auf ministerieller, parlamentarischer und sozial-



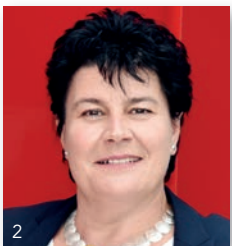
partnerschaftlicher Ebene. Seit 2017 ist sie als Vorstandsdirektorin der ÖBB-Infrastruktur AG für das Ressort Finanzen, Markt und Services verantwortlich. Die studierte Volkswirt-

schafterin hält weitere Aufsichtsratsmandate sowie leitende Funktionen in Institutionen des Verkehrswesens, zur Förderung von technischer Bildung und Wissenschaftsvermittlung sowie der globalen Positionierung von österreichischen Technologien. ■

**ABB**

**Martina Weinlinger**

Der Aufsichtsrat von ABB Österreich hat Martina Weinlinger zur Vorständin berufen. Im Zuge der Vorstandserweiterung verantwortet sie dort als erstes weibliches Vorstandsmitglied in der 111-jährigen Historie des Unternehmens gemeinsam mit Vorstandsvorsitzendem Martin Kohlmaier die



Geschäfte von ABB in Österreich. Neben ihrer Tätigkeit als Vorständin behält Weinlinger ihre Funktion als Country Human Resources Manager bei. Weinlinger ist seit 16 Jahren für

das Unternehmen tätig und hatte bereits unterschiedliche Managementpositionen in den Bereichen Personalmanagement und Unternehmenskommunikation von ABB Österreich inne. Sie hält einen Magisterabschluss der Wirtschaftsuniversität Wien im Bereich Human Resources. ■



Im Rahmen seiner Generalversammlung bestätigte der OVE Kari Kapsch für eine zweite Funktionsperiode.

**I bin's, dei OVE-Präsident.**

**N**ach der wegen der Pandemie erstmals im virtuellen Raum stattgefundenen Versammlung im vergangenen Herbst fand die Generalversammlung des OVE Österreichischer Verband für Elektrotechnik am 21. Juni diesmal hybrid statt. Eine begrenzte Anzahl an Personen konnte unter Einhaltung der 3G-Regel vor Ort anwesend sein, der Großteil nahm online teil – mit dem Vorteil, dass wieder zahl-

reiche Mitglieder aus den Bundesländern mit dabei waren. In seinem Jahresbericht blickte Generalsekretär Peter Reichel auf ein erfolgreiches Jahr 2020 zurück. Dank umfangreicher Digitalisierungsmaßnahmen sei der OVE auch im Pandemiejahr stets handlungsfähig gewesen und hätte seine Tätigkeiten in allen Bereichen erfolgreich fortsetzen können, unter anderem etwa mit weltweiten Werksinspektionen via Livestream durch OVE Certification.

Fotos: Sebastian Philipp (1), ABB (2), Kapsch Group (3)



### Präsident und Vizepräsident wurden wiedergewählt

Einer der sicher wichtigsten Punkte auf der Tagesordnung: Statutengemäß wurden im Rahmen der Generalversammlung auch der Präsident und ein Vizepräsident neu gewählt. Kari Kapsch, unter anderem COO der Kapsch Group, wurde als Präsident für die Funktionsperiode 2021 bis 2024 wiedergewählt, ebenso wie Vizepräsident Gerhard Christner, Technikvorstand der Austrian Power Grid AG. „Die Förderung innovativer Technologien, wie sie etwa für die Energiewende notwendig sind, ist dem OVE ein besonderes Anliegen, ebenso wie die Nachwuchsförderung. Wir brauchen dringend qualifizierte Fachkräfte, um aktuelle und künftige Herausforderungen zu meistern“, so Kapsch über die Schwerpunkte seiner zweiten Funktionsperiode. Kapsch und Christner sind für den OVE seit 2018 als Präsident bzw. Vizepräsident tätig, laut den OVE-Statuten ist die Amtszeit des Präsidenten auf insgesamt sechs Jahre beschränkt. Um die Nachwuchsförderung weiter zu intensivieren und auszubauen, wurden im Rahmen der Generalversammlung auch die Vereinsstatuten entsprechend erweitert.

### Auszeichnungen für Verdienste um den Verband

Im Rahmen der Generalversammlung wurden auch zwei Auszeichnungen vergeben (kl. Bild). Helmut Malleck erhielt

den OVE-Award für seine langjährigen Verdienste um den OVE als Vorstandsmitglied der Gesellschaft für Informationstechnik, als Mitglied der Schriftleitung für die Verbandszeitschrift e&i sowie als Initiator und Organisator des IT-Kolloquiums, einer hochkarätigen Kooperationsveranstaltung des OVE mit dem AIT Austrian Institute of Technology und der TU Wien. Mit Jutta Ritsch wurde außerdem eine langjährige Mitarbeiterin des OVE ausgezeichnet. Die ehemalige Leiterin der Geschäftsstelle Graz, die 2020 aus privaten Gründen aus dem OVE ausgeschieden war, erhielt den OVE-Award für ihren jahrelangen außergewöhnlichen Einsatz, mit dem sie wesentlich zum Erfolg des OVE und insbesondere der Verbandszeitschrift e&i beigetragen hatte.

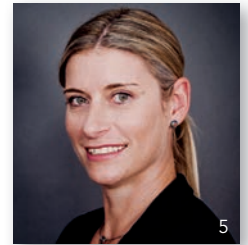
### Branchenplattform OVE

Der OVE Österreichischer Verband für Elektrotechnik ist eine unabhängige Branchenplattform und gestaltet die Entwicklung der Elektrotechnik und Informationstechnik in Zeiten des digitalen Wandels aktiv mit. Der OVE vernetzt Wissenschaft und Forschung, Wirtschaft, Energieunternehmen sowie Anwender und fördert mit Weiterbildungsangeboten den Erfolg der Branche. Als elektrotechnische Normenorganisation und mit seinen weiteren Kerngebieten Zertifizierung und Blitzforschung vertritt der Verband die österreichischen Interessen offiziell in internationalen Gremien. **RNF**

### ASFINAG

#### Claudia Eder

Der Aufsichtsrat der ASFINAG hat Claudia Eder mit Wirkung zum 1. September in die Geschäftsführung der Maut Service GmbH berufen. Sie verantwortet dort das Management der Maut-einhebung, Enforcement und Vertrieb, Kundenmanagement sowie die Bereiche Corporate Services, Human Resources und Controlling.



Damit ist die Doppelseitige Geschäftsführung mit dem technischen Geschäftsführer Bernd Datler wieder komplett, nachdem Ursula Zechner das Unternehmen verlassen hatte. Claudia Eder startete ihre berufliche Laufbahn im Verkehrsbereich 2007 bei Daimler in Singapur, bevor sie 2008 zur ÖBB nach Wien ging. Dort war sie in mehreren Führungsfunktionen in verschiedenen Gesellschaften tätig. Zuletzt war sie selbstständig als Unternehmensberaterin in Transformations- und Digitalisierungsprojekten tätig. ■

### D.A.S.

#### Philipp Lederle

Die D.A.S. Rechtsschutz AG besetzt die neu geschaffene Position des Innovationsmanagers mit Philipp Lederle. Als Bindeglied zwischen Unternehmensführung, einzelnen D.A.S.-Bereichen und technischen, prozessualen und inhaltsbezogenen Neuerungen soll er die Zukunftsfähigkeit der D.A.S. mitgestalten. Er ist dem Bereich Betriebsorganisation & Unternehmensführung, geleitet von Andrea Zeller, zugeordnet.



Lederle hat das Masterstudium Entrepreneurship, Innovation & Applied Management an der FH Wiener Neustadt berufsbegeleitend 2020 abgeschlossen. Auch als Gründer zweier Unternehmen war der „Innovationsenthusiast“ bereits tätig, zuletzt als Projekt- & Innovationsmanager im Managementboard der Lellis GmbH in Wien. ■





## Seit dreißig Jahren ist Martin Kohlmaier Teil der ABB-Crew, seit Mai steht er als „Skipper“ in Österreich selbst am Ruder. **Der Sonne entgegen.**

**V**ielleicht erinnern Sie sich noch an die österreichisch-deutsche TV-Serie aus den 1980er-Jahren, bei der wir uns den Titel geliehen haben? Mit den vier Aussteigern der kultigen Fernsehproduktion hat Martin Kohlmaier, seit 1. Mai 2021 Vorstandsvorsitzender von ABB in Österreich, allerdings nicht viel gemeinsam. Außer vielleicht die Liebe zur See und die Freude am Wind in den Segeln. Aber ein „Tohuwabohu“ (so der Taufname des Schiffes, um das sich die Handlung rankt) brauchen Sie nicht zu befürchten, ganz im Gegenteil. Von Kindheit an interessierte sich Kohlmaier sehr für technische Lösungen, Produkte und deren Weiterentwicklung. So verwundert es auch nicht, dass er seine 1984 begonnene Ausbildung an der HTL Mödling mit der Matura als Ingenieur abgeschlossen hat. Direkt im Anschluss begann er seine Karriere bei ABB Österreich als Projektmanager und war dort für die Implementierung von Industrieroboter-Projekten zuständig. Anfang der 2000er-Jahre folgte das berufs begleitende Studium „Technisches Projekt- und Prozessmanagement“ am FH Campus Wien, welches er als „Dipl.-Ing. (FH)“ abschloss.

Weitere Schritte auf der Karriereleiter ließen nicht lange auf sich warten: 2002 bekam Kohlmaier die Möglichkeit, als stellvertretender Leiter des Geschäftsbereichs Robotics und in weiterer Folge ab 2009 als Leiter von Robots & Application mehr Verantwortung zu übernehmen. 2017 wechselte er in den Geschäftsbereich Motion, wo der gebürtige Mödlinger die Geschäftsleitung für das Team der elektrischen Antriebstechnik – Motoren, Antriebe und Frequenzumrichter – übernommen hat. Für ihn war das einer der größten Wendepunkte seiner Laufbahn. Nach 25 Jahren im Robotics-Bereich hieß es, sich thematisch neu zu orientieren. „Damit war der Start für einen weiteren Erfahrungszuwachs gegeben. Ich lernte ein neues erfahrenes Team in einem erfolgreichen Geschäftszweig mit interessanten Produkten und Systemen kennen“, so Kohlmaier. Dann ging es Schlag auf Schlag. Im Mai 2020 zog der glücklich verheiratete Vater zweier erwachsener Kinder in den Vorstand von ABB Österreich ein, „wo ich ein Jahr lang Herr Ing. Franz Chaluppecky unterstützen durfte“, und genau ein Jahr später übernahm er den Vorstandsvorsitz. Seinen Vorgänger zählt Kohlmaier zu seinen wichtigsten Weg-

---

### Im Geiste von Aristoteles

»Man kann den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen und den besten Kurs wählen.«

Martin Kohlmaier, Vorstandsvorsitzender ABB Österreich

---







Foto: Martin Kohlmaier

begleiten: „Franz Chaluppecky war in den vergangenen Jahren ein wichtiger Mentor für mich und ich konnte dadurch und speziell im letzten Jahr als Vorstandsmitglied viel an zusätzlicher Erfahrung sammeln.“

Diese Erfahrung kommt ihm jetzt zugute, ist seine neue Position doch durchaus herausfordernd und stellt auch neue Anforderungen an ihn. „War ich es in der Vergangenheit gewohnt, den Fokus im Wesentlichen auf meinen operativen Verantwortungsbereich zu legen, hat nun der Blick auf das große Ganze, auf alle Geschäftsbereiche, Produkte und Lösungen, die ABB in Österreich den Kunden anbietet, einen wichtigen Stellenwert“, erlaubt Martin Kohlmaier einen Einblick in sein verändertes Tätigkeitsfeld und ergänzt: „Neben meiner Vorstandstätigkeit werde ich weiterhin die operative Verantwortung für den Bereich Motion innehaben. Hier gilt es, eine ausgewogene Balance zwischen meinen beiden Zuständigkeiten zu finden.“

Seine Begeisterung für Technik hat sich der Chef von ABB Österreich bewahrt: „Die technischen Weiterentwicklungen in den ganzen Jahren, die fortschreitende Digitalisierung und die innovativen Produkte, welche von ABB am Markt gelauncht werden, machen die Arbeit so interessant.“ Vor lauter Maschinenteilen, Bits und Bytes behält er aber auch das Wesentliche im Blick. Das Zusammenarbeiten mit Menschen, das gemeinsame Miteinander bei der Umsetzung



Martin Kohlmaier hat für die Anliegen seiner Mitarbeiter:innen immer ein offenes Ohr.

von Visionen und Zielen und die Gestaltung einer gemeinsamen erfolgreichen Zukunft zählen für ihn zu den faszinierendsten Aspekten seiner Tätigkeit. Er lernt gerne neue Menschen kennen, hat Spaß am Pflegen und Ausbauen seines Netzwerks und erfreut sich an der Vielseitigkeit und Abwechslung in seinem Beruf.

Dazu passt auch sein offenes Ohr – und die immer offene Bürotür – für die Mitarbeiter, die auf seine klare Führung und das Vertrauen, welches er in sie setzt, bauen können. Das, worauf er in seinem Berufsleben bauen konnte, gibt er auch gerne weiter: „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können von mir erwarten, gefordert und gefördert zu werden und dass sowohl ich als auch das Füh-

rungsteam der ABB als Mentoren fungieren. Ich versuche, ein Umfeld zu schaffen, das unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter motiviert und zu Höchstleistungen bringt, welche mit klaren Zielsetzungen und Zielorientierung auch machbar sind. Vor allem ist mir auch die Eigeninitiative von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr wichtig sowie auch die Förderung von Kreativität und innovativen Ideen.“

Der begeisterte Segler, der sich – als Ausgleich zum anspruchsvollen Arbeitsalltag – auf dem Wasser gerne auch einmal treiben lässt, wohin ihn der Wind weht, hält am Ruder der ABB sicher den Kurs. Wie der aussieht? „Es ist mein Anspruch, die Kontinuität im Unternehmen sicherzustellen. Das schließt die Nähe zum Kunden ebenso wie ein Qualitätsversprechen ein. Zugleich ist das Binden von Mitarbeitern ein wichtiger Punkt. Wir stecken inmitten eines Generationenwechsels. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist es hier wichtig, rechtzeitig Vorsorge zu treffen. Genauso wie jetzt möchte ich auch in Zukunft auf erfolgreiche und spannende Jahre bei einem innovativen Unternehmen wie ABB mit starken Führungskräften und hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zurückblicken und ich freue mich auf eine weitere interessante Zeit bei ABB.“ Wir wünschen Herrn Kohlmaier auf jeden Fall allzeit gute Fahrt und immer eine Handbreit Wasser unterm Kiel. **RNF**

## ZUR PERSON

### Robotikexperte mit Wind in den Segeln

Dipl.-Ing. (FH) Martin Kohlmaier wurde 1970 in Mödling geboren und schloss ebendort die HTL in der Fachrichtung Elektrotechnik ab. Später absolvierte er ein Diplomstudium in technischem Prozess- und Projektmanagement an der FH Campus Wien. Kohlmaier hatte in den vergangenen Jahren verschiedene Managementpositionen in den ABB-Geschäftsbereichen Robotik und Antriebstechnik inne und zeichnete zuletzt, auch zusätzlich zum Einzug in den Vorstand im Mai 2020, als lokaler Business Area Manager für den Geschäftsbereich Antriebstechnik verantwortlich. Diese Position behält er auch als nunmehriger Vorstandsvorsitzender von ABB Österreich bei. Privat engagiert sich Martin Kohlmaier unter anderem als Funktionär und Ausbilder im Segelsport.





Wer beim Segeln inmitten eines Sturms kühlen Kopf bewahrt, den kann auch sonst nichts so leicht erschüttern. Ob der ABB-Chef dabei auch gelacht hat, das lässt sich nicht mehr eruieren.

## 12 Fragen an Martin Kohlmaier.



*Was wollten Sie als Kind werden?*

Als Kind wollte ich Pilot werden.

*Was bedeutet Glück für Sie?*

Meine liebe Familie; Gesundheit, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein.

*Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?*

„Mit Kummer ohne Sorgen: Als Corona kommt, geht die Crew. Alle Grenzen sind dicht. Die Odyssee beginnt“ von Jens Brambusch und Sebastian Kummer.

*Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?*

Paul David Hewson alias Bono Vox von U2. Seine tiefgründigen und durchaus gesellschaftskritischen Songs begleiten mich seit den frühen 80er-Jahren.

*Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?*

„Life Long Learning“, denn jeder Tag bringt neue Erfahrungen.

*Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?*

Mit Jürgen Klopp, denn da könnte ich einen Tag mit den Spielern meines Lieblingsvereins FC Liverpool verbringen.

*Was war Ihr bisher größter Erfolg?*

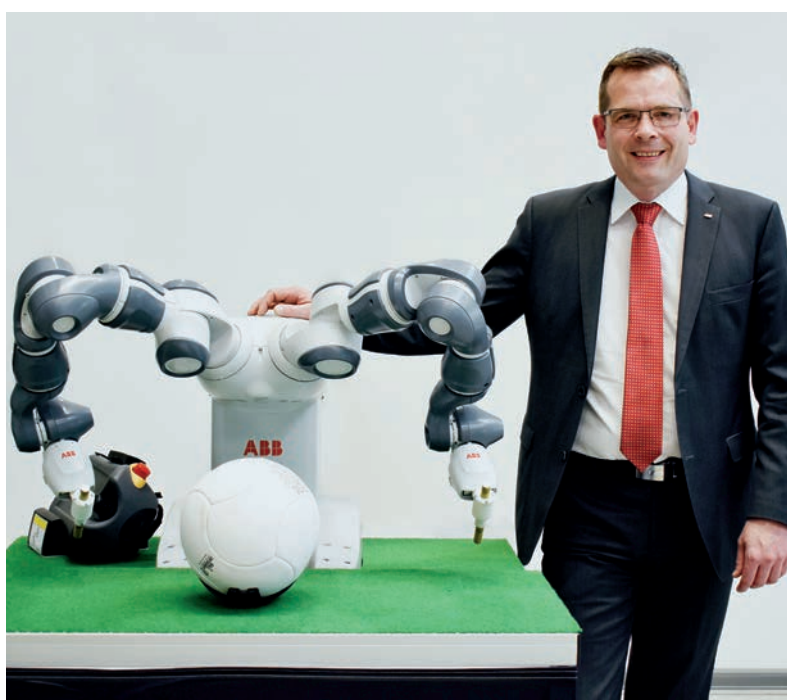
Die Absolvierung meines berufsbegleitenden FH-Studiums neben meinem Familienleben und meinem Vollzeitjob.

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

Bei Sturm mit Windspitzen bis zu 55 Knoten über die Kvarner-Bucht zu segeln.

*Worüber haben Sie zuletzt gelacht?*

Das ist für mich schwierig zu beantworten, denn ich lache sehr gerne und sehr oft. Herzhaft lachen kann ich



in Kabarett von Künstlern wie Klaus Eckel, Thomas Stipsits oder Alex Kristan.

*Gibt es etwas, das Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?*  
Fallschirmspringen.

*Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?*

Die Möglichkeiten, neue Erfahrungen zu sammeln.

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

Ich wäre ein Elefant. Elefanten sind ein Symbol für Weisheit, Kraft und Klugheit. Sie sind soziale Tiere und gelten als Überwinder von Hindernissen. ■

Mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung darf man Martin Kohlmaier durchaus als «Roboterflüsterer» bezeichnen.

TEXT BETTINA OSTERMANN • FOTO ADOBE STOCK/MASTER1305



Es ist Zeit, **aus** de



Sie sind oft anstrengend, leisten Widerspruch und stellen so gut wie alles infrage. Rebellen sind keine einfachen Zeitgenossen und stehen auf der personellen Beliebtheitsskala nicht sehr weit oben. Das sollte sich ändern, denn mit „Dienst nach Vorschrift“ allein macht man keine großen Sprünge.

r Reihe zu tanzen.

**M**edienberichte über vorgeworfene antisoziale und delinquente Verhaltensweisen von Unternehmern sind keine Seltenheit. Da liegt es nahe, sich berechnete Fragen zu stellen: Sind Unternehmer eine besonders eigennützige Spezies mit eigenen moralischen Vorstellungen und ethischen Prinzipien? Gibt es den unternehmerischen „Homo oeconomicus“ wirklich – einen Typus der zuallererst auf den eigenen Nutzen und Gewinn schaut und sich von ethischen und sozialen Prinzipien lossagt? Und wenn ja: Was macht ihn aus? Diesen Fragen sind Psychologen der Friedrich-Schiller-Universität Jena (FSU) gemeinsam mit schwedischen Kollegen der Universität Stockholm nachgegangen. Bei

schonka vom Center for Applied Developmental Science der Universität Jena. Dazu analysierten die Forscher umfangreiche Daten zu regelwidrigen Verhaltensweisen und Einstellungen der Probanden. Diese antisozialen Tendenzen bezogen sich sowohl auf die Jugend als auch das Erwachsenenalter und es wurden zudem umfangreiche Archivdaten zu polizeilich registrierten und sanktionierten Straftaten ausgewertet.

### Antisoziale Tendenzen in den Lebensläufen der Unternehmer nachweisbar

Auf der einen Seite ließen sich in der Tat systematische antisoziale Tendenzen in den Lebensläufen der Unternehmer nachweisen. Unternehmensgründer zeigten im Vergleich zu anderen, die kein Unternehmen gründeten, verblüffende Wesenszüge. Die späteren Gründer hatten nämlich in ihrer Jugend eine deutlich höhere Tendenz zu regelwidrigem Verhalten in der Schule, zu Hause im Umgang mit ihren Eltern sowie in der Freizeit. „Doch die Studie zeigt eben auch noch eine andere Seite der Unternehmertypen“, so Obschonka. Als Erwachsene gab es hinsichtlich der antisozialen Tendenzen nämlich keine Unterschiede mehr zu den Nicht-Gründern. Zudem verweisen die Daten darauf, dass sich die frühen antisozialen Tendenzen bei den Gründern auf „geringere Vergehen“ beschränken. Die Analysen der polizeilichen Kriminalitätsdaten ergab nämlich, dass sich Unternehmer von anderen in Bezug auf behördlich geahndetes kriminelles Verhalten nicht signifikant unterscheiden – weder in der Jugend noch im Erwachsenenalter. „Die Daten sprechen dafür, dass im Durchschnitt die Unternehmer keine kriminelleren Karrieren haben als die Nicht-Gründer“, erläutert Obschonka. „Ebenso zeigte sich kein Unterschied in antisozialen Einstellungen“.



Rebellisches Verhalten in der Kindheit und Jugend als Basis für sozialverträglichen Unternehmergeist

ihrer Suche nach antisozialen Tendenzen in den Lebensläufen von Unternehmensgründern kam das Wissenschaftlerteam zu verblüffenden Ergebnissen.

### Daten von 1.000 Kindern aus 40 Jahren

Für ihre Forschung haben die Psychologen eine schwedische Längsschnittstudie genutzt. In der Untersuchung „Individual Development and Adaptation“ wurden alle Sechstklässler eines Jahrgangs (ca. 1.000 Kinder) einer schwedischen Mittelstadt erfasst und über einen Zeitraum von 40 Jahren begleitet. „Wir haben diese Daten auf die Frage hin untersucht, wer von den Studienteilnehmern später Unternehmerteilnehmergeist zeigt und ein eigenes Unternehmen in der beruflichen Karriere gegründet hat und was diese Personen für ein Sozialverhalten an den Tag gelegt haben“, erklärt Martin Ob-

### Unternehmensgründer zeigen Nähe zu Nonkonformismus und Mut zur Rebellion

Der Drang zu regelwidrigem Verhalten sei in der Jugend allerdings deutlich vorhanden. „Daraus folge jedoch nicht die Konsequenz, dass im Erwachsenenalter noch immer notorisch Regeln gebrochen und antisoziales Verhalten an den Tag gelegt werden müsse“, sagt Martin Obschonka. Somit entsprechen die gefundenen Verhaltensweisen von Unternehmensgründern eher nicht dem gängigen Vorurteil: „Es wird oft behauptet, dass sie von der Persönlichkeit her eher antisozial und nur auf ihren eigenen Nutzen bedacht sind“, beschreibt der Jenaer Psychologe die Klischees. Für Unternehmens-

gründer ist es entscheidend, Innovation und Visionen zu verwirklichen. Um diese ungewöhnlichen und risikobehafteten Wege gehen zu können, gibt es oft eine Nähe zu Nonkonformismus. Dieser Mut zum Ungewöhnlichen und zum Neuen könnte seine Entwicklungsvorläufer im regelwidrigen Verhalten in der Jugend haben. „Wie die Daten nahelegen, führt ein rebellierendes Verhalten gegen gesellschaftlich akzeptierte Normen in der Jugend und ein frühes Infragestellen von Grenzen nicht unbedingt zu kriminellen und antisozialen Karrieren, sondern kann durchaus die Grundlage für späteren produktiven und sozial verträglichen Unternehmergeist sein“, so Obschonka. Eine Risikoneigung, die sich schon in der Jugend zeigt, spiele dabei eine wichtige Rolle für die späteren Entwicklungen.

### Rebellische Wege aus der Krise

Die Historie hat uns gezeigt: Die großen Meilensteine der Gesellschaft wären ohne Rebellen nie geschehen. Das Frauenwahlrecht oder das Ende der Apartheid zum Beispiel. Allorts gingen Menschen als treibende Kräfte voran, setzten sich leidenschaftlich und mit vollem Einsatz über Konventionen und Normen hinweg – und riskierten dabei sogar ihr Leben. Auch im unternehmerischen Kontext gehen Freigeister oftmals große Risiken ein, um mit unkonventionellen Methoden und Maßnahmen ihre Existenzen zu retten, wie z. B. der brasilianische Unternehmer Ricardo Semler. Als Semco S/A, das Maschinenunternehmen seines Vaters, in den 1980er-Jahren immer tiefer in die Krise zu schlittern drohte, riss er das Steuer herum, indem er alle Regeln und Konventionen über Bord warf. Unter seiner Leitung wurden unnötige Sitzungen, überflüssige Vorschriften und sogar Managementpositionen abgeschafft. Den Angestellten wurden hingegen neue Freiheiten ermöglicht. Sie durften selbst über ihre Arbeitszeit sowie ihren Lohn entscheiden. Das Ergebnis: In den Jahren 1990 bis 1996 stieg der Umsatz des Unternehmens von 35 Millionen auf 100 Millionen US-Dollar. Die Maßnahmen, die zuvor unvorstellbar gewesen waren, katapultierten das angeschlagene Unternehmen nicht nur aus der Krise, sondern machten Ricardo Semler und sein „Semco System – Management ohne Manager“ zum „Lateinamerikanischen Geschäftsmann des Jahres 1990“.

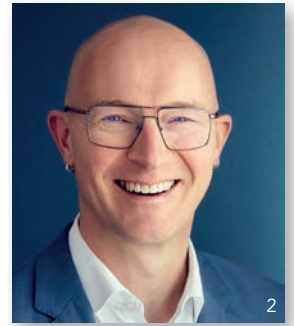
### Aktiv mitgestalten statt reagieren

„Unternehmen sind heute angesichts des steigenden Veränderungs- und Digitalisierungsdrucks gefordert, bisherige Prozesse und Geschäftsmodelle von Grund auf infrage zu stellen – um nicht nur zu adaptieren und

## Irritation, Ärger und Verwunderung

»Es braucht Personen, die bewusst für Irritation, Ärger und Verwunderung sorgen – Dinge tun, die sich andere nicht trauen, und dadurch auch tatsächlich grundlegende Veränderung in Gang bringen. Sich über Ideen nett auszutauschen, ist in der Regel zu wenig.«

Fred Luks, Ökonom und Experte für Transformation, CSR und Sustainability



2

zu reagieren, sondern auch die Zukunft mitzugestalten. Nach dem Motto ‚It’s better to disrupt yourself than to be disrupted‘ benötigt eine erfolversprechende Innovationskultur zuallererst Menschen, die Glaubens-, Denk- und Verhaltensmuster aufbrechen“, ist auch Barbara Stöttinger, Dekanin der WU Executive Academy überzeugt. Aus diesem Grund haben Markus Platzer, „provokativer“ Coach für Führungskräfte, Andersdenker und Trainer, und Fred Luks, Ökonom und Experte für Transformation, CSR und Sustainability, gemeinsam mit der WU Executive Academy das Kurzprogramm „Awaken your inner rebel“ entwickelt, um Managern und Führungskräften dabei zu helfen, den Rebellen in ihnen zu erwecken. Die beiden sind auch selbst in ihrer Karriere rebellisch in Konzernen unterwegs gewesen. Heute beraten sie Unternehmen und Führungskräfte dabei, Veränderung zu begrüßen, dafür passende Rahmenbedingungen zu schaffen und dadurch Innovation möglich zu machen.

### Wann unternehmerisches Rebellentum funktioniert

Rebellen sind per Definition Menschen, die Regeln und Autoritäten hinterfragen, herausfordern und bewusst umgehen. „Dringend notwendige Veränderung ist in Unternehmen nicht immer positiv besetzt und wird oft mit diversen Mitteln verhindert“, sagt Markus Platzer. „Es braucht Personen, die bewusst für Irritation, Ärger und Verwunderung sorgen – Dinge tun, die sich andere nicht trauen, und dadurch auch tatsächlich grundlegende Veränderung in Gang bringen. Sich über Ideen nett auszutauschen, ist in der Regel zu wenig.“

### INFO-BOX

#### Meiste Rebell:innen in der IT/Telekom-Branche

Mit 70 % der Unternehmen, die angeben, „Rebellinnen“ und „Rebellen“ in ihren Reihen zu haben, liegt der IT- und Telekom-Sektor am deutlichsten über dem Gesamtdurchschnitt von 59 %. An zweiter Stelle liegt das Sozial- und Gesundheitswesen mit 66 %. Im Vergleich sind im Finanzwesen in 53 % der Unternehmen diese Mitarbeitenden unterdurchschnittlich vertreten.

(Quelle: Hernstein Management Report)





### „HOW-TO-BE-A-REBEL-GUIDE“

#### So überzeugen Sie erfolgreich als Rebell:in

##### ■ Langer Atem

Prüfen Sie sich selbst auf Ihren eigenen Antrieb. Wie wichtig ist Ihnen Ihre Idee? Welche Vision haben Sie dazu? Seien Sie sich bewusst, dass Sie einen langen Atem für diverse Diskussionen benötigen.

##### ■ Strategische Vorgehensweise

Sie wollen eine andersartige Idee durchsetzen? Dann unterlegen Sie diese faktenbasiert und mit (Kenn-) Zahlen. Überzeugen Sie in einer äußeren Form, die den Entscheidungsträgern bekannt ist.

##### ■ Gemeinsam sind wir stark

Suchen Sie sich Sparringpartner und schmieden Sie Allianzen mit Mitstreitern für Ihre Idee.

##### ■ Wer nicht wagt, der nicht gewinnt

Fragen Sie nicht lange um Erlaubnis, sondern starten Sie einfach im Kleinen los: in Ihrem Team, im Rahmen Ihrer Möglichkeiten. Experimentieren Sie, probieren Sie aus, adaptieren Sie bei Bedarf. Ist die Umsetzung Ihrer Idee von Erfolg gekrönt, berichten Sie davon und überzeugen andere Führungskräfte, es Ihnen gleichzutun. Seien Sie da ruhig etwas naiv, was Regeln betrifft – oder tun Sie zumindest so. Entschuldigen Sie sich im Nachhinein.

##### ■ If you can't convince them, confuse them.

Sorgen Sie für Irritation, wo es nötig ist.

##### ■ Die „Königsidee“

Wenn es die einzige Möglichkeit ist, um Ihr Ziel zu erreichen: Hängen Sie den Erfolg am Ende Ihrem Vorgesetzten um. Das ist zwar old school, aber besser als keine Veränderung.

Allerdings ist es mit Offenheit in Unternehmen nicht getan: „Eine offene Unternehmenskultur ist die Voraussetzung für Innovation, sie alleine reicht aber nicht. Es braucht Leute, die mutig sind, vorangehen und Dinge ausprobieren, die andere nicht tun würden“, so Fred Luks. Umgekehrt würden Rebellen in einem sehr starren System ohne Offenheit keine Chance haben: „In solchen Kulturen beißen sie sich die Zähne aus“, so Luks. Zum Rebellentum gehört der gepflegte Regelbruch – natürlich im legalen Rahmen. „Ohne Rebellen, die nicht Regeln gebrochen hätten, würden wir noch auf Bäumen sitzen“, sagt Luks. Man muss aber nicht unbedingt die formellen Regeln im Unternehmen brechen, um ein Rebell zu sein: „Es gibt genügend ungeschriebene Regeln, die Veränderung verhindern“, so Luks. Rebellen bräuchten für ihr aufrührerisches Tagwerk allerdings Durchhaltevermögen, „ein hohes Energielevel und eine starke intrinsische Motivation“, sagt Platzer.

Auch er hält den strategischen Regelbruch für legitim: „Gerade in großen Organisationen muss man innerhalb der Regeln spielen und Allianzen schmieden, aber was ich stark feststelle: Unfassbar viel Zeit wird für politische Spielchen unproduktiv vergeudet. Bei wem positioniere ich welche Themen in geeigneter Form? Wer spricht diese Themen an, welches Sicherheitsnetz müssen wir vorab bauen und wen dürfen wir keinesfalls verärgern? Man stelle sich vor, all diese Zeit würde tatsächlich produktiv eingesetzt werden – welchen Wettbewerbsvorteil könnten Unternehmen gegenüber ihren Mitbewerbern generieren? Es ist Zeit für radikale Offenheit, um nicht immer mit großen Augen gen Silicon Valley schauen zu müssen.“

BO

# Gemeinsam bringen wir Erfolg und Nachhaltigkeit unter ein Dach.

Sie haben  
das Dach?

Wir die  
PV-Anlage!



Risikofrei und ohne Investitionskosten  
installieren wir eine auf Ihren Verbrauch  
optimierte Photovoltaik-Anlage auf Ihre  
Dachflächen. So profitieren Sie nachhaltig  
mit Sonnenenergie.

**Steigen Sie jetzt auf erneuerbare Energie um!**  
[verbund.com/gross-pv](http://verbund.com/gross-pv)

**Verbund**  
Die Kraft der Wende





Laut einer aktuellen Studie von CRIF Österreich erwarten 84 % der Bankenexperten, dass gewährte Kredite – coronabedingt – im Jahr 2021 nicht vertragsgemäß zurückgezahlt werden können.

## Technologien und Datenstrategien zahlen sich aus.

**E**gal ob für den Hausbau, den Wohnungskauf oder für Geschäftsinvestitionen – aufgrund der niedrigen Zinsen ist der Kredit als Finanzierungsform sowohl bei Privaten als auch Unternehmen hochattraktiv. Die Covid-19-Pandemie und ihre Folgen erhöhen jedoch das Risiko, dass Kreditnehmer die ihnen gewährten Kredite nicht vertragsgemäß zurückzahlen können – so das Ergebnis einer aktuellen Studie von

CRIF Österreich, in deren Rahmen Bankexperten zur Entwicklung des Kreditrisikos befragt wurden. Demnach sehen 84 % das Kreditrisiko im Jahr 2021 als steigend.

Vergleicht man die Expertenmeinungen der vergangenen Jahre, so wird der negative Einfluss der Gesundheitskrise deutlich: Anfang 2020, also noch vor Ausbruch der Covid-19-Pandemie in Österreich, rechneten 51 % der Befragten mit einem wachsenden Kreditrisiko,

2019 waren es 44 % und 2018 lediglich 17 %. Eine Befragung der Bankenvertreter nach dem ersten Lockdown im Jahr 2020 zeigte ein ähnliches Bild wie heute: 82 % erwarteten zu diesem Zeitpunkt, dass das Kreditrisiko anziehen würde. Nach Abschluss des Jahres und entsprechender Evaluierung ist diese Erwartung aus heutiger Sicht aber nur für 46 % eingetreten. 32 % beurteilen das Risiko rückblickend als gleichbleibend, 22 % sogar als sinkend.

„Die kritische Einschätzung der Lage ist wenig überraschend, hat doch die Corona-Pandemie weitreichende Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft. Auch wenn die Hilfspakete der Regierung und die Kurzarbeit Betriebe über Wasser halten und viele Arbeitnehmer Gehaltsfortzahlungen erhalten, sind die wirtschaftlichen Auswirkungen bereits spürbar und auch die Arbeitslosigkeit liegt auf einem Rekordniveau. Damit steigt das Risiko, dass Unternehmen und Private ihre Kredite nicht oder nicht mehr zeitgerecht zurückzahlen können“, erklärt Jürgen Krenn, Head of Financial Sales bei CRIF Österreich.

### Steigendes Kreditrisiko im Privat- und Firmenkundenbereich

Keinen großen Unterschied sehen die Experten im Privat- und Firmenkunden-segment: Bei Privatkunden gehen 82 %, bei Firmenkunden 85 % davon aus, dass das Kreditrisiko 2021 wachsen wird. Nahezu ident waren die Prognosen auch im Vorjahr nach dem ersten Lockdown, als 81 % ein steigendes Risiko im Privat- und 84 % im Firmenkundenbereich sahen. Tatsächlich eingetreten ist diese Vorhersage bei den privaten Kreditnehmern aber nur für 43 % der Befragten während 32 % rückblickend sagen, dass das Kreditrisiko gleich geblieben ist und 25 % es sogar als sinkend betrachten. Ähnliche Zahlen auch bei den Firmenkunden: Aus heutiger Sicht war das

## Digitales Risikomanagement

»Der digitale Wandel macht auch vor dem Risikomanagement nicht halt. Wer hier nicht mitzieht, wird von der Konkurrenz abgehängt.«

Jürgen Krenn, Head of Financial Sales, CRIF Österreich



Kreditrisiko nur für 43 % der Bankenexperten steigend, für 33 % ist es gleich geblieben und für 24 % gesunken.

### Geplante Investitionen vornehmlich in Technologien

Da dem Risikomanagement gerade in Krisenzeiten eine enorme Bedeutung zukommt, befragte CRIF die Bankenexperten auch nach geplanten Zusatzinvestitionen in diesem Bereich. Das Ergebnis: Investitionen werden im Jahr 2021 vor allem in Technologien und Know-how getätigt (93 %). 39 % planen, in externe Daten und 15 % in Mitarbeiter zu investieren. Vergleicht man die Zahlen mit jenen aus dem Vorjahr, so zeigt sich, dass die Bereitschaft zu Investitionen in Technologien nach dem ersten Lockdown etwas abnahm. Demnach planten 86 % der Experten vor dem Lockdown zusätzliche Investitionen in neue Technologien, nach dem Lockdown waren es nur noch 73 %. Das Interesse an Daten ist hingegen gestiegen. 37 % woll-

ten sich bereits vor dem Lockdown besonders darauf fokussieren, nach dem Lockdown waren es 57 %. 14 % der Experten gaben vor dem Lockdown an, in Mitarbeiter zu investieren, nach dem Lockdown waren es 19 %.

„Der digitale Wandel macht auch vor dem Risikomanagement nicht Halt. Wer hier nicht mitzieht, wird von der Konkurrenz abgehängt. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es unerlässlich, in passende Technologien und Datenstrategien zu investieren. Diese Investitionen zahlen sich aus. Das Corona-Virus betont diesen Bedarf noch einmal: Wer digital gut aufgestellt ist, ist in der Krisenbewältigung jetzt effizienter“, erklärt Krenn.

BO

### INFO-BOX

#### Über CRIF

CRIF ist Lösungsanbieter von Identitäts- und Risikomanagement sowie Fraud Prevention und führender Anbieter von Kredit- und Bonitätsinformationen B2C/B2B. Das Unternehmen vereint Daten und Technologie unter einem Dach und ist für seine Kunden wichtiger Partner in der datenbasierten Digitalisierung. CRIF Österreich gehört zur weltweit agierenden CRIF-Gruppe, die 1988 gegründet wurde und ihren Hauptsitz in Bologna, Italien, hat. CRIF unterstützt mit seinen zukunftsorientierten Technologien täglich weltweit mehr als 10.500 Banken und Finanzinstitute sowie über 82.000 Geschäftskunden in 50 Ländern auf vier Kontinenten (Europa, Amerika, Afrika und Asien).

[www.crif.at](http://www.crif.at)





Während der befürchtete „Insolvenz-Tsunami“ ausbleiben könnte, laufen zahlungsunfähige Unternehmen Gefahr, zu gefundenem Fressen für Investoren aus dem In- und Ausland zu werden.

## Showdown für Österreich.

**E**nde Juni läuft der Großteil der staatlichen Finanzspritzen für die heimische Wirtschaft aus. Danach wird sich zeigen, wie viele Unternehmen es geschafft haben, die Krise zu überstehen. Der prognostizierte „Insolvenz-Tsunami“ könnte ausbleiben, obwohl gerade

bei Klein- und Mittelbetrieben Schließungen vielfach nicht zu verhindern sein werden. Es seien in der Pandemie aber auch neue Geschäftsmodelle entstanden, die bestehende Unternehmen vor der Insolvenz retten und auch Neugründungen ermöglichen werden. So lautete die Prognose eines Experten-

panels des Internationalen Forums für Wirtschaftskommunikation (IFWK), unter anderem mit der neuen interimistischen Chefin der ÖBAG, Christine Catasta. Auf Einladung von IFWK-Präsident Rudolf J. Melzer diskutierte sie mit Expertinnen und Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Medien über





das Risiko einer „Zombiefizierung“ der österreichischen Unternehmen im Pressezentrum der Austria Presseagentur in Wien.

### Goldgräberstimmung

In ihrem Eingangsstatement zeigte sich Christine Catasta vorsichtig optimistisch: „Die Prognosen waren viel trüber, als die Lage nun tatsächlich ist. Die Stimmung bei den Unternehmen ist großteils optimistisch. Viele Firmen haben die Krise als Chance genutzt, sich neue Geschäftsmodelle zu überlegen, und sind innovativer geworden.“ Rudolf J. Melzer, Gründer des IFWK, stellte daraufhin die kritische Frage, ob es nicht dennoch so wäre, dass gerade in jenen Branchen, die es besonders hart getroffen hätte, das Wirtschaften der vergangenen Monate

„auf Pump“ unweigerlich in eine Krise nach der Krise führe? Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG: „Bei großen Unternehmen ist die Stimmung gut, weil sie mit großem Eigenkapital durch die Krise gekommen sind. Bei Kleinunternehmen sieht das anders aus, hier wird es mit Sicherheit vermehrt Liquidationen und Insolvenzen geben. Außerdem bemerken wir, dass in Österreich die Goldgräberstimmung ausgebrochen ist. Investoren stürzen sich nun auf den Markt, um sich die Perlen zu sichern“, beobachtete Vybiral.

### Neue Dynamik

Auch der Institutsleiter der KMU Forschung Austria, Thomas Oberholzner, beantwortete die von Moderator Arne Johannsen gestellte Frage, ob es nach

dem Einstellen der staatlichen Hilfen zu einer Insolvenzwelle kommen würde, mit einem klaren Nein: „In der Pandemie hatten wir eine eingefrorene Situation, in die jetzt wieder Dynamik kommt. Schließungen und Gründungen werden sich die Waage halten. Natürlich werden Unternehmen, die die notwendige Digitalisierung und andere Innovationen schon vor oder spätestens in der Krise gut vorangebracht haben, wachsen und dadurch werden sich die Marktanteile neu verteilen. Die Kundenbeziehungen haben sich geändert, durch das vermehrte Onlineshopping fallen frühere Stammkunden weg. Wer sich darauf nicht eingestellt hat, wird nicht überleben am Markt.“

## Gefundenes Fressen

»Wir bemerken, dass in Österreich die Goldgräberstimmung ausgebrochen ist. Investoren stürzen sich nun auf den Markt, um sich die Perlen zu sichern.«

Ricardo-José Vybiral, CEO KSV1870 Holding AG

### Schuldnerfreundliche Stimmung an den Gerichten

KSV1870-Chef Vybiral sah in der jetzigen Situation aber auch eine Chance des Umdenkens: „Wir haben in Österreich eine beispielhaft hohe Sanierungsrate, 30 Prozent aller Insolvenzen gehen in eine Sanierung. Hier sind wir Vorreiter.“ Wo Österreich allerdings dringend Handlungsbedarf habe, sei, eine gute Kultur des Scheiterns zu schaffen: „Das wird zwar von der Politik nicht gerne gehört und gesagt, aber es braucht in einem gesunden Wirtschaftssystem auch immer wieder eine strukturierte Bereinigung. Welche Unternehmen haben das Potenzial, weitergeführt zu werden, und bekommen dafür auch die notwendige Unterstützung? Es muss uns klar sein, dass die Corona-Pandemie kein Managementfehler ist, sondern eine Gesundheitskrise, und wir müssen alles daransetzen, dass Unternehmen mit gutem Potenzial fortgeführt werden können.“ Das Positive an der derzeitigen Situation sei die schuld-



V.l.n.r.: Clemens Pig, Rudolf Melzer, Regina Forster, Christine Catasta, Ricardo-José Vybiral, Thomas Oberholzner

nerfreundliche Stimmung an den Gerichten: „Die Insolvenzrichter und auch die Gläubiger sind Unternehmen gegenüber derzeit sehr wohlwollend gestimmt. Ich sehe das als Chance, diese Stigmatisierung des Scheiterns endlich aufzubrechen.“

ist jetzt erneut der Fall. Werden jetzt, in der Zeit nach der Krise, die Schrauben wieder gelockert, so dass auch wieder in riskantere Businesspläne investiert werden kann?“ Christine Catasta zeigte sich überzeugt, dass die Banken eine

prinzip wegzukommen: „Branchen, die nicht so stark von den Lockdowns betroffen waren, haben keinen Bedarf mehr an Zuschüssen. Wenn die Kurzarbeit beispielsweise für alle weitergeführt wird, werden dadurch Personalressourcen gebunden, die an anderen Stellen dringend gebraucht werden – Stichwort Fachkräftemangel. Eine differenzierte Vorgehensweise hier und bei den Liquiditätszuschüssen nach Branchen ist unbedingt erforderlich.“

## Neue Kultur des Scheiterns?

»Die Insolvenzrichter und auch die Gläubiger sind Unternehmen gegenüber derzeit sehr wohlwollend gestimmt. Ich sehe das als Chance, diese Stigmatisierung des Scheiterns endlich aufzubrechen.«

Ricardo-José Vybiral, CEO KSV1870 Holding AG

## Banken tragen große Verantwortung

APA-Wirtschaftsredakteurin Regina Forster stellte den Diskutanten die Frage nach der Rolle der Banken in dieser Zeit der Neu-Ausrichtung und der Umstrukturierung: „Es gab schon in der Vergangenheit Zeiten, in der Banken der verlängerte Arm des Staates waren, das

große Verantwortung tragen: „Wenn die Liquidität zurückkommt, wird der Staat sich zurückziehen, und dann heißt es für die Banken, genau hinzusehen und potenzielle Unternehmen mit Finanzierungen zu unterstützen.“ Thomas Oberholzner sah in diesem Strukturwandel aber auch die Chance, vom Gießkannen-

## Gute unternehmerische Ideen entstanden

Alle Diskutanten des Abends waren sich abschließend einig, dass in der Pandemie viele gute unternehmerische Ideen entstanden sind, die es auch wert seien, unterstützt zu werden. In einer gesunden Volkswirtschaft könnten aber auch die Gesetze des Marktes nicht ausgeschaltet werden und daher müsse man auch mit einem gewissen Prozentsatz an Firmenschließungen rechnen. **VM**





**Die No 1  
wenn es um Inkasso geht!**

**AKZEPTA**

Das Kompetenzpaket zur  
Realisierung Ihrer Forderungen.



Erfolgreich und empfehlenswert  
– schon mehr als 30 Jahre!

**Vom Kundenservice zur Kundenbegeisterung: Der Weg zum Erfolg!**

Das AKZEPTA-INKASSOSYSTEM ist das Resultat jahrelanger Zusammenarbeit mit erfolgreichen Firmen und Konzernen in ganz Mitteleuropa. Innovative Möglichkeiten zur Verbesserung des Cash Flow unserer Kunden werden permanent getestet und bei Erfolg universell zum Einsatz gebracht. Im globalen Wettbewerb wählen innovative Unternehmen den Partner, der ihnen die meisten Vorteile bietet!

**UND SIE ?**



In Branchen, die mit Fachkräftemangel zu kämpfen haben, ist „Active Sourcing“ derzeit die effektivste Strategie der Personalgewinnung. Dabei spielen Soziale Medien eine große Rolle.

## Wenn sich Arbeitgeber bewerben.

**G**eignete Fachkräfte für offene Stellen zu finden, ist nach wie vor eine große Herausforderung. Denn mit Corona hat sich die Situation weiter verschärft: Nun fallen auch Karrieremessen und Bewerberevents weg, mit deren Hilfe Arbeitgeber auf sich aufmerksam machen konnten. Nur in Ausnahmefällen können Vakanzen so schnell besetzt

werden, wie es von Unternehmensseite gewünscht und nötig wäre. Deshalb beklagen vor allem Klein- und Mittelunternehmen mittlerweile, dass ihnen der Zugang zum passiven Stellenmarkt fehlt. Denn Stellenanzeigen zu schalten und auf den Eingang qualifizierter Bewerbungen zu warten – dieses Herangehen ist passé, führt es doch allzu selten zum Erfolg.

### Post and pray: Das war einmal!

Was in den letzten Jahren immer stärker in den Fokus von Recruitern gerutscht ist, erlebt seit der Corona-Krise einen richtigen Aufschwung: Active Sourcing wird immer mehr zur effektiven Methode der Personalgewinnung genutzt. Rund 40 Prozent der großen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland nutzen die Strategie der proaktiven



Kandidatenansprache für sich. Gerade bei stark nachgefragten Positionen, wie Medizintechniker oder Handlungsexperte, ebenso wie in wechselintensiven Branchen wie etwa der Medienbranche begegnen Unternehmen einem Bewerbermarkt. Die Nachfrage übersteigt das Angebot an verfügbaren und passenden Kandidaten also deutlich. Das hat zur Folge, nicht der Kandidat bewirbt sich beim Unternehmen, sondern das Unternehmen muss proaktiv auf Kandidaten zugehen, um sie für sich zu gewinnen.

#### Proaktive Ansprache heißt meist auch weniger Konkurrenz

Wenn Unternehmen auf interessante Kandidaten zugehen, die nicht aktiv auf der Jobsuche sind, hat das viele Vorteile. Mit diesem gezielten Vorgehen und einer individuellen Ansprache sind die Aussichten viel besser, den Kandidaten von sich zu überzeugen. Die Chancen sind groß, dass das Unternehmen nur eines von wenigen oder sogar das einzige ist, das mit dem Kandidaten im Gespräch ist. Passen die Anforderungen und Wünsche für beide Seiten, steigt die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss damit deutlich an.

#### Active Sourcing erschließt großes Reservoir

Modernes Recruiting ist ohne die sozialen Medien nicht mehr denkbar. Besonders im Active Sourcing spielen soziale Netzwerke wie Facebook, LinkedIn, Xing und Co. – aber nicht nur – eine große Rolle. Schließlich schauen sich 32 Prozent der möglichen Kandidaten nie auf Jobbörsen um (Quelle: Talentwunder). Jeder zweite potenzielle Arbeitnehmer gibt an, lieber angesprochen zu werden, als

sich initial zu bewerben (Quelle: Monster). Unternehmen, die soziale Medien geschickt mit Active Sourcing nutzen, erschließt sich somit ein riesiges Reservoir. Beim Active Sourcing werden die Profile zudem vorab genau definiert. Somit werden die richtigen Kandidaten schon vorab selektiert und es entfällt der Zeitaufwand, der bei klassischen Stellenausschreibungen für als ungeeignet erachtete Bewerber anfällt. Das sind alles Faktoren, die professionelles Active Sourcing zu einer sehr effizienten Recruiting-Methode machen, die manchmal die beste Lösung für den Fachkräftemangel in bestimmten Branchen ist.

#### Erfolgreiches Active Sourcing in drei Schritten

Wie also können mittelständische Unternehmen das Recruiting mit Active Sourcing für sich nutzen?

■ **Schritt 1:** Zunächst wird das Profil des idealen Kandidaten definiert und eine Candidate Persona beschrieben. Welche Soft Skills und welche Hard Skills sind nötig? Was ist ein Must-have und was ein Nice-to-have? Wie bei klassischen Stellenausschreibungen gilt auch hier: Fachliche Kenntnisse können nachgeholt werden, aber wenn ein Kandidat nicht zur Unternehmenskultur passt, wird es schwierig.

■ **Schritt 2:** Im nächsten Schritt sollte sich das Unternehmen mit seinem eigenen Angebot befassen: Was biete ich dem Arbeitnehmer? Was zeichnet mich als Arbeitgeber aus? Personaler sprechen hier von Employer Value Proposition (EVP). Interne Mitarbeiterbefragungen helfen, diese Fragen zutreffend zu beantworten.

■ **Schritt 3:** Oft fehlen in kleinen und mittelständischen Unternehmen die internen Ressourcen für das konkrete Umsetzen von Active-Sourcing-Maßnahmen. Daher kann es sinnvoll sein, externe Ressourcen einzubinden. Gerade, wenn die interne HR-Abteilung stark mit anderen Themen beschäftigt ist oder es noch keine interne Recruiting-Abteilung gibt, bieten Personalberater mit Active-Sourcing-Schwerpunkt die nötige Unterstützung. Sie wissen genau, wie und wo sie suchen müssen, um den passenden Kandidaten schnell zu finden. Professionelle Personalberatungen arbeiten dabei mit höchster Diskretion und fungieren als professionelles Sprachrohr für das Unternehmen. **VM**

#### INFO-BOX

##### Was ist Active Sourcing?

Active Sourcing ist eine effiziente Methode für die Personalbeschaffung bei stark nachgefragten Positionen und in Branchen mit Fachkräftemangel. Beim Active Sourcing werben Unternehmen proaktiv um Fachkräfte. Das erfolgt über eine individuelle, proaktive Direktansprache vorab sorgfältig selektierter Kandidaten. Für das Active Sourcing nutzen professionelle Resourcer verschiedene Recruiting-Kanäle, die weit über Business-Netzwerke wie Xing oder LinkedIn und soziale Netzwerke wie Facebook hinausgehen. Jobbörsen und Stellenanzeigen spielen beim Active Sourcing keine Rolle.

Weitere Informationen zu den Active Sourcing-Methoden etwa des deutschen Unternehmens LAS Recruitment finden Sie hier: <https://las-recruitment.de/fuer-unternehmen/active-sourcing/>.





Die Arbeitswelt von morgen braucht neue Skills und Fähigkeiten. Welche das sind, weiß eine XING-Studie und warnt gleichzeitig, dass Unternehmen nicht genug auf den Wandel vorbereitet sind.

## New Work braucht New Skills.

**D**ie Arbeitswelt befindet sich in einem fundamentalen Transformationsprozess. Digitalisierung und neue Arbeitsmodelle haben durch die Pandemie einen Push erlebt. Dieser Wandel fordert nicht nur Unternehmen, ihre Strukturen, Prozesse und Kulturen anzupassen, sondern auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: neue Kompetenzen sind ebenso gefragt wie intensive Weiterbildung. Im Auftrag von XING, dem führenden beruflichen Netzwerk im

deutschsprachigen Raum, hat market-agent Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Österreich befragt, welche Fähigkeiten und Fertigkeiten ihrer Einschätzung nach in der Arbeitswelt von morgen gefragt sind.

### Das braucht die Arbeitswelt von morgen

Knapp die Hälfte der Befragten ist der Meinung, dass in der Arbeitswelt von morgen berufliches Know-how und soziale Fähigkeiten bei der Jobsuche die

gleiche Wichtigkeit haben werden. Im Detail ist allerdings erkennbar, dass Männer nach wie vor stärker auf die sogenannten „Hard Skills“, also auf die fachlichen Qualifikationen, setzen als Frauen.

Leistungsbereitschaft führt das Ranking der wichtigsten konkreten Kompetenzen für das eigene zukünftige Berufsleben an, gefolgt von Kommunikationsfähigkeit, der Bereitschaft, Neues zu lernen, und der Fähigkeit, mit unterschiedlichen Menschen zusammenarbeiten zu können.

Führen ohne Vorgesetztenfunktion (laterale Führung) wird von den österreichischen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern als am wenigsten wichtig eingeschätzt – und bildet damit das Schlusslicht des Rankings. Dies zeigt, dass die österreichischen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach wie vor bevorzugt direkt von Vorgesetzten geführt werden, wenn es um die Arbeitswelt der Zukunft geht.

### Die Top 10 Zukunftskompetenzen im Überblick:

- Leistungsbereitschaft
- Kommunikationsfähigkeit
- Bereitschaft, Neues zu lernen
- Fähigkeit, mit unterschiedlichen Menschen zusammenarbeiten zu können
- Anpassungsfähigkeit
- Konfliktfähigkeit
- Veränderungsbereitschaft / mentale Flexibilität
- Selbstmanagement
- Kritikfähigkeit
- Fairness

### Unternehmen sind nicht auf den Wandel in der Arbeitswelt vorbereitet

In Summe fühlen sich die österreichischen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf die Schlüsselkompetenzen der Zukunft gut vorbereitet. Ein schlechteres Zeugnis stellen die Österreicherinnen und Österreicher allerdings ihren eigenen Unternehmen aus. Mehr als 50 Prozent der Befragten sind der Meinung, ihr Unternehmen sei nur teilweise oder schlecht auf den Wandel in der Arbeitswelt vorbereitet. Während Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter also be-



## Veränderung als Selbstverständlichkeit

»Die Arbeitswelt ist bereits mitten in einem Wandel, bei dem es nicht nur um Tools oder Homeoffice, sondern um einen Struktur- und Systemwandel in der Arbeitswelt geht.«

Sandra Bascha, XING Österreich

reits die richtigen Kompetenzen für eine erfolgreiche Zukunft besitzen, müssen sich Unternehmen für den kommenden Wandel erst wappnen.

„Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen den Wandel mittragen und eine DNA aufbauen, in der Veränderungen nicht nur Platz haben, sondern selbstverständlich sind. Dazu müssen neue Unternehmenskonzepte sowie Strukturen kreiert werden. Die Arbeitswelt ist bereits mitten in einem Wandel, bei dem es nicht nur um Tools oder Homeoffice, sondern um einen Struktur- und Systemwandel in der Arbeitswelt geht“, so New-Work-Expertin Sandra Bascha, XING Österreich.

### Weiterbildungskosten: Hälfte würde Trainings nicht selbst bezahlen

Die Arbeitswelt der Zukunft ist digital, volatil und agil, Weiterbildung und lebenslanges Lernen sind daher essenziell, um fit für die Zukunft der Arbeit zu sein. Während mehr als die Hälfte der Befragten mit den Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Unternehmen zufrieden ist, gibt es auch einen hohen Anteil – rund ein Viertel – an Unzufriedenen.

Weiterbildung ist sowohl Aufgabe der Unternehmen als auch der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer: Knapp die Hälfte der befragten Erwerbstätigen (48 %) ist nicht bereit, selbst Kosten für Weiterbildungen zu übernehmen, hingegen würden 52 Prozent der Befragten Trainings zumindest teilweise oder sogar komplett selbst bezahlen. Insbesondere in der jüngeren Altersgruppe der 18–29-Jährigen zeigt sich eine hohe Zahlungsbereitschaft, knapp jede/jeder Dritte (32 %) wäre bereit, eine Weiterbildung selbst zu finanzieren.

Trotz der Digitalisierung präferiert jede/jeder Dritte ein Präsenztraining zu fixen Zeiten unter der Woche, knapp jede/jeder Vierte (24 %) wünscht sich auch beim Thema Weiterbildung eine Verknüpfung aus analoger und digitaler Weiterbildung. – Vor allem Männer bevorzugen hybride Weiterbildungsangebote. Übrigens: Rund 9 Prozent wollen sich im Job nicht weiterbilden.



„Es ist essenziell, dass sowohl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch Unternehmen die enorme Wichtigkeit neuer Kompetenzen und Weiterbildungen erkennen. Nur so können Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ihre Potenziale voll entfalten, wodurch Unternehmen zukunftsfähig bleiben und mit den konstanten Veränderungen der Arbeitswelt Schritt halten“, so Sandra Bascha abschließend.

VM



Im Urlaub entspannen, ist oft leichter gesagt als getan. Welche Voraussetzungen es braucht, um seine Freizeit wirklich genießen und sich erholen zu können, weiß ÖVS-Vorständin Patrizia Tonin.

## Wie das Abschalten vom Job gelingt.



**V**iele Österreicher:innen sind auch im Urlaub für Arbeitgeber:innen oder Kolleg:innen erreichbar. Laut Patrizia Tonin, Vorstandsmitglied der Österreichischen Vereinigung für Supervision und Coaching (ÖVS), ist dies einer der Hauptgründe, dass Österreicher:innen im Urlaub nicht abschalten können. Wer wirklich erholt aus den Ferien zurückkehren möchte,

sollte Handy und Laptop beiseitelegen, alle Projekte vor dem Urlaub sauber abschließen und für entsprechende Vertretung sorgen. Dann fällt das Abschalten und Auf-sich-selbst-Schauen um einiges leichter.

„Ständige Erreichbarkeit verhindert Entspannung. Das Gehirn braucht mindestens eine Woche Zeit, bis es richtig abschalten kann. Wer geschäftliche E-Mails beantwortet, verschiebt diese Zeit nur

weiter nach hinten“, sagt Tonin. Gerade während oder nach dieser herausfordernden Zeit sollten sich die Menschen Urlaub ohne Erreichbarkeit und mit viel Abstand – also auch mentalem – zum Arbeitsplatz gönnen. Trotzdem beobachtet die Expertin für Supervision und Coaching das Phänomen der ständigen Erreichbarkeit bei vielen ihrer Klient:innen und gibt Tipps für einen wirklich erholsamen Urlaub.





### 1. Abschalten – buchstäblich!

Wer sich im Urlaub weniger mit technischen Geräten beschäftigt, wird es leichter haben, sich zu entspannen. „Statt die News am Smartphone zu verfolgen, lesen Sie doch einfach eine Tageszeitung. Da gibt es viel weniger ablenkende Faktoren“, empfiehlt Tonin. „Wer trotzdem nicht auf Technologie und Gadgets verzichten möchte, sollte zumindest sicherstellen, dass alle Benachrichtigungen von WhatsApp-Gruppen mit Kolleg:innen, dem Business-E-Mail-Account und ähnlichen Verbindungen zur Arbeit deaktiviert sind.“ Selbst wenn die Nachrichten an sich keine stressigen Inhalte vermitteln: Laut Tonin wechselt das Gehirn beim Lesen von Nachrichten aus dem Arbeitskontext automatisch wieder sehr schnell in den Arbeitsmodus.

### 2. Vor dem Urlaub: Projekte abschließen und Vertretung sichern

Wer sich wirklich erholt in den wohlverdienten Urlaub verabschieden möchte, muss wissen: „Nach mir die Sintflut“ gilt nicht. „Man kann sich nicht entspannen, wenn man unerledigte Arbeit oder schlecht informierte Vertretungen zurücklässt“, so Tonin, „Außerdem muss man die Probleme letztendlich nach dem



### Verbindungen zur Arbeit deaktivieren

»Wer trotzdem nicht auf Technologie und Gadgets verzichten möchte, sollte zumindest sicherstellen, dass alle Benachrichtigungen von WhatsApp-Gruppen mit Kolleg:innen, dem Business-E-Mail-Account und ähnlichen Verbindungen zur Arbeit deaktiviert sind.«

Patrizia Tonin, Vorstandsmitglied ÖVS



Bevor man sich in die Urlaubsrufe begibt, sollten Projekte abgeschlossen oder delegiert sein.



Urlaub selbst ausbaden und wird womöglich mit unzufriedenen Kolleg:innen, Kund:innen und Vorgesetzten konfrontiert – schlechte Voraussetzungen, wenn man abschalten möchte.“ Also sollten sich angehende Urlauber:innen nicht auf ihre Abwesenheitsnotiz verlassen, sondern den Arbeitsplatz mit einem guten Gewissen verlassen. Allerdings gilt es auch, ungesunde Glaubenssätze in Frage zu stellen, zum Beispiel „ohne mich

geht nichts“, oder sich von einem überhöhten Perfektionismus zu verabschieden.

### 3. Die Gedanken von der Arbeit lösen

„Nicht an die Arbeit denken“, sagt sich so leicht, fällt aber vielen trotzdem schwer. „Ein Gedanke, den Berufstätige immer im Hinterkopf behalten sollten: Wenn es zu Problemen auf der Arbeit kommt, kann man diese aus der Ferne ohnehin nicht lösen“, erklärt Tonin. Wer seine Projekte abgeschlossen und für Vertretung gesorgt hat, schafft gute Rahmenbedingungen. Das Wort „Urlaub“ stammt übrigens vom althochdeutschen „urloup“ (= Erlaubnis). „Erlauben Sie sich, die Arbeit hinter sich zu lassen“, rät Tonin. „Es kann hilfreich sein, einmal völlig neue Dinge zu tun. Umgebungswechsel, neue Tätigkeiten ... Nehmen Sie sich Zeit für sich selbst und für das, was Sie machen möchten! Nur wer den Moment genießt, also im Hier und Jetzt sein kann, kann richtig abschalten.“ **BO**

#### INFO-BOX

#### Über die Österreichische Vereinigung für Supervision und Coaching (ÖVS)

Die ÖVS ist erste Ansprechpartnerin, wenn es um die Beratung zu komplexen Systemen von Arbeit, Personen und Organisationen geht. Der Vereinigung gehören mehr als 1.300 qualifizierte Supervisor:innen an. Sie hat ihren Sitz in Wien, verfügt über Vertretungen in allen Bundesländern und ist Mitbegründerin des europäischen Dachverbandes ANSE (Association of National Organizations for Supervision in Europe), wodurch sie federführend an der qualitativen Entwicklung von Supervision, Coaching und Organisationsberatung in Europa beteiligt ist. Die ÖVS wurde 1994 gegründet, um die Qualität von Supervision und Coaching in Österreich zu sichern und anerkannte Qualitätskriterien einzuführen. Mitglieder müssen eine ÖVS-zertifizierte Ausbildung nachweisen und ihr Können alle drei Jahre erneut überprüfen.

[www.oevs.or.at](http://www.oevs.or.at)



# happy business fun



Österreichs größter Freizeitpark



## Jetzt buchen!

Melde dein Team mit Codewort  
„NewBusiness“ unter [sales@familypark.at](mailto:sales@familypark.at)  
an und **spare 1 €** zusätzlich pro Person!

[familypark.at](http://familypark.at)   

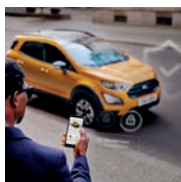
\* Aktion gültig bis 31.8.21,  
Gruppenpreis gilt ab 20 Personen



NEWS RUND UMS AUTO

**SecuriAlert informiert im Falle eines Einbruchs per Smartphone**

Fahrzeugkriminalität ist auch in Zeiten der Pandemie ein Problem und nimmt in einigen Ländern sogar zu. Autoalarme können helfen, Diebe abzuschrecken. In Städten, in denen Fahrzeuge über Nacht auf der



Straße geparkt werden, verschlafen oder ignorieren viele Menschen jedoch die Alarmgeräusche, die möglicherweise sogar von ihrem eigenen Auto stammen. Abhilfe schafft

SecuriAlert: Es handelt sich dabei um ein mit dem Smartphone des Fahrzeughalters verbundenes Sicherheitssystem, das nun erstmals für Ford-PKW erhältlich ist, nachdem es bereits seit Jahresbeginn für Ford-Nutzfahrzeuge verfügbar ist. Nach der Aktivierung sendet SecuriAlert eine Benachrichtigung an das Smartphone des Fahrzeughalters, sobald das System einen ungewöhnlichen Vorgang identifiziert, z. B. versuchtes Öffnen der Fahrzeughüren. ■

**Nachrüstung von LED-Scheinwerfern nun auch in Österreich erlaubt**

Tests des Mobilitätsclubs und seiner Partner haben es immer wieder bestätigt: LED-Scheinwerfer sind ihren Pendanten mit Halogen- oder Glühlampen überlegen. Sie verfügen über eine deutlich längere Lebensdauer, vor allem aber zeichnen sie sich durch höhere Lichtqualität aus. „Eine



möglichst große Verbreitung wäre daher im Sinne der Verkehrssicherheit wünschenswert“, erklärt ÖAMTC-Techniker Steffan Kerbl. Für noch nicht serienmäßig mit LED aus-

gestattete Fahrzeuge gibt es dafür ab sofort eine neue und vergleichsweise günstige Möglichkeit: Das Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) hat die bereits 2020 erteilte Genehmigung des deutschen Kraftfahrtbundesamts (KBA) nun anerkannt und Nachrüstlösungen für Österreich erlaubt. ■

Variabel nutzbare Gepäckräume und Trägersysteme zur Dachzelt-Montage. **MINI macht Urlaub.**



**Urlaub in der Region** und Entdeckungsreisen durch heimische Gefilde stehen auch im Sommer 2021 für viele Erholungssuchende ganz hoch im Kurs. Der Wunsch nach Entspannung in der Natur beflügelt zudem die Vorliebe fürs Camping. Für die Ökobilanz sind diese Ferientrends von Vorteil, vor allem dann, wenn sie mit nachhaltiger Mobilität verknüpft werden. MINI hat für alle, die sowohl flexibel als auch besonders effizient unterwegs sein wollen, zwei Modelle mit elektrifiziertem Antrieb und passender Sonderausstattung im Angebot.

**Emissionsfreier Fahrspaß in der Natur**  
Der MINI Cooper SE Countryman ALL4 ist mit seinem hybridspezifischen All-

radantrieb und einer Systemleistung von 162 kW/220 PS für Ausflüge ins Grüne bestens gerüstet. Mit dem ALL4 Trim beziehungsweise dem Classic-Plus-Paket wird seine Ausstattung unter anderem um eine Dachreling ergänzt. Darauf lässt sich mit einem entsprechenden Relingträger mühelos ein Dachzelt montieren. Auf die gleiche Weise lässt sich der MINI Cooper SE mit einem mobilen Nachtquartier bestücken. Der rein elektrisch angetriebene Kleinwagen kann als einziges Modell in seinem Wettbewerbsumfeld ebenfalls mit einer Dachreling ausgestattet werden. Das passende Trägersystem findet sich im MINI-Original-Zubehör-Programm. Schon kann es losgehen.

Fotos: Ford Motor Company, ÖAMTC/Wagner

Der MINI Cooper SE trägt das Dachzelt flott durchs Land: Dank des aerodynamisch optimierten Profils seines Gehäuses schränkt das Dachzelt das Temperament des 135 kW/184 PS starken MINI Cooper SE, der den Spurt aus dem Stand



auf Tempo 100 in 7,3 Sekunden absolvieren kann, nicht spürbar ein. Ebenso gelassen nimmt der MINI Cooper SE Countryman ALL4 die Aufstockung hin. Als robuster Allrounder meistert er auch die Rolle als Reisemobil mit Bravour. Beim gemeinsamen Campingausflug offenbaren die beiden elektrifizierten Modelle ihre Qualitäten auf ihre jeweils eigene Weise. Der MINI Cooper SE schafft, gemäß WLTP-Testzyklus, eine Reichweite von 203 bis 234 Kilometer. Bis zu 59 Kilometer beträgt die elektrische Reichweite des MINI Cooper SE Countryman ALL4. Allerdings kann er das intelligent gesteuerte Zusammenwirken von Verbrennungs- und Elektromotor dafür nutzen, um unterwegs die Energiereserven seiner Hochvoltbatterie wieder aufzufrischen.

**Jede Menge Platz und Komfort**

Aufstellen lässt sich die Unterkunft in luftiger Höhe innerhalb weniger Sekunden. Nach dem Lösen der Sicherheitsverschlüsse am Gehäuse hebt sich der Zeltaufbau mithilfe von Gasdruckfedern automatisch nach oben. Ebenso schnell sind die acht Sprossen der ausklappbaren Aluminiumleiter erklimmen. Im Inneren stehen zwei bequeme Schlafplätze zur Verfügung. Bei sommerlicher Wärme können die Fenster aufgerollt werden, dank Moskitonetzen gelangt kein Plagegeist ins Innere. Schlafsäcke, Gepäck und Proviant für längere Cam-

pingtouren zu zweit finden Platz im Gepäckraum des MINI Cooper SE, der sich nach dem Umklappen der Fondsitzelehne von 211 auf bis zu 731 Liter erweitern lässt. Damit steht das gleiche Stauvolumen zur Verfügung wie in den konventionell angetriebenen Modellvarianten des MINI 3-Türer. Eine Nummer größer fallen die Transportkapazitäten im MINI Cooper SE Countryman ALL4 aus, der sich mit seinen fünf Türen, fünf vollwertigen Sitzplätzen und einem Gepäckraumvolumen von 405 bis 1.275 Liter als echtes Allroundtalent im Premium-Kompaktsegment präsentiert.

**Vom Camping zum Glamping**

Dort ist daher auch ausreichend Platz für allerlei Urlaubsbegleiter, die dem einfachen Leben inmitten der Natur zu einem Hauch von Komfort verhelfen. Ein Blick auf das digitale Cockpit-Display des MINI Cooper SE und des MINI Cooper SE Countryman ALL4 verrät: An Energie dafür fehlt es nicht. Der Ladezustand der Hochvoltbatterien ist noch weit im grünen Bereich. Wer eine Kühlbox an Bord hat, kommt in den Genuss eines gekühlten Getränks. Die Audio-Anlage spielt dazu dezente Musik. Auch zum Aufladen des Smartphones ist mehr als genügend Strom vorhanden. Wenn dann noch eine mobile Espressomaschine zum Einsatz kommt, ist die Schwelle vom Camping zum Glamping endgültig überschritten. **BO**

**MINI COOPER SE UND MINI COOPER SE COUNTRYMAN ALL4 IM DETAIL**

**Cruisen mit gutem Gewissen**

Der MINI Cooper SE schafft, gemäß WLTP-Testzyklus, eine Reichweite von 203 bis 234 Kilometer.

**Kind und Kegel an Bord**

Der MINI Cooper SE Countryman ALL4 verfügt über 5 Sitzplätze und ein Gepäckraumvolumen von 405 bis 1.275 Liter.

**Mobiles Schlafquartier**

Beide Modelle sind mit einem spezifischen Trägersystem sowie einem gemütlichen Dachzelt ausgerüstet.

**Automatisch aufgebaut**

Nach dem Lösen der Sicherheitsverschlüsse am Gehäuse hebt sich der Zeltaufbau automatisch nach oben.



Fotos: BMW Group





### PROPSTER

#### Digitalisierter Immobilienkaufprozess

Die digitale Plattform des Wiener Jungunternehmens PROPSTER ermöglicht es Käufer:innen, Mieter:innen und Investor:innen, Immobilien online zu erwerben, zu konfigurieren und abzuwickeln. Dabei begleitet das Start-up die Immobilienunternehmen und seine Erwerber:innen durch den gesamten Projektzyklus. Nun erhält PROPSTER in einer Anschlussfinanzierung weiteres Kapital in Höhe von drei Millionen Euro. Damit soll der Wachstumskurs fortgesetzt und vorangetrieben werden. Im Fokus stehen dabei die Erschließung neuer Märkte in Russland, dem Emirat Dubai und den USA sowie die Weiterentwicklung des Produkts mit zusätzlichen Funktionen. Zum Kundenkreis gehören unter anderem der STRABAG-Konzern, die Frank-Gruppe, APO Projekt u. v. m. ■

### GLASELLI DUO

#### Desinfektion von Gläsern, Händen & Co

Praktisch, wirksam und nachhaltig: Die aus der TV-Show 2 Minuten 2 Millionen bekannte Produktneuheit – der desinfizierende Multifunktionsstift Glaselli DUO – ist jetzt am Markt erhältlich. Besonders ist die patentierte Kombination aus Drehkopfverschluss und Spray, womit nicht nur Hände, sondern auch Gläser, Besteck oder Getränkedosen in Sekundenschnelle punktgenau gereinigt werden können. Der Stick ist zudem nachhaltig und bietet geprüften Schutz gegen Viren, Bakterien und Keime. Als Sponsoringpartner konnte Österreichs



Vorzeigeboxer Marcos Nader gewonnen werden. Die Nachfrage ist groß, auch renommierte Handelsketten und Apotheken haben bereits eine stationäre Listung angefragt. ■

## OÖ HightechFonds und ARAX Business Angels investieren in VIEW Elevator.

### Smarter Aufzug.



Mit einer zweiten Finanzierungsrunde sichert sich das Innviertler Start-up View Elevator Kapital für das weitere Wachstum und wird zum smarten Rundumversorger für Aufzugsbetreiber und Manager. Der Markt hat viel Potenzial für Digitalisierung.

#### Aufzugsmanagement ist so simpel wie Liftfahren

Einen Aufzug kann im Grunde jedes Kind bedienen. Die technischen Maßnahmen und rechtlichen Vorschriften im Hintergrund sind jedoch extrem komplex. „Mit unserem neuen Tool, dem LiftBook, sorgen wir dafür, dass auch diese Arbeiten smart, sicher und simpel von der Hand gehen. Und das unabhängig vom Hersteller!“, erläutert Günter Baca, der als COO bei VIEW Elevator das operative Geschäft führt. Den Friedbergern gelingt es so, im Aufzugsmanagement und Monitoring Einsparungspotenziale von bis zu 50 Prozent zu heben und die Zeiteffizienz um bis zu 30 Prozent zu verbessern.

#### Künstliche Intelligenz im Aufzug

Entscheidend ist dabei der Fokus auf die Digitalisierung. Mit künstlicher Intelligenz, Smart Computing und der Vernetzung aller an der Errichtung, der Wartung und dem Betrieb von Aufzügen Beteiligten eröffnet die LiftBook-Plattform neue Möglichkeiten für Haus- und Immobilienverwalter: Eine „All-in-one“-Lösung für Bestandsverwaltung, Wartung, Rechtssicherheit bei den Betreiberpflichten, Alarmsystem, Fehlalarm-Vermeidung und Werbung im Aufzug. „Ergänzend dazu bieten wir mit dem VIEW Tablet eine smarte Hardwarelösung für die Kommunikation im Lift, die zeitgleich eine Notfall- und Vandalismuserkennung ist“, so Gründer Johannes Schober.

#### Herstellerunabhängige Digitalisierung

Über das Sammeln von digitalen Daten ermöglicht es die Plattform, Reparatur- und Wartungsbedarf zu erkennen, noch bevor es zu langen und teuren Stehzeiten kommt. An solchen Lösungen arbeiten



auch Aufzugshersteller bzw. mit ihnen verknüpfte Start-ups. Das Interesse der Industrie ist enorm. Einzigartig bei VIEW ist der komplett vom Hersteller unabhängige Ansatz – spannend für alle, die Aufzüge mehrerer Produzenten betreiben



4

– und auch die Einbindung von administrativen Gesichtspunkten. „Mit dem LiftBook lassen sich die Anforderungen aus der Betreiberhaftung, Delegation, Dokumentation und Kontrolle einfach und online managen!“, heben Schober

und Baca hervor. „Mit unserer App besteht erstmals die Möglichkeit, eine Betriebskontrolle online zu verifizieren, zu dokumentieren und die nötigen Berichte zu erstellen. Bei allfälligen Abweichungen werden per Klick gleich die richtigen Spezialisten verständigt!“

### Großes Investoreninteresse

„Das Gründerteam von VIEW hat eine Marktlücke erkannt, eine USP entwickelt und die richtigen Produkte gebaut. Die ersten Kunden sind superhappy. Insofern ist das große Investoreninteresse an der Finanzierungsrunde auch zu erklären“, so Thomas Meneder vom OÖ Hightech-Fonds. Der heimische Venture Capital Fonds begleitet das Start-up bereits seit drei Jahren und unterstützt die Entwicklung auch als Sparringspartner und mit seinem Netzwerk. Neben dem Hightech-Fonds investieren der bekannte Frühphasen-Investor Arax Capital Partners und die Business Angels Thomas Eder, Gerhard Ellmauer und Roland Hirrtl in das Unternehmen. Der siebenstelligen Betrag ermöglicht den Launch der „LiftBook“-Plattform, den Aufbau eines schlagkräftigen Sales-Teams und erste Internationalisierungsschritte. Das gemeinsame Ziel: In fünf Jahren soll VIEW europäischer Marktführer in der herstellerunabhängigen Digitalisierung des Aufzugs werden. **VM**



6

### STATISTIK

#### Deutsche Start-ups trotzen der Krise

Die Corona-Pandemie hat bislang nicht auf die Beschäftigtenzahl von Start-ups in Deutschland durchgeschlagen. Im Durchschnitt haben Start-ups derzeit 24 Beschäftigte. Im Vorjahr lag die Zahl mit 21 noch leicht darunter. In jedem fünften deutschen Jungunternehmen (21 Prozent) arbeiten 20 oder mehr Menschen, aber in rund der Hälfte (49 Prozent) auch weniger als zehn. Das ist das Ergebnis einer Umfrage unter mehr als 200 Tech-Start-ups im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Auch im kommenden Jahr könnte die Beschäftigtenzahl bei deutschen Start-ups weiter steigen. In 6 von 10 Start-ups (62 Prozent) gibt es derzeit unbesetzte Stellen, im Schnitt sind bei einem Start-up jeweils drei Positionen vakant. Drei Viertel planen im laufenden Jahr Neueinstellungen. ■

### MOBILITÄT

#### EDDI, das Netflix des Radfahrens

Das Mobilitäts-Start-up EDDI Bike, spezialisiert auf Bike-Abosysteme, macht mit Österreichs größtem Mobilitätsdienstleister gemeinsame Sache: Seit Anfang Mai können 50 ÖBB Mitarbeiter:innen in Wien das Monatsabo und das Jahresabo von EDDI Bike zum ÖBB-Tarif nutzen. Die Registrierung erfolgt online. Nach der Anmeldung meldet sich EDDI direkt und wickelt die Bestellung ab: Das Fahrrad wird direkt vor die Haustüre geliefert, sodass man frei von Gedanken an Service, Reparatur oder Diebstahl radeln kann. Und das Beste ist: Es muss mit niemandem geteilt werden. Das Jahresabo kostet monatlich 24,90 Euro, beim Monatsabo sind es 29,90 Euro mit einer einmaligen Startgebühr von 15 Euro. ■



7

### NACHHALTIGKEITSPREIS

#### Social Start-up Clara gewinnt die Magenta TUN Challenge

Der Magenta TUN ist einer der bedeutendsten Nachhaltigkeitspreise Österreichs und vergibt jährlich, heuer am 11. Juni zum neunten Mal, 50.000 Euro. Den ersten Platz holt sich die App Clara, die als Social Start-up einen sehr wichtigen zukunftsträchtigen Sektor unterstützt: den Pflegebereich. Clara stellt Menschen, die sich um pflegebedürftige Familienmitglieder oder andere nahestehende Personen kümmern, professionelle Hilfe zur Seite. In virtuellen Beratungsräumen entsteht direkter, persönlicher Kontakt über Chat, Telefonie, Sprach- und Bildnachrichten. Die Berater:innen unterstützen beim Waschen, organisieren Arztbesuche, helfen beim Essen oder sind einfach da und hören zu. ■

alles-clara.at



5



## FINANZDATEN

**wlw: Kennzahlen kostenlos abrufbar**

Visible hat seine Online-B2B-Plattform wlw (ehemals „Wer liefert was“) um eine nützliche Option erweitert: Ab sofort sind auf einem Großteil der Firmenprofile die betrieblichen Kennzahlen der Unternehmen kostenlos einsehbar. Die neue Funktion bietet für den Geschäftsverkehr der Unternehmen in der DACH-Region einen großen Mehrwert: Die Bilanz- und Finanzdaten bieten auf der Seite des Einkaufs eine Orientierungshilfe bei der Einkaufsentscheidung, zum anderen helfen sie Firmen, sich als vertrauenswürdige Lieferanten zu positionieren. „So wollen wir den Einkäufern ein gutes Gefühl bei ihrer Kaufentscheidung vermitteln. Am Ende profitieren sowohl der Einkäufer als auch das Unternehmen“, erklärt Sebastian Keller, Vice President Product bei Visable. ■

## AUFGESCHLOSSEN

**Corona hat Zahlungsverhalten verändert**

Die Covid-Pandemie hat das Zahlungsverhalten nachhaltig verändert, so eine Studie der Zahlungsplattform Paysafe. 27 % geben an, dass sie aufgrund der Erfahrungen der letzten Monate nun neue Technologien nutzen – auch bei Zahlungen im Internet: 27 % nutzen nun häufiger eine

digitale wallet, 8 % greifen häufiger auf eCash zu und 5 % nutzen nun Kryptowährungen intensiver als zuvor. Für rund 10 % der Konsumenten war die Covid-Pandemie der Anlass, erstmals online einzukaufen. Zugleich geben 29 % an, heute

mehr als vor einem Jahr zu befürchten, persönlich Opfer von Betrug im Internet zu werden. 55 % nutzen nur solche Online-shops, wo sie mit ihrer bevorzugten Zahlungsform bezahlen können. ■



## Warum Expert:innen zu einer rechtlichen Absicherung von Betriebsstätten raten. Auf Nummer sicher.



**Auch wenn viele** Firmen immer häufiger Homeoffice-Lösungen nutzen, sind die meisten Unternehmen weiterhin auf Büroräumlichkeiten und Geschäftslokale angewiesen. Unstimmigkeiten mit den Eigentümer:innen oder den Anrainer:innen müssen daher schnell geklärt werden, um den Geschäftsbetrieb nicht zu stören. Expert:innen empfehlen in diesem Zusammenhang die rechtliche Absicherung der eigenen Betriebsstätte, um sich vor hohen Anwalts- und Gerichtskosten zu schützen.

**Wann hilft der Betriebsstätten-Rechtsschutz?**

Die D.A.S. Rechtsschutz AG bietet Firmenkund:innen den Betriebsstätten-Rechtsschutz, mit dem gewerblich genutzte Immobilien umfassend abgesichert sind. In diesen Beispielfällen schützt der Betriebsstätten-Rechtsschutz:

- Die Verpächter:in möchte Ihren Pachtzins erheblich erhöhen – obwohl es im Vertrag anders vereinbart war.
- Eine Baustelle stört Ihren Geschäftsbetrieb und Sie wollen eine Mietzinsreduktion durchsetzen.

- Sie mieten ein neues Geschäftslokal an und haben eine Frage zu Ihrem Mietvertrag.
- Weil Anrainer:innen unerlaubt auf Ihrem Firmenparkplatz parken, möchten Sie eine Besitzstörungsklage einbringen.
- Es gibt Probleme mit einem Wohnungseigentümer oder einer Wohnungseigentümerin, der oder die Ihren Müllraum unerlaubterweise mitbenutzt.
- Sie müssen sich gegen eine Unterlassungsklage einer Nachbarin oder eines Nachbarn wehren.

**Für welche Immobilien gilt der Betriebsstätten-Rechtsschutz?**

Der Betriebsstätten-Rechtsschutz der österreichischen Rechtsschutzversicherung D.A.S. gilt für alle gewerblichen Immobilien, die von der versicherten Betriebsinhaberin oder dem Betriebsinhaber selbst genutzt werden – ganz egal, ob die Liegenschaft gekauft, gepachtet oder gemietet wurde. Dazugehörige Garagen, Abstellplätze und nicht überdachte Flächen sind ebenfalls inkludiert.



### Wo ist der Betriebsstätten-Rechtsschutz inkludiert?

Eine D.A.S. Rechtsschutzversicherung wird immer an die individuellen Gegebenheiten Ihres Unternehmens angepasst. Sie entscheiden, welche Produktbausteine Sie benötigen und welche nicht

Wussten Sie, dass durch den D.A.S. Firmen-Rechtsschutz auch der Privatbereich des Betriebsinhabers geschützt ist? **VM**

Weitere Informationen unter [www.das.at/Firmenrechtsschutz/](http://www.das.at/Firmenrechtsschutz/) Betriebsstätten



zu Ihrer Firma passen. Der Betriebsstätten-Rechtsschutz kann in Kombination mit der Basisabsicherung, dem Profi-Rechtsschutz, gewählt werden. Werden der Auftraggeber:innen-Rechtsschutz und Auftragnehmer:innen-Rechtsschutz mit dem Profi-Rechtsschutz kombiniert, ist der Betriebsstätten-Rechtsschutz automatisch inkludiert.

### Expert:innen-Tipp:

Streitigkeiten mit Vermieter:innen und Nachbar:innen sind nicht nur im Privatbereich sehr häufig. Auch Firmen sind davon oft betroffen. Ein Betriebsstätten-Rechtsschutz hilft Unternehmer:innen dabei, Rechtskonflikte rund um den eigenen Geschäftsstandort aus der Welt zu schaffen.

### STATEMENT LEITBETRIEB

#### Alois Lampl, GF der AMT Anlagen- Montagetechnik GmbH, über besonderen Service

„Wir bei AMT in Glatzau sind ein traditionelles und modernes steirisches Unternehmen. In den letzten Jahren haben wir uns in vielen Bereichen weiterentwickelt und am Markt sehr gut positioniert. Das vielfältige Leistungsangebot umfasst Anlagen + Montagetechnik, Installation + Haustechnik, Elektro + Steuerungstechnik, Personal + Service, Agrar- + Getreidetechnik sowie Behälter + Metalltechnik. Von der Planung bis zur Inbetriebnahme – die Kunden erhalten ein sorgenfreies Rundumpaket. Dass die AMT-Austria einen besonderen Service bietet, bestätigt die Auszeichnung mit dem ServiceSiegel von Leitbetrieb Österreich. Mit großem Stolz ist die AMT ein ausgewählter Teil des Netzwerkes für serviceorientierte Unternehmen. So können die Kunden sicher sein, dass sie einen zuverlässigen Partner an ihrer Seite haben.“

[www.leitbetrieb.com](http://www.leitbetrieb.com)



### NACHHALTIGKEITSPREIS

#### Stoelzle Oberglas erhält TRIGOS Award

Am 7. Juni wurden in Graz die TRIGOS Preise 2021 vergeben. Stoelzle Oberglas wurde für sein Prestige-Recycling-Glas-Projekt mit dem 1. Platz in der Kategorie Klimaschutz ausgezeichnet. Die Jury begründete ihr Urteil mit der gelungenen Implementierung einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie und hob dabei auch die Initiative „Green Knowledge“ als Vorzeigeprojekt hervor. „Die Kunst liegt darin, den energieintensiven Prozess der Glasherstellung kontinuierlich zu verbessern und zugleich die Glasqualität auf einem konstant hohen Niveau zu halten. Mit unserer neuen Glasrezeptur haben wir den Brückenschlag zwischen höchster Qualität und Nachhaltigkeit geschafft“, so Birgit Schalk, Nachhaltigkeitsmanagerin der Stoelzle-Glasgruppe.

### LOGISTIK

#### Neue Arbeitsplätze bei IKEA Klagenufurt

Mit dem Boom des Onlinehandels steigt auch bei IKEA die Nachfrage nach einer bequemen Lieferung nach Hause. IKEA Klagenufurt sucht jetzt 50 neue Logistikmitarbeiter:innen, die sich um Paketlieferungen von Kärnten aus nach ganz Österreich kümmern. Das Team wird arbeiten, wenn andere schlafen: in einer Nachtschicht von 20 Uhr abends bis 4 Uhr morgens – ein Novum für den Kärntner Standort. Für diesen neuen Logistik-Standort wird eine große Fläche im Logistikbereich umgebaut und mit dem erforderlichen Equipment ausgestattet. Hier sollen ab Juli 2021 pro Nacht rund 700 Aufträge bearbeitet werden. IKEA Klagenufurt beschäftigt derzeit rund 250 Mitarbeiter:innen.







### KRYPTOWÄHRUNG

#### Zwei Drittel misstrauen Bitcoin und Co

Zwei von drei Deutschen misstrauen laut BITKOM-Umfrage Kryptowährungen wie Bitcoin, Ethereum und Co. Für 68 Prozent ist dies eher etwas für Spekulanten, die schnell Geld machen wollen. Allerdings geht ein Drittel davon aus, dass sich Kryptowährungen als langfristige Geldanlage eignen und ein Fünftel sieht in ihnen sogar eine sichere Alternative zum etablierten Geldsystem. Das Wissen über Kryptowährungen nimmt indes in der Bevölkerung zu. So haben inzwischen 82 Prozent schon einmal davon gehört oder gelesen. Zum Vergleich: 2020 waren es noch 76 Prozent, 2019 sogar erst 68 Prozent. Eine Mehrheit von 58 Prozent sagt aber, Kryptowährungen seien ihnen zu kompliziert, verglichen mit dem Vorjahr (66 Prozent) ist das aber ein deutlicher Rückgang. ■

### INDUSTRIE

#### Aufwärtstrend verstärkt sich

Der Aufschwung in der österreichischen Industrie beschleunigte sich zur Jahresmitte 2021 erneut. „Der UniCredit Bank Austria EinkaufsManagerIndex stieg im Juni auf 67,0 Punkte. Damit erreichte der Indikator bereits den dritten Monat in Folge einen neuen Rekordwert seit der erstmaligen

Erhebung vor über 20 Jahren“, sagt UniCredit-Bank-Austria-Chefökonom Stefan Bruckbauer und ergänzt: „Der internationale Rückenwind für die heimische Industrie ist weiter stark. Insbesondere die hohe Dynamik der deutschen Industrie,

die sich in einem erneuten Rekordwert des vorläufigen Einkaufsmanagerindex von 64,9 Punkten zeigt, unterstützt kräftig.“ Der Aufschwung schlägt sich auch positiv auf dem Arbeitsmarkt nieder. ■

## AT&S wählt Malaysia für seinen ersten Produktionsstandort in Südostasien.

### Im Zentrum der Mikroelektronik.



Der weltweit führende Hersteller von High-End-Leiterplatten und IC-Substraten hat Malaysia als seine erste Produktionsstätte in Südostasien ausgewählt. AT&S-CEO Andreas Gerstenmayer und COO Ingolf Schröder trafen dazu im Rahmen eines virtuellen Meetings mit YAB Tan Sri Muhyiddin Yassin, dem Premierminister von Malaysia, zusammen, um die Entscheidung offiziell zu verkünden. Der neue Campus von AT&S wird im Kulim Hi-Tech Park, Kedah, etwa 350 Kilometer nördlich der Hauptstadt Kuala Lumpur, errichtet und nach Fertigstellung zur Produktion von IC-Substraten genutzt. Insgesamt umfasst das Projekt eine geplante Gesamtinvestition von 8,5 Milliarden RM (1,7 Milliarden Euro) über die kommenden sechs Jahre. Der Bau des neuen Campus soll in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 beginnen und der Betrieb soll 2024 anlaufen. „Nach einer sehr intensiven, globalen Standortsuche hat sich Malaysia als das Land herauskristalliert, in dem wir unseren Wachstumspfad über unsere More-than-AT&S-Strategie fortsetzen wollen“, sagt AT&S-CEO Andre-

as Gerstenmayer. „Den Ausschlag für diese Entscheidung haben neben den attraktiven Standortbedingungen vor allem die sehr gut etablierte Kompetenz im Bereich der Mikroelektronik, aber auch die Verfügbarkeit bestens ausgebildeter Fachkräfte und Ingenieure gegeben. An diesem neuen Standort werden neben der Herstellung von Hightech-Produkten auch zahlreiche F&E-Aktivitäten durchgeführt.“ Auch AT&S-COO Ingolf Schröder weist auf die perfekte Win-win-Situation hin: „Der Standort im Kulim Hi-Tech Park in der Region Penang-Kedah passt perfekt zu unseren Expansionsplänen. Neben der hervorragenden Infrastruktur und stabilen Lieferkette wurde das gesamte Ökosystem in den letzten Jahrzehnten auf Mikroelektronik ausgerichtet, die Halbleiterindustrie ist seit mehr als 30 Jahren in Malaysia und das Gesamtumfeld ist sehr gut entwickelt.“

#### Vielversprechende Zusammenarbeit

Auch Premierminister YAB Tan Sri Muhyiddin Yassin begrüßte die Entscheidung von AT&S, sich in Malaysia anzu-



siedeln: „Die High-End-Leiterplatten und IC-Substrate von AT&S werden in mobilen Geräten, Industrieelektronik, Automobilanwendungen sowie in der Medizin- und Gesundheitstechnik eingesetzt. Als internationales Unterneh-

timistisch, dass der Fachkräftepool unserer E&E-Branche, das förderliche Investitionsumfeld sowie die tiefe Integration in internationale Lieferketten die ideale Mischung für Hightech-Stakeholder bieten. Hand in Hand wird die Prä-



## Wieso Malaysia?

»Den Ausschlag für diese Entscheidung haben neben den attraktiven Standortbedingungen vor allem die sehr gut etablierte Kompetenz im Bereich der Mikroelektronik, aber auch die Verfügbarkeit bestens ausgebildeter Fachkräfte und Ingenieure gegeben.«

Andreas Gerstenmayer, CEO AT&S

senz von AT&S in Malaysia auch die Entwicklung unseres Halbleiter-Ökosystems weiter vorantreiben, unseren lokalen Anbietern Chancen im Bereich fortschrittlicher Elektronik eröffnen und die Hightech-Beschäftigung für Malaysia ankurbeln.“

Der Premierminister gratulierte AT&S zu dem bedeutenden Schritt nach Malaysia und fügte hinzu: „Wir freuen uns, dass AT&S sich für Malaysia engagiert, da wir seit November letzten Jahres eng mit dem Unternehmen zusammenarbeiten, um das Projekt zu ermöglichen.“ **VM**

men verfügt der Konzern über Produktionsstätten in Österreich, Indien, China und Südkorea. Die Entscheidung von AT&S, hier zu investieren, spricht Bände über das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der malaysischen Wirtschaft und das Versprechen eines nachhaltigen Wachstums.“ Und weiter: „Wir sind op-

## TIPPS FÜR DEN SOMMER

### Maßnahmen gegen Hitze im Büro

- Früher starten: Die Kühle des frühen Morgens macht den Hochsommer erträglich.
- Morgens sofort lüften: Die ersten Kollegen sind in der Pflicht! Fenster öffnen für die kältere Morgenluft und bei Spitzentemperaturen mittags schließen.
- Längere Mittagspausen: Ist die Siesta nördlich der Alpen auch nicht üblich, empfiehlt sich die längere (oder auch spätere) Pause in den heißen Stunden.
- Flexible Arbeitszeiten: Mit Ausweichmanövern gegen die Hitze wird die produktive Arbeit dahin verlegt, wo es erträglich ist.
- Lockere Kleidung: Alles, was einengt, macht die Hitze noch schlimmer. Nicht umsonst gilt in Japan im Sommer ein Krawattenverbot in den Büros. ■



## GELDANLAGE

### Gen-Z-Investoren wollen schnelles Geld

Investoren der Generation Z (Jahrgänge 1997 bis 2012) wagen höhere Risiken und nehmen aus Sicht von Anlageexperten schlechte Investitionsgewohnheiten an, um rasch reich zu werden. Das zeigt eine neue Umfrage des britischen Finanzdienstleisters Barclays <http://barclays.co.uk>. Um Marktchancen zu nutzen und kurzfristige Gewinne zu erzielen, handeln Anleger der „Gen Z“ extrem häufig, gehen größere Risiken ein und verfolgen ihre Portfolios genau. Zugleich teilen „Finfluencer“ Aktien- und Anlagestrategie-Tipps für schnelle, hohe Renditen. 21 Prozent der Gen-Z-Investoren investieren laut Umfrage, um einen Vorteil aus dem Markt zu ziehen. 16 Prozent planen, „auf den Märkten zu spielen“, um schnell reich zu werden. ■

## VERPACKUNGSINNOVATIONEN

### Schur Flexibles übernimmt Termoplast

Mit Spezialisierung auf recycelbare Folien ist die Termoplast S.r.L. einer der Vorreiter bei nachhaltiger Folienherzeugung in Europa. Die zu 100 % recycelbaren MDO-PE Filme überzeugen mit ausgezeichneten Verarbeitungsmöglichkeiten in allen Druckverfahren und auch für Spezialanwendungen für Industrieunternehmen sowie die Lebensmittel-, Medizin- und Pharmaindustrie. Zudem setzt die Termoplast mit ihrem eigenen Recycling-Unternehmen bereits auf „Zero Waste“ und Kreislaufwirtschaft in der eigenen Produktion und in der Aufbereitung von „Post Industrial Waste“. Die Schur-Flexibles-Gruppe beschleunigt mit Termoplast den weiteren Ausbau der Marktposition in Italien. ■







## Überzeugungskraft

Die Strukturen in Organisationen und Unternehmen sind immer noch stark von Männern geprägt. Wie man sich in diesem Umfeld als Frau erfolgreich verhält, ohne sich verbiegen zu müssen, schildert die renommierte Führungskräfte-trainerin Marion Knaths. Sie war selbst leitende Angestellte eines Konzerns. Mit Esprit und Verve gibt sie ihre langjährige Erfahrung anhand vieler Beispiele aus dem Arbeitsalltag weiter. Immer mit Humor und immer mit dem Ziel, den Einfluss von Frauen auf die Spielregeln zu vergrößern.

### Die Autorin

Marion Knaths, geboren 1968, studierte an der Wirtschaftsakademie in Hamburg, wo sie heute auch lebt. Nach einer steilen Karriere im Otto Versand machte sie sich 2004 als Unternehmensberaterin selbständig. Ihre Firma sheboss bietet Führungseminare für Frauen an. 2006 erschien ihr Bestseller Vom Krebs gebissen, 2008 der Longseller Spiele mit der Macht.

Marion Knaths

### FrauenMacht!

Die besten Wege, zu überzeugen und erfolgreich zu sein

Berlin Verlag

176 Seiten, 16,50 Euro

ISBN 978-3-8270-1437-5

Über eine Mobilität, die gesellschaftlich besser ist als die, die wir bislang kannten.

## Bewegende Zeilen.



**Unsere Mobilität** ist im radikalen Umbruch. Elektromobilität zieht in unseren Alltag ein, wir teilen unsere Fahrzeuge und Fahrten, lassen uns auf der App die besten Fahrwege anzeigen, springen vom Scooter in die Bahn und ins Auto und testen die ersten autonom gefahrenen Meter. Wir erfinden Mobilität neu – überall auf der Welt.

Mobilität ist aber noch viel mehr als die Frage: „Wie komme ich von A nach B?“ Sie ist ein menschliches Grundbedürfnis, der Ausdruck unserer Bewegungsfreiheit in unserer demokratischen Gesellschaftsordnung. Sie ist Grundvoraussetzung für alle, die soziale und menschliche Begegnungen wünschen, sich austauschen und persönlich treffen möchten. Sie ermöglicht uns Selbstbestimmung und die freiheitliche Gestaltung unseres eigenen Lebens. Und sie steht für die Art und Weise, wie wir uns bewegen und bewegt werden.

Doch unsere Mobilität ist auch immer noch ungerecht: Sie schließt ganze Gruppen aus und nimmt nicht immer die Bedürfnisse aller in den Blick. Nari Kahle wirft in ihrem hochaktuellen Buch die zentralen Zukunftsfragen auf: Wie kann Mobilität besser gestaltet werden? Wie können soziale und wirtschaftliche Aspekte unserer Mobilität zusammengedacht werden? Und wie können wir alte Mobilitätsformen neu denken sowie neue Ansätze entwickeln, die alte Probleme besser lösen?

Immer mehr Menschen und Unternehmen träumen nicht nur von einer zugänglicheren, sozial nachhaltigeren Mobilität, sondern arbeiten tagtäglich daran. In diesem Buch geht es um ihre Geschichten, die Ideen von kreativen Köpfen, Macherinnen und Mobilitätsrevolutionären und darum, ausgewählte Entwicklungen und neue Lösungen von Mobilität zu bewerten, die gesellschaftlich besser sind als die, die wir bislang kennen. Kurzum: Es geht um Denkanstöße, wie wir als Gesellschaft eine bessere Mobilität schaffen – für jeden Menschen, für unsere Gesellschaft und unsere Welt. **BO**

Nari Kahle

### Mobilität in Bewegung

Wie soziale Innovationen unsere mobile Zukunft revolutionieren

GABAL Verlag

264 Seiten, 25,80 Euro

ISBN 978-3-96739-060-5



## Fakten statt Mythen

In Talkshows, Leitartikeln, Büchern tauchen sie immer wieder auf: wirtschaftspolitische Thesen, die beliebt sind, einleuchtend klingen und seit Jahrzehnten immer wieder hervorgekramt werden. Das Problem ist nur: Sie sind falsch! Den Kampf gegen diese Mythen hat sich Wirtschaftsnobelpreisträger Paul Krugman auf die Fahnen geschrieben. In „Kampf den Zombies“ geht er klug, geistreich und bewaffnet mit Fakten gegen diese Irrtümer an. Die hier versammelten Artikel seiner beliebten New-York-Times-Kolumne decken eine breite Themenpalette ab: Mängel im Gesundheitswesen, die Entstehung von Immobilienblasen, der Sinn und Unsinn von Steuerreformen, die Bedeutung sozialer Sicherheit für den Zusammenhalt einer Gesellschaft ... Die Zeit ist reif für eine Versachlichung politischer Debatten und eine Konzentration auf Fakten statt Mythen.

### Der Autor

Paul Krugman ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Princeton University und lehrt außerdem an der London School of Economics. 2008 erhielt er den Wirtschaftsnobelpreis. Er ist Autor zahlreicher Bestseller und seit über 20 Jahren Kolumnist für die New York Times.

Paul Krugman

### Kampf den Zombies

Warum manche Ideen aus Politik und Wirtschaft nicht totzukriegen sind

Plassen Verlag

528 Seiten, 30,70 Euro

ISBN 978-3-86470-733-9



## Zukunftsforschung

Krisen können Ökonomien von innen heraus verändern, neue Epochen einleiten und Kultursysteme neu konfigurieren. Beispiele sind die Renaissance, die Aufklärung, das industrielle Zeitalter, die Konsumgesellschaft, die POP-Ära u. a. Viele dieser Epochen hatten ebenfalls symbolische Auslöser, die etwas zum Durchbruch brachten, was latent bereits in der Gesellschaft vorhanden war. Die Corona-Krise beendet die Ära der ungebremsten Erhitzung und Beschleunigung, des Steigerungswahns der letzten Jahrzehnte und der entfesselten Industrialisierung. Dieses Buch knüpft an Die Zukunft nach Corona an, ohne eine Corona-Bilanz zu sein. Es kreist erneut um den Begriff der RE-GNOSE, der zu einer Art Kultbegriff geworden ist. Es zeigt die aktuellen Mindshifts und erklärt, wie sich die Zukunft in uns immer wieder neu erfindet.

### Der Autor

Matthias Horx (\*1955) ist einer der einflussreichsten Trend- und Zukunftsforscher im deutschsprachigen Raum. Seine Leidenschaft gilt seit über 30 Jahren den Transformationsprozessen in Wirtschaft und Gesellschaft.

Matthias Horx

### Die Hoffnung nach der Krise

Wohin die Welt jetzt geht oder wie Zukunft sich immer neu erfindet

Econ Verlag

144 Seiten, 15,50 Euro

ISBN 978-3-43021-066-9



## Erbauende Heldin

New York, 1865. Die frisch verheiratete Emily Warren Roebling gerät in Panik, als sie und ihr Mann mit der Fähre im vereisten East River stecken bleiben: Es wäre nicht der erste folgenschwere Fährunfall. Doch die Passagiere kommen mit dem Schrecken davon. Wie gut, dass die Stadt endlich den Bau einer Hängebrücke genehmigt hat.

Emily ahnt zu diesem Zeitpunkt nicht, dass sie diejenige sein wird, die diese kolossale Aufgabe zu Ende bringen muss. Denn ihr Mann, der Chefindingenieur der Brooklyn Bridge, wird schwer krank. Sie übernimmt gegen erbitterte Widerstände die Führung der enormen und gefährlichen Baustelle. Sie will ihrem geliebten Mann zeigen, dass sie an ihren gemeinsamen Traum glaubt. Und der Welt beweisen, dass eine Frau ein Weltwunder schaffen kann.

### Die Autorin

Petra Hucke wurde 1978 in Düsseldorf geboren und lebt nun in München. Sie übersetzt aus dem Englischen und Französischen, verschlingt isländische Romane im Original und lektoriert außergewöhnliche deutsche Belletristik und Sachbücher. Für ein Romanprojekt gewann sie 2013 das Münchner Literaturstipendium. Im Selbstverlag hat sie 2019 die Moorschwestern und Solch ein zephyrleichtes Leben veröffentlicht.

Petra Hucke

### Die Architektin von New York

Sie wagte das Unmögliche und schuf ein Bauwerk für die Ewigkeit

Piper Verlag

400 Seiten, 13,40 Euro

ISBN 978-3-492-06238-1





#### TIROLISH.AT

##### Onlineshop für Tiroler Käse, Speck und andere Spezialitäten

„Online Käse kaufen“ – das war die Grundidee, mit welcher der Onlineshop [www.tirolish.at](http://www.tirolish.at) im April 2020 ans Netz ging. Zahlreiche Käsesorten der Fügerner Heumilch Sennerei, des Zillertaler Berg-Senn, aber auch Speck- und Wurstwaren vom Zillertaler Metzger Richard Kammerlander sowie Spezialitäten von Osttiroler Bauern konnten begeisterte Kunden aus Österreich und Deutschland seitdem online erstehen. Rund 5.000 Bestellungen haben seit dem Launch das Logistikkager in Zell am Ziller verlassen. Versendet werden die hochwertigen Lebensmittel mittels einer speziellen, kompostierbaren Hanfvliesverpackung und Kühllakus, die einen optimalen Schutz vor Temperatureinflüssen und Beschädigung bieten. ■

#### STEIRERREIS BY FUCHS

##### Hochwertiger Reis aus der Steiermark

Reis aus Österreich – ja das gibt es. Ein Pionier auf diesem Gebiet ist die Familie Fuchs aus Klöch in der Südoststeiermark, die seit 2010 Reis kultiviert. Auf rund 50 ha Ackerfläche wurden 2020 mehr als 100 Tonnen Reis in Trockenanbau geerntet. Der Reis wird vor Ort aufbereitet und zu Speisereis sowie durch Partnerunternehmen zu



Nudeln, Zwieback, Gries, Mehl und sogar zu Bier weiterverarbeitet. Im Spätsommer dieses Jahres wird eine neue Reisaufbereitungsanlage in Betrieb genommen, die modernstem internationalem Industriestandard entsprechen wird. „Wir

sind schon in Verhandlung mit einer Reihe anderer regionaler Produzenten, um unser Sortiment in viele Richtungen zu erweitern“, freut sich die Familie Fuchs. ■

## See-Restaurant Porto Bello & Lounge eröffnet am wunderschönen Wörthersee. Hotspot für stilvolle Genießer.



**Am 3. Juni 2021** eröffnete Helena Ramsbacher, Geschäftsführerin des Hotels Schloss Seefels, nach einer herausfordernden kurzen Umbauzeit von nur drei Monaten das See-Restaurant Porto Bello im Hotel Schloss Seefels als neuen Design-Hotspot am Wörthersee. Architekt Peter Helletzgruber legte bei dem großen, investitionsintensiven Umbau großen Wert darauf, den Charakter des Pavillons trotz Eingriffen von den Leitungen bis zum Dach zu erhalten. Eine warme Ausstrahlung zur Ausdehnung der Saison auf die kühleren Frühling- und Herbstmonate, die Kärnten-Farben Gelb, Rot, Weiß als Hommage an das lokal-regional Wertvolle sowie möglichst natürliche Materialien und heimische Firmen waren die Anforderungen an die Ausführung, die Atmosphäre und das Interieur. Dieser Aufgabe nahm sich Helena Ramsbacher, auch CEO und

Founder der Boutiquehotels.travel, als Kunstliebhaberin höchstpersönlich an. Gemeinsam mit der Interior-Designerin Vendula Prosch holte sie den See in den Pavillon herein. Alles fließt. Alles schwebt. Alles in Motion und Emotion pur. Kois auf den Vorhängen und auf den Schürzen der Mitarbeiter, Barsche auf den Fliesen und Speisekarten. Ein Fischschuppen-Mosaik und die darüber schwebenden Lampion-Lampen machen die Bar zum Herzstück. Geschliffene Spiegel holen den See vors Auge des Betrachters und machen jeden Sitzplatz an der Bar und in der Lounge zum Seeblick-Platz.

##### Der schönste Platz am See

Platz nehmen die Gäste auf den Designermöbeln aus hochwertigem Material und höchstem Sitzkomfort: Wittmann in der Lounge, KFF an der Bar, Fast auf der

Terrasse und Royal Botania auf den Logenplätzen. Wenn Helena Ramsbacher von diesen Plätzen auf der Beletage spricht, kommt sie ins Schwärmen und sagt: „Das ist der schönste Platz am See mit luftig-leichter Atmosphäre, avantgardistisch-coolem Ambiente und klassisch-kreativer Alpe-Adria-Küche mit hausgemachter Pasta, fangfrischen Wörthersee-Fischen und erstklassigem Valentino-Eis aus der Gelateria.“

### „Kärnten modern interpretiert“

Die sommerlich-leichten Gerichte aus der mehrfach ausgezeichneten Küche unter der Leitung von Richard Hessel werden auf Fine Bone China von Taitù serviert. Gänseblümchen wachsen auf dem Teller, Chilis stehen in den Schüsseln, Tulpen blühen in den Tassen. Kunstvolles aus der neuen Lohberger-Hightech-Küche auf Porzellankunst aus Mailand angerichtet. Das Besteck glänzt golden wie auch die Brotschalen und der Champagnerkühler. Die Wassergläser von Leonardo in Muranoglas-Anmutung gehen eine Symbiose mit den Kunststein-Tischen mit eingearbeiteten Muranoglasteilchen ein – eine der vielen Sonderanfertigungen, die dem neuen Porto Bello & Lounge den unverwechselbaren Charakter von „Kärnten modern interpretiert“ geben.

### Voll Motivation in die erste Saison

Restaurantleiter René Hofmann und sein Team sind motiviert, in dieser in Hofmanns Worten „extrem lässigen Location“ arbeiten zu dürfen, und heißen die Gäste täglich von 10 bis 23 Uhr willkommen (Küche von 12 bis 21.30 Uhr, Tischreservierung empfehlenswert: +43/4272/2377-645 oder die Wartezeit mit einem erfrischenden „Italicus-Sommer-Drink 2021“ aus Bergamotte-Likör, einem Schuss Grapefruit-Bitter, Prosecco und Soda an der Bar verkürzen). Die Resident Manager Barbara Soffritti und Florian Scheichenbauer freuen sich in ihrer ersten Saison Helena Ramsbachers Vision einen Schritt näher zu kommen: „Das Seefels zum besten Schlosshotel und zum besten 5-Sterne-Hotel in Österreich zu machen.“

BO

### WIENER LUSTSPIELHAUS

#### „Die Verliebten“ am Hof

Mit 25 Metern Durchmesser und neun Metern Höhe präsentiert sich das zwölfeckige Haus, erdacht vom renommierten Wiener Architekten Eduard Neversal. Die Steckkonstruktion aus Holz und Stahl bietet für 402 Personen Platz. Das Wiener Lustspielhaus ist seit 2004 Wiens mobiles Theater, geschaffen, um niveauvolle Unterhaltung direkt zum Publikum zu bringen. Ab 16. Juli ist hier Adi Hirschal in der Rolle des Eugenius Speisemeier zu sehen. Als Erbe eines heruntergekommenen Ringstraßenpalais' und überforderter Onkel zweier Nichten, wie sie unterschiedlicher nicht sein könnten, versucht er, von ständigem Geldmangel bedroht, die Mädchen Flori und Violetta mit Kunstsinne und Kochkunst an den Mann zu bringen.



4

### KLANGWELLE IM SCHLOSSPARK LAXENBURG

#### Beindruckende Show aus Wasser, Feuer, Licht, Artistik und Musik

Wenn im Schlosspark Laxenburg die Dämmerung beginnt, startet eine faszinierende Show: Fontänen beginnen, Walzer zu tanzen, Wasserstrahlen schießen feuerwerksartig hoch in den Nachthimmel. Magische Laserstrahlen fliegen im Rhythmus der bekanntesten Melodien aus Klassik, Rock und Pop über das Wasser und Feuerbälle erhellen gemeinsam mit faszinierenden Bildern und Videoprojektionen den Nachthimmel. An zwölf Veranstaltungsabenden von 26. August bis 12. September 2021 lässt die Klangwelle im Schlosspark Laxenburg die Besucher in eine faszinierende Welt voller Licht, Feuer, Wasser und Musik eintauchen.

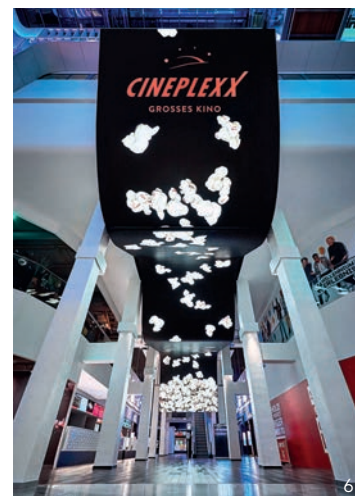


5

### CINEPLEXX MILLENNIUM CITY

#### Premiere für das erste MX4D-Kino in Wien

Mit der Wiederöffnung des brandneu gestalteten Cineplexx Millennium City ging der erste und einzige MX4D-Kinosaal in Wien an den Start: 14 sensorische Features sorgen dafür, dass Kinofans „mittendrin statt nur dabei“ sind. „Der MX4D-Saal ist unser Herzstück im Cineplexx Millennium City. Hat man dort erst mal Platz genommen, kann man Filme nicht nur sehen und hören, man kann sie auch spüren. Dadurch bekommt das Motto ‚Kino mit allen Sinnen erleben‘ eine ganz neue Bedeutung“, erklärt Cineplexx-CEO Christian Langhammer. Neben Nebel, Wind und Regen bietet das MX4D-Erlebnis auch Blitzeffekte, Schnee, Geruch, Bewegung, Bein- und Nackenkitzler, Bubbles und Regen sowie Sitzvibrationen und bewegliche Sitzelemente.



6





## FRED

**Der röstfrische Kaffee aus Österreich**

Österreich ist weltweit bekannt für seine Kaffeehauskultur und Kaffee ist mit über 162 Litern pro Kopf im Jahr wohl das meistgetrunkene Getränk des Landes. Mit der neuen jungen Kaffeemarke FRED kommen heimische Kaffeeliebhaber einmal mehr auf den Geschmack. Die fair gehandelten Arabica- und Robustabohnen aus maximal drei Anbaugebieten werden in kleinen Chargen im traditionellen Trommelröstverfahren in einer schonenden, extra langsamen Röstung bis zu 25 Minuten bei maximal 207 Grad Celsius in einer Wiener Kaffeemanufaktur geröstet. FRED, eine Marke der Zeitgeist Food GmbH, ist in den drei Sorten „Wiener“, „Crema“ und „Espresso“ in ganzen Bohnen erhältlich und für Kaffeefullautomaten, Mühlen sowie Siebträger geeignet. ■

## BRAUHAUS GUSSWERK

**Ein Kracherl wie früher**

Gusswerk-Braumeister Reini Barta, bekannt und erfolgreich mit seinen preisgekrönten Bio-Bierkreationen, hat eine österreichische Limo aus natürlichen Zutaten geschaffen, ganz ohne zugesetzte Süßstoffe und Konservierungsstoffe – eben ein Kracherl „wie früher“! Für seine Tochter wollte er ein Genussgetränk mit wenig Zucker und ohne Koffein kreieren, welches höchsten Qualitätskriterien, u. a. „SIPCAN“, entspricht – und daher sogar in Schulen, Krankenhäusern und Gemeinschaftsverpflegungen verkauft werden darf. „Das Ergebnis hat seine Tochter so erfreut, dass sie ihre neue Lieblingslimo mit unseren Gusswerk-Fans teilen wollte“, so Reini Barta – eine spritzige Erfrischung in vier herrlichen Sorten. ■



## Beware Of Mainstream präsentiert neue Kollektion abseits des Herkömmlichen.

### Mode für Individualisten.



**Man nehme einen** kreativen Marketingkopf mit Fototalent, eine viral gewordene Aktion auf Social Media, eine inspirierende und treue Follower-Crowd, eine nachhaltige Produktidee und schließlich eine ausgezeichnete Designerin. Man knüpfe das richtige Netzwerk aus Enthusiasten, Promis, Freunden, Familie und Fans und erhalte ein individuelles, dem Zeitgeist zuträgliches Modelabel: Beware Of Mainstream (BOM).

**Wie alles begann ...**

Vor etwa zwei Jahren startete Labelkopf Miso Curcic de Jong auf seinem Social-Media-Account von Wien aus die virale Stickeraktion „Beware Of Mainstream“, die weltweit Anhänger und Mitmacher fand. Schon kurz darauf wurden aus Stickern bedruckte T-Shirts und nun in Kooperation mit der deutschen Mode- und Kostümdesignerin Ulrike Janich ein Nischenlabel für Individualisten.

**Der Stoff, aus dem die Träume sind ...**

Militärstoff. Die Leidenschaft für dieses Material ist der Treiber des kreativen Outputs der Marke. Das Basismaterial der Kollektion sind gebrauchte Militärsesäcke und -zelte. Jedes einzelne dieser Materialien unterscheidet sich von anderen in Farbe, Beschaffenheit und Optik. Manche sind geflickt, manche mit Pflastern repariert und auf einigen haben ehemalige Träger ihre Namen verewigt. Jedes Stück Stoff erzählt seine persönliche Geschichte, ist individuell und nachhaltig produziert.

BOM ist eine kleine Schneider-Kunstschmiede. Jedes Stück der aktuellen fishgetseasick-Kollektion wird individuell und maßgeschneidert in Handarbeit gefertigt. Gemeinsam mit Designerin Ulrike Janich gibt Miso Curcic de Jong ausgemusterten Materialien ein neues Design. Auch bei der Verarbeitung greifen sie den Charakter des Materials

auf, mitgebrachtes Gurtzeug und Reißverschlüsse werden verwendet, Flicker und Gebrauchsspuren fließen in das Design ein und prägen es. So entstehen Unikate für Menschen, die zu ihrer Einzigartigkeit stehen, die ein Statement abgeben, die den Mut haben, anders zu sein, und das nach außen tragen möchten, ganz im Sinne von Beware Of Mainstream. Und genau deshalb ist BOM in der Kunst-, Kultur- und Extremsportler-Szene schon längst ein begehrtes Label.

### Happy End ...

Beware Of Mainstream haucht durch das Upcycling der Materialien ein zweites Leben ein. Leitmotiv ist und bleibt die Nachhaltigkeit. „Eine bessere Zukunft beginnt immer bei uns selbst. Wir leben Nachhaltigkeit in unseren Unikaten. Das ist unsere Mission“, so Miso. Und genau deshalb ist BOM im Steigflug, wir sind im „Take-off“ und „freuen uns auf eine gemeinsame Reise für alle, die Beware Of Mainstream sind und das auch gerne in ihrer Mode ausdrücken“, so Miso und sein Team.

Die aktuelle Kollektion fishgetseasick bietet maßgeschneiderte und nachhaltige Mode sowie coole Accessoires, die zu lebenslangen Begleitern werden **BO** [www.bewareofmainstream.com](http://www.bewareofmainstream.com)



4

Fotos: FRITZ 1966 (5), Lukas Lorenz (6), Loraine Bodewes/OfficeCube (7)

### FRITZ 1966

#### Österreichisches Brillenlabel kombiniert Tradition mit modernem Zeitgeist

Hinter dem jungen und dynamischen Brillenlabel FRITZ 1966 steht kein geringerer als Fritz Wutscher jr. höchstpersönlich. Als Sohn des familiengeführten Traditionsoptikers sehen!wutscher, ist er in dieser Branche aufgewachsen und weiß, worauf es ankommt. Nach langjähriger Erfahrung im Bereich Augenoptik beschloss Fritz Wutscher jun., sich den Traum von einer eigenen Marke zu erfüllen. Aus Vision, Tradition und modernem Zeitgeist sowie dem Zusammenspiel aus Funktionalität, Design und Nutzen in einer Marke fusioniert, entstand FRITZ 1966. Die aktuelle Kollektion aus feinstem Mazzuchelli-Acetat präsentiert elf stilvolle Sonnenbrillen-Shapes – handgefertigt in Italien. ■



5

### PLANTED

#### Traditionswirt Figlmüller nimmt veganes Wiener Schnitzel auf Speisekarte

Der Trend zur pflanzlichen Ernährung macht auch vor der Schnitzel-Institution nicht halt. Weltweit berühmt durch das Figlmüller-Schnitzel, setzen die beiden Figlmüller-Brüder Hans jun. und Thomas einen nächsten Schritt und bringen nun das erste pflanzenbasierte Schnitzel auf die Karte. In Planted fanden sie den idealen Partner dafür. Das innovative Produktionsverfahren von Planted ermöglicht eine einzigartige Faserstruktur, die jener des Schnitzels zum Verwecheln ähnelt. Angelehnt an die typische Rezeptur des klassischen Figlmüller-Schnitzels, wurde auch die Panier für die pflanzliche Alternative exklusiv kreiert. ■



6

### OFFICE CUBE

#### Transparenter Designer-Würfel mit integriertem Büro

Die niederländische Firma Office Cube liefert ihre Designer-Würfel mit integriertem Büro nun auch nach Österreich und bringt die transparenten, geschlossenen Bürokuben aufstellfertig an jeden Ort in der Republik. Eine Baugenehmigung oder ein Betonfundament sind nicht erforderlich, ein fester Untergrund mit Stromanschluss genügt als Stellplatz, versichert der Anbieter. Die vier oder neun Quadratmeter großen Büros im Würfelformat sind für den Outdoor-Einsatz konzipiert. In der höchsten Ausstattungsstufe „Office Cube Max“ verfügen die Designerstücke über eine integrierte Klimaanlage sowie eine Heizung. Die Remote-Variante kann sogar ohne Anschlüsse überall in der „freien Wildbahn“ aufgestellt werden. ■



7





Adults-only-Konzept, Design-Raffinessen, extravagante Details und ein stylish-lässiges Ambiente machen einen Aufenthalt im Hotel SEPP in Maria Alm zu einem außergewöhnlichen Erlebnis.

## Luxury with a twist.

**M**it einem Investitionsvolumen von 6,5 Millionen Euro hat Hotelier, Hobbyarchitekt und Visionär Josef „Sepp“ Schwaiger ein architektonisch außergewöhnliches Haus mit einem extravaganten Hotelkonzept, stylish-lässigem Ambiente und unkonventioneller Wohlfühlatmosphäre geschaffen. Design-Raffinessen wie eine Airstream-Sauna auf dem Dach, ein Infinity Pool mit Thermalwasser, ein Atrium mit 100-jährigem Baum inmitten des Hotels, eine Meindl-Leder-Lounge und handgefertigte Hutschn-Schaukeln auf den Balkonen geben dem Hotel eine einzigartige

Note. Das Hotel SEPP verbindet Altes mit Neuem, Tradition und Zeitgeist, Luxus und Lässigkeit.

Das Motto „gemeinsam mittendrin“ bestimmt das Lebensgefühl im SEPP, das für Gäste ab 21 Jahren konzipiert ist. Bis 13 Uhr gibt es am Dachboden des Hauses Frühstück und Brunch. Abends trifft man sich an der Bar und auf dem Roof-Top zum Show Cooking, Dinner und Drinks bei coolen Beats unter Freunden. Sport, Micro-Events und Motto-Weekends bringen die Menschen hier zusammen. Gleichzeitig gibt es genug Raum im Haus mit Lieblingsplätzen für individuelle Rückzugsmomente. Die

40 Zimmer in fünf Kategorien haben 22 bis 38 Quadratmeter und überraschen je nach Zimmertyp mit extravaganten Details wie integrierter Kinoleinwand, Plattenspieler, freistehender Badewanne, eigenem Stauraum für Bikes im Sommer sowie Ski und Snowboards im Winter, Schaukeln auf dem Balkon oder Vollverglasung und Panoramablick in die beeindruckende Berglandschaft.

### Eine 60-jährige Erfolgsgeschichte

Das Hotel SEPP ist neben dem Hotel Eder das zweite Haus der Marke Eder in Maria Alm. Im Jahr 1961 hat Josef Eder, heute liebevoll Opa Sepp genannt, aus





einem Pferdestall am Dorfplatz in Maria Alm den Gasthof Eder ins Leben gerufen. Etwas Neues zu wagen, damit war Sepp seines Zeichens ein Pionier im idyllischen Almdorf. Inzwischen führt – ganz im Sinne des visionären Großvaters - in dritter Generation Josef „Sepp“ Schwaiger das Familienunternehmen und hat es zur Eder Collection ausgebaut. Der ehemalige Gasthof ist inzwischen das 4-Sterne-Superior Hotel Eder, mit dem Hotel SEPP ist 2018 ein exklusives Design-Hotel hinzugekommen, Sepps Bruder hat die Tom Almhütte als Highlight am Berg etabliert und weitere Projekte wie der Maria & Josef Consepp Store sind bereits in Entstehung. Stillstand gibt es in der Familie Eder/Schwaiger nicht.

So führt Sepp das Familienunternehmen mit Offenheit und Weitsicht, mit Herzblut und Gastfreundschaft sowie voller Freude und Leidenschaft – ganz so wie seine Familie ihm die Gastgeberrolle vorgelebt hat. „Besonders stolz macht mich, dass wir unseren Großeltern und Eltern heute zeigen können, dass ihr Fleiß so viel

Gutes in uns bewirkt hat und ihr Werk voranschreitet“, beschreibt der engagierter Hotelier seine Wurzeln und Flügel.

#### **Sportliche Herausforderungen in beeindruckender Naturkulisse**

Das Hotel SEPP ist im idyllischen Maria Alm in der Hochkönig-Region im Salzburger Land gelegen. Der Urlaubsort liegt inmitten der majestätischen Berge des Steinernen Meeres, des Hochkönigs und der Pinzgauer Grasberge. Rund um den höchsten Kirchturm im Land Salzburg – die über 500-jährige Wallfahrtskirche in Maria Alm – sind Tradition und Brauchtum ein fester Bestandteil des dörflichen Lebens.

Im Sommer ist Maria Alm ein Paradies, um beim Wandern, Klettern, Mountainbiken und E-Biken die Natur mit allen Sinnen zu erfahren. Schier endlose Möglichkeiten bieten sich auf den zahlreichen Touren, Themenwegen und Trails. Rasant bergab fährt man mit dem Mountainbike im Flowtrail am Natrun oder rutscht im weltweit ersten Waldrutschenpark. Einzigartig im Sommer sind die sportlichen

Highlights in Maria Alm. Der HochkönigMan – ein atemberaubender Trail-running Event – eröffnet den sportlichen Sommer, gefolgt von Hundstoa biag di – dem härtesten Mountainbike-Uphill-Rennen des Pinzgaus – und dem Jakobirangeln am Hundstein. Der Hundstein ist mit seinen 2.117 m einer der höchsten, mit dem Mountainbike befahrbaren Grasberge Europas.

Von 29. Juli bis 1. August 2021 bringen die SEPP Tennis Open begeisterte Tennisspieler zusammen, um vor der traumhaften Kulisse des Hochkönig-Massivs die Schläger zu schwingen. **BO**

#### **KONTAKT**

##### **Hotel SEPP**

Urchen 8

5761 Maria Alm

Tel.: +43/6584/77 38

Fax: +43/6584/77 38-6

info@edersepp.com

**www.ederhotels.com**



„Sage nicht, dass Du auf jemanden stolz bist.  
Sage zu dieser Person: Du kannst stolz auf Dich sein.“  
Gegen diese Gedanken regt sich Widerstand in mir.  
**Einmal so richtig vom Leder ziehen.**

**D**er Hintergedanke dieser „Erkenntnis“ soll wohl sein: Stärke das Selbstbild des/der Empfänger:in und mache sie nicht „abhängig“ von Deiner Zustimmung zu seinem/ihrer Tun. Seit Jahren begegnen mir Menschen in meinen Coachings, die bitter darunter leiden, dass sie keine oder zu wenig Anerkennung für ihre Leistungen erhalten. Nach bisher 34 Jahren als Vater weiß ich einfach, wie wunderbar es sich anfühlt, seine Kinder loben zu können und wie großartig es ist, ihre Reaktionen auf Lob zu beobachten. In den 20 Jahren, in denen ich Mitarbeiterinnen führen durfte, gab es keinen einzigen Fall, in dem Lob oder sogar Stolz auf meine Kolleginnen irgendeinen Schaden angerichtet hätte. Ich finde diese „neue“ Philosophie im höchsten Maße eigenartig. So, als wollte jemand mit Gewalt irgendeinen „neuen“ Gedanken hypen, den man nun mit Karacho durch die Dörfer treiben muss.

Mir ist klar, dass selbst bei schlichtester Auslegung der Transaktionsanalyse das Lob aus dem sogenannten „gütigen Eltern-Ich“ kommt und somit aus einer hierarchischen Position gegenüber der gelobten Person. Mir ist außerdem klar, dass aus dieser Hierarchie auch eine gewisse Abhängigkeit des Gelobten zum Lobenden entstehen kann und deswegen so manche Aktivität gesetzt wird, um am Ende die verbale Streichel-einheit abzuholen. Auch wenn diese Aktivität möglicherweise nicht den eigenen Ambitionen entspricht. All diesen Überlegungen setze ich ein beherztes „Na

und?“ entgegen. So eine Konstruktion ist mir beim Gesäß lieber als die Abwesenheit von Anerkennung und das feedbacklose Herumwurschteln beim Gesicht. Wer jemals erlebt hat, wie schlampig auch in großen Unternehmen mit dem Instrument der Mitarbeitergespräche umgegangen wird (keine Regelmäßigkeit, kein Regelwerk, immer wieder sogar Show-Veranstaltungen des Feedback-Gebers und Zielvereinbarungen ohne Entwicklungswege), der bittet geradezu um das

eine oder andere Lob oder gar den Ausdruck des Stolzes als Minimal-Grundrauschen von Akzeptanz und Zufriedenheit. Da möchte man doch sagen: Lernt bitte zuerst, DASS Ihr loben sollt und stolz sein dürft auf Eure Leute, bevor Ihr das dröflzigste Räucherstäbchen anzündet, um Probleme zu lösen, die Ihr ohne die Räucherstäbchen gar nicht hättet! Ja. Lob und Ausdruck des Stolzes wollen gelernt sein. Genauso wie Kritik. Vor

allem: Bedingungsloses Lob wäre ganz besonders toll. Da knüpft man keine neue Herausforderung an das Lob, sondern lässt die gute Nachricht einfach einmal ungestört wirken. All das wäre wunderbar und großartig.

Ich glaube, es wäre einfach schön, unbekümmerter mit dem Ausdruck von Begeisterung über die Leistungen anderer umzugehen, als sich in den Schleifen verdrehter Hyperinterpretationen potenzieller Seiteneffekte einzukringeln.

[www.drsonnberger.com](http://www.drsonnberger.com)



**DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING**

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

# NEW BUSINESS



## INNOVATIONS



© Gerd Altmann/Pixabay



© Paul Ott

- **Grünere Maßnahmen:** Wie die Implementierung einer nachhaltigen IT gelingt
- **Bessere Entscheidungen:** Welche Trends die Wahl eines ERP-Systems beeinflussen
- **Intelligenter Unternehmen:** Interview mit SAP-Chefin Christina Wilfinger





## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

dass ERP-Systeme immer mehr zur Drehscheibe der digitalen Transformation von Unternehmen werden, wurde unter anderem im Mai auf der Fachtagung für Enterprise Resource Planning ERP Future festgestellt. „Basis für Big Data, Process Mining und Künstliche Intelligenz bilden Daten, die oftmals aus dem ERP-System kommen. Es ist somit unumgänglich, dass ERP-Systeme betrieben werden. Sie

sind die Basis der Digitalisierung“, meinte dort etwa Mag. Christoph Weiss, Geschäftsführer der SIS Consulting GmbH. Warum ERP-Systeme mittlerweile auch ein Must-have für KMU sind, erfahren Sie ab Seite 54, wo wir Ihnen die ERP-Trends des Jahres vorstellen. Verpassen Sie auch keinesfalls das spannende Interview mit SAP-Österreich-Chefin Christina Wilfinger ab Seite 60, in

dem sie traditionelle ERP-Systeme der SAP-S/4HANA-Lösung gegenüberstellt und vergleicht. Eng verbunden mit ERP sind auch die anderen drei Buchstaben, nämlich CRM (Customer Relationship Management) – auch hier geht es um eine einheitliche Datenbasis, die Vernetzung von Informationen und die Unterstützung von Workflows. Das österreichische PropTech iDWELL konnte etwa mit seiner SaaS-CRM-Software die Servicequalität im Immobilienmanagement revolutionieren: Die Software bündelt alle Kommunikationskanäle auf einer Plattform und erhöht die Effizienz der Kommunikation zwischen Immobilienverwaltungen, Bauträgern, Vermietern, Dienstleistern und Bewohnern. Mehr darüber ab Seite 64. Ab Seite 84 erläutert Michael Ruzek, Geschäftsführer von LOGIN Software, wie man die gesamte Customer Journey dank CRM-System abbilden kann und was man bei der Einführung unbedingt beachten sollte. Viel Spaß beim Lesen!

# ERP ALS BASIS

Die Fachtagung ERP Future fand heuer erstmals online statt und begeisterte mit spannenden Vorträgen.



**M**ehr als 100 ERP-Anwender, Entscheidungsträger und Lösungsanbieter aus dem DACH-Raum sowie Italien informierten sich bei der Fachtagung ERP Future 2021 am 18. Mai 2021 über Trends und Innovationen auf dem Gebiet der Enterprise-Software-Landschaften in Verbindung mit künstlicher Intelligenz, IoT und Datenanalyse. Dabei zeigte sich, dass ERP-Systeme immer mehr zur Drehscheibe der Digitalisierung von Unternehmen werden.

### CLOUD-LÖSUNGEN, KI & CO

Systeme für Enterprise Resource Planning (ERP) unterstützen Unternehmen und Organisationen bei der Strukturierung von Unternehmensabläufen und ermöglichen deren effiziente Umsetzung. In zwölf spannenden Vorträgen wurden bei der ERP Future zahlreiche neue Aspekte im ERP-Umfeld thematisiert,

aber auch klassische Themen, wie beispielsweise die Wichtigkeit von Auswahlentscheidungen für ERP-Systeme, aufgegriffen. Die Integration von ERP in Kombination mit Outlook wurde ebenso diskutiert wie innovative Cloud-Lösungen oder der Einsatz von künstlicher Intelligenz zur Lead-Generierung im Vertrieb. Es wurde darauf hingewiesen, dass Software-Qualitätskriterien gerade im Hinblick auf die neuen Technologien rund um Enterprise Systems weiterhin von essenzieller Bedeutung sind und im Hinblick darauf die vielen Daten, die Datensicherheit und der Datenschutz noch mehr an Bedeutung gewinnen. Im Zuge der Tagung bestätigte sich erneut, dass ERP-Systeme wandlungsfähige Informationssysteme sind, die sich immer wieder neu erfinden, indem sie neueste technologische Entwicklungen aufgreifen. Die nächste ERP Future findet am 21. September gemeinsam mit der FH Vorarlberg statt. **VM**

### IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/ 235 13 66-0, Fax-DW: -999 • Geschäftsführer: Lorin Polak • Sekretariat: Sylvia Polak • Chefredaktion: Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • Redaktion: Rudolf N. Felser, Barbara Sawka • Artdirektion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Adobe Stock/peach\_fotolia • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH

# DIE GEFAHR AUS DER SUBDOMAIN

Das Internet ist voller Gefahren: Sensible Daten können geleakt werden und bösartige Webseiten können Hackern den Zugriff auf private Computer ermöglichen. Alle Risiken hatte man aber noch nicht auf dem Schirm. Das Cybersecurity-Team der TU Wien hat eine Sicherheitslücke aufgedeckt, die bisher übersehen wurde.

**G**roße Webseiten haben oft viele Subdomains – so könnte etwa „sub.example.com“ eine Subdomain der Webseite „example.com“ sein. Mit bestimmten Tricks ist es möglich, die Kontrolle über einzelne dieser Subdomains zu übernehmen. Und wenn das gelingt, eröffnen sich neue Sicherheitslücken, die auch Personen in Gefahr bringen, die einfach nur die eigentliche Webseite (in diesem Beispiel: example.com) verwenden wollen.

## DANGLING RECORDS: VERKNÜPFUNGEN ALS FALLSTRICKE

„Auf den ersten Blick könnte man meinen, das Problem sei wohl nicht so schlimm“, sagt Marco Squarcina vom Institut für Logic und Computation der TU Wien. „Schließlich könnte man glauben, dass man sich zu einer Subdomain nur dann Zugang verschaffen kann, wenn man Administrationsrechte für die Webseite erhalten hat, aber das ist ein Irrtum.“

Oft verweist eine Subdomain nämlich auf eine andere Webseite, die physisch auf ganz anderen Servern gespeichert ist. Vielleicht besitzt man die Webseite example.com und möchte einen Blog hinzufügen. Den will man aber nicht neu aufbauen, sondern stattdessen eine bereits bestehende Blog-Struktur einer anderen Webseite nutzen. Daher wird eine Subdomain, etwa blog.example.com, mit einer anderen Seite verknüpft. „Wer die Seite example.com nutzt und dort zum Blog weiterklickt, bemerkt nichts Verdächtiges“, sagt Marco Squarcina. „In der Adressleiste des Browsers steht die korrekte Subdomain blog.example.com, die Daten kommen nun aber von einer völlig anderen Seite.“

Was passiert aber nun, wenn die Verknüpfung eines Tages nicht mehr gültig ist? Vielleicht wird der Blog aufgelöst oder anderswo neu aufgebaut. Dann verweist die Verknüpfung von blog.example.com auf eine fremde Seite, die es nicht mehr gibt. In diesem Fall spricht man von „Dangling Records“ – lose Enden im Netz der Webseite, die ideale Angriffspunkte für Attacken sind.

„Wenn solche Dangling Records nicht rasch beseitigt werden, dann kann jemand dort seine eigene Webseite anlegen, die dann unter sub.example.com angezeigt wird“, sagt Mauro Tempesta, ebenfalls Mitglied des Cybersecurity-Teams der TU Wien. „Was immer man mit dieser Seite macht, wird dann auf sub.example.com angezeigt.“



Das ist deshalb ein Problem, weil Webseiten unterschiedliche Sicherheitsregeln für unterschiedliche Bereiche des Internets anwenden. Die eigenen Subdomains werden normalerweise als „sicher“ eingestuft – auch wenn sie in Wahrheit von außerhalb kontrolliert werden. So kann man etwa über die Subdomain auf Cookies zugreifen, die von der Hauptseite bei Usern platziert wurden – im schlimmsten Fall kann dann ein Eindringling vorgeben, ein anderer User zu sein und in dessen Namen illegale Aktionen ausführen.

## ERSCHRECKEND HÄUFIGES PROBLEM

„Wir untersuchten 50.000 der meistbesuchten Seiten der Welt und fanden 26 Millionen Subdomains“, sagt Marco Squarcina. „Auf 887 dieser Seiten fanden wir Sicherheitslücken, auf insgesamt 1.520 vulnerablen Subdomains.“ Unter den verwundbaren Seiten waren einige der berühmtesten Webseiten überhaupt, wie etwa cnn.com oder harvard.edu. Universitätsseiten waren besonders häufig betroffen, weil sie normalerweise eine besonders große Zahl von Subdomains haben.

Wir kontaktierten alle verantwortlichen Personen. Trotzdem wurde das Problem sechs Monate später immer noch erst auf 15 Prozent dieser Subdomains behoben“, sagt Marco Squarcina. „Grundsätzlich wäre es nicht schwer, diese Schwachstellen zu beheben. Wir hoffen, dass wir mit unserer Arbeit mehr Bewusstsein für diese Sicherheitslücke schaffen können.“ **BO**





## **DIE ERP-TRENDS DES JAHRES**

Mit jedem neuen Jahr ergeben sich technologische Fortschritte und für das Jahr 2021 gilt dies ganz besonders. Denn die Krise hat in vielen Unternehmen zu einem regelrechten Digitalisierungsschub und damit einhergehend zur Modernisierung vieler IT-Systeme geführt. Dazu gehören vor allem auch ERP-Systeme.

**B**ei der Auswahl eines ERP-Systems sollten Unternehmen langfristig denken. Deshalb ist es umso wichtiger, auch zukünftige Trends und Entwicklungen in den Entscheidungsprozess miteinzubeziehen. Wohin der Weg beim ERP (Enterprise Resource Planning) geht, zeigen die ERP-Trends 2021.

### **ERP WIRD AUCH IM KMU ZUM „MUST-HAVE“**

Die Pandemie hat gezeigt: Ohne Digitalisierung geht es nicht mehr. Dazu gehört auch ein zuverlässiges ERP-System. Für kleine Unternehmen sollten die Erfahrungen seit Beginn der Pandemie zeigen, sich eher früher als später auf die Suche nach einer passenden ERP-Lösung zu begeben. „Mittelständische



Unternehmen nutzen die Krise wiederum, die oft seit vielen Jahren etablierten Lösungen zu hinterfragen und bestehende Prozesse zu überdenken“, erklärt Melanie Knauer, tätig im Sales-Bereich der SOU AG.

### DIGITALISIERUNG = MEHR TRANSPARENZ

Mit der Einführung eines ERP-System erhalten viele Unternehmen zum ersten Mal einen transparenten Einblick über die gesamte Wertschöpfungskette. Die Digitalisierung der Unternehmensprozesse bietet für alle Unternehmen insbesondere die Gelegenheit, das bisherige Vorgehen zu überprüfen und in Kombination mit erfahrenen Consultants der ERP-Anbieter zu optimieren.

### MOBILITÄT UND CLOUD

Mobiles Arbeiten ist in vielen Branchen und Bereichen schon gang und gäbe. Ob im Café, im Zug oder im Homeoffice – in

der jetzigen Zeit profitiert ein Großteil an Mitarbeitern neben dem klassischen Remote-Zugang von zusätzlichen Möglichkeiten, die z. B. Cloud-Lösungen oder mobile Apps für ein unkompliziertes und ortsunabhängiges Arbeiten bieten. Insbesondere sollten Web-basierte Lösungen responsive wiedergegeben werden können, um unabhängig vom mobilen Endgerät eine optimale Anwendung zu ermöglichen.

„Wer hier bereits auf moderne und zukunftsweisende Technologien setzt, ermöglicht in der aktuellen Krisensituation eine schnelle, flexible und effektive Homeoffice-Regelung seiner Mitarbeiter“, beschreibt Marco Mancuso, CFO SOU AG, die Vorteile einer angemessenen Mobilität.

### USABILITY UND ERP-PARTNER MÜSSEN PASSEN!

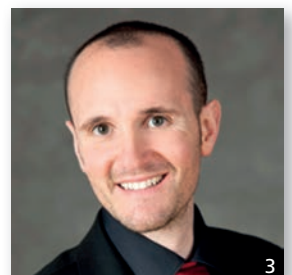
Auch die umfangreichste und komplexeste ERP-Software nützt nichts, wenn die Usability nicht stimmt. Mitarbeiter wünschen sich eine flexible und einfach anzuwendende Benutzeroberfläche. Eine intuitiv schnell erlernbare Benutzeroberfläche ist der erste wichtige Impuls für die Schaffung einer durchgängigen Anwenderakzeptanz.

„Beim Thema Mitarbeiterakzeptanz ist auch ganz klar das Know-how unserer Consultants gefragt. Als ERP-Partner sehen wir uns in der Pflicht, unseren Kunden vom ersten Tag an auf Augenhöhe zu begegnen. Dazu gehört im weiteren Verlauf u. a. ein professionelles Schulungskonzept, mit dem sich jeder Anwender abgeholt und verstanden fühlt“, ist Mancuso überzeugt.

### ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

»Ein ERP-System mit einem umfangreichen Analysewerkzeug bietet mehr Planungssicherheit und unterstützt das Management, Entscheidungen schneller und sicherer treffen zu können.«

Marco Mancuso, CFO SOU AG







### FLEXIBILITÄT BRINGT ZUKUNFTSSICHERHEIT

Eine ERP-Lösung muss nicht alles können. Ein breiter Funktionsumfang im Standardlieferungsumfang ist dennoch wichtig, um langfristig von einer ERP-Entscheidung zu profitieren.

„Wer seine Geschäftsprozesse über ein ERP-System automatisiert, spart kostbare Zeit und bleibt langfristig wettbewerbsfähig. Ein gutes ERP-System benötigt die Flexibilität, sich zu jederzeit an die Bedürfnisse des Unternehmens anpassen zu können. Nur dann kann sich ein Unternehmen auf veränderte Marktsituationen einstellen und den Vorsprung im Markt weiter ausbauen“, so Knauer in puncto Flexibilität.

### EU-DSGVO

Verbraucher und Unternehmen wollen gleichermaßen, dass ihre sensiblen Daten geschützt werden. Die Nutzung von ERP-Systemen muss deshalb seit 25. Mai 2018 EU-DSGVO-konform sein. Dazu gehört für jedes Unternehmen u. a., seine Daten vor Zerstörung zu schützen und das Recht auf Löschen personenbezogener Daten eines Ansprechpartners umsetzen zu können. Moderne ERP-Systeme können bei diesen Prozessen effektiv unterstützen, weshalb auch darauf bei der Wahl eines ERP-Systems immer mehr geachtet wird.

### DETAILLIERTE AUSWERTUNGS- UND ANALYSEMÖGLICHKEITEN

Ein zukunftsweisendes ERP-System bietet eine Vielzahl an Analyse- und Auswertungsmöglichkeiten, Unternehmenskennzahlen darzustellen. Dazu gehört nicht nur die optische Aufbereitung als Grafik- oder Tabellenübersicht, sondern es gewinnt vor allem die Aufbereitung individueller Unternehmenskennzahlen über ein einfaches Handling immer mehr an Bedeutung.

„Für jeden Unternehmer ist es wichtig, einen Überblick über sein gesamtes Geschäft zu behalten. Dazu gehören die verschiedensten Bereiche und Zahlen. Ein ERP-System mit einem umfangreichen Analysewerkzeug bietet mehr Planungssicherheit und unterstützt das Management, Entscheidungen schneller und sicherer treffen zu können“, so Mancuso.

Wenn es um Prozessdigitalisierung, Effizienzsteigerung und ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis geht, vertrauen über 300 SOU-Kunden auf die ERP-Software sou.matrixx. Dank enormer Flexibilität in der Prozessgestaltung, eines standardisierten umfassenden Leistungsspektrums und modularem Aufbau kann von Anfang eine optimale Unterstützung durch die ERP-Software sou.matrixx erfolgen.

„Unsere wichtigste Maschine ist sou.matrixx! Für SOU und das ERP-System haben wir uns letztendlich entschieden, weil die Performance, die uns geboten wurde, für unser Unternehmen genau die richtige war. sou.matrixx ist seit über 20 Jahren eine wichtige Säule unseres Unternehmens“, so Wolfgang Schmiedeck, Geschäftsführer des sou.matrixx-Kunden WSVK GmbH & Co. KG.

BO

### INFO-BOX

#### Über SOU AG

Die SOU AG ist ein international agierendes mittelständisches Softwareunternehmen in privatem Besitz mit Standorten in Schwetzingen und Dresden. Weltweit vertrauen SOU über 350 mittelständische ERP-Kunden aus den Bereichen Fertigungsindustrie und Großhandel. SOU hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware für den Mittelstand sowie auf das Anbieten plattformunabhängiger IT-Dienstleistungen für Großunternehmen und Konzerne spezialisiert.

PROALPHA SOFTWARE AUSTRIA GMBH

*Der Weg in die Digitalisierung mag sich anfühlen wie ein Sprung ins kalte Wasser. Und warum in einen dunklen See springen, wenn das Ufer so komfortabel ist?*

## #MittelstandDigital: Tauchen Sie ein!



■ Ganz einfach: Wenn Sie in Zukunft nicht auf dem Trockenen sitzen wollen, führt kein Weg daran vorbei. Ihr Vorteil: Mit proALPHA erwartet Sie ein elegantes Eintauchen statt eines missglückten Sprunges.

Aus Projekten mit über 7.700 Kunden weltweit wissen wir: Mit definierten Zielen und Etappen, Offenheit sowie transparenter Kommunikation über Chancen und Risiken ist der Weg in das digitale Zeitalter für Sie und Ihr Unternehmen sicher. Wir haben für jeden Weg die richtige Lösung und begleiten Sie sogar weit über ERP hinaus: von Advanced Analytics über Beschaffung, künstliche Intelligenz, Produktions- und Qualitätsmanagement bis hin zur Zeiterfassung, Personaleinsatzplanung und dem Zutrittsmanagement. Bei uns bekommen Sie von A bis Z die volle Unterstützung – komplett aus einer Hand und individuell auf Sie zugeschnitten. Wir sind ein Partner für all Ihre Fragen.

Aber: Was genau bedeutet die digitale Transformation für Sie und Ihr tägliches Ar-

beiten? Wie profitieren Sie ganz konkret? Wir zeigen Ihnen anhand von zwei Branchenbeispielen, wie unsere ERP-Lösungen Ihnen helfen.

### proALPHA Maschinen- und Anlagenbau: flexibel im Standard

Vielteilige Produkte, Änderungen während der Produktion und absolute Termintreue – wir kennen die komplexen Anforderungen der Branche. Doch mit unserer ERP-Lösung werden sie beherrschbar, denn sie verzahnt alle relevanten Bereiche vom Vertrieb über Konstruktion und Beschaffung bis hin zum Service.

Erleichtern Sie die Zusammenarbeit Ihrer Konstrukteure mit Einkauf und Fertigung dank abteilungsübergreifendem Projektmanagement und profitieren Sie von einem Mehr an Sicherheit durch eine präzise Produktionsplanung. Zudem ermöglicht proALPHA eine durchgängige Kalkulation, sodass Sie alle Kosten stets im Blick haben.

### proALPHA Metallverarbeitung: Präzision trifft Wirtschaftlichkeit

Unsere ERP-Lösung bringt mehr Effizienz in alle Abläufe entlang der Wertschöpfungskette. So können Sie Ihre Qualitätsversprechen bis ins Detail erfüllen. Da alle Unternehmensbereiche integriert sind, behalten Sie den Überblick über sämtliche Kosten – trotz schwankender Rohstoffpreise.

Außerdem können Sie mit Advanced Planning and Scheduling Vorteile im internationalen Wettbewerb sammeln. Denn es vereinfacht die Multiressourcenplanung und lässt Sie beim Kunden mit hoher Liefertermintreue punkten.

Viele haben den Sprung bereits gewagt und wir sind stolz darauf, sie dabei unterstützt zu haben. Wir – das sind über 1.550 Menschen bei proALPHA und über 180 Partner, die jeden Tag an einer digitalen Lösungsplattform arbeiten. Unser Ziel ist es, Ihnen im Mittelstand den notwendigen Wettbewerbsvorsprung im fortwährenden Transformationsprozess zu verschaffen. Dafür greifen wir auf unsere langjährige Erfahrung, unsere eigene bewährte Einführungsmethodik und unseren starken Branchenfokus zurück.

**PROALPHA**



### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### proALPHA Software Austria GmbH

1100 Wien, Wienerbergstraße 11,

Turm A, 15. OG

Tel.: +43/5/79 97-0

Fax: +43/5/79 97-597

office@proalpha.at

[www.proalpha.com](http://www.proalpha.com)





## NEUBAU ODER RENOVIERUNG?

Das eine bringt wie das andere seine eigenen Herausforderungen mit sich. Christian Schupfer ist Geschäftsführer der Seccon IT-Sicherheitstechnik und kennt die Probleme, aber auch Lösungen für den gelungenen Rechenzentrumsbau.

**W**

**as ist einfacher: ein Rechenzentrum neu zu bauen oder zu renovieren?**

Auf der grünen Wiese ein neues Rechenzentrum zu planen und zu bauen, ist natürlich einfacher, als während des laufenden Betriebes ein Rechenzentrum umzubauen. Das ist vor allem eine logistische Herausforderung. Das ist wie eine Operation am offenen Herzen, während man versucht, die unvermeidlichen Shutdown-Zeiten

so kurz wie möglich zu halten. Falls das gar nicht möglich ist, muss man alles in ein Backup-Rechenzentrum übertragen und dann wieder retournieren.

**Was wird aktuell häufiger gemacht?**

Aktuell renovieren und bauen wir häufiger um. Viele Rechenzentren stammen aus den 80er-Jahren. In der Zwischenzeit wurde meist etwas hinzugefügt, hin und her geschoben – die

Stromversorgung, die Klimatisierung, die USV sind veraltet – und jetzt steht eine Generalsanierung an, die auf die modernen Bedürfnisse und Vorschriften Rücksicht nimmt. Manchmal können auch neue Flächen im Gebäude geschaffen werden. Wir sehen aktuell großes Potenzial in den Renovierungen.

### **Sind die Anforderungen der Rechenzentrumsbetreiber in den letzten Jahren gestiegen?**

Geändert haben sich die Ansprüche an die Sicherheit, Verfügbarkeit und die Größe der Rechenzentren. Meist aber erst nach einem konkreten Anlassfall wie einem Brand. Vorher steht das Rechenzentrum selten im Fokus. Die IT-Verantwortlichen wollen etwas tun, hier gibt es natürlich das Bewusstsein für die verschiedenen Notwendigkeiten. Der Einkauf und die Geschäftsführung sehen das von der Kostenseite und sind meist anderer Meinung.

### **Vor einigen Jahren war das Thema Cloud in aller Munde. Wie sieht es damit jetzt aus?**

Das hat sich mittlerweile eingependelt. Die großen Unternehmen betreiben meist ihr eigenes Rechenzentrum und lagern vorwiegend Backup- und Exchange-Dienste in die Cloud aus. Kleinere Unternehmen gehen eher zu einem externen Anbieter, um die eigenen Ressourcen zu schonen.



Fotos: dieindustrie.at/Mathias Kniepeiss (1), Seccon (2)

### **Was macht einen guten Rechenzentrumsplaner aus?**

Unsere Kunden suchen jemanden, dem sie vertrauensvoll alles als GU übergeben können, der sich um alles kümmert und versteht, was er tut. Mit diesem Wunsch sind Unternehmen gut bei uns aufgehoben. Wir haben in den letzten 17 Jahren keinen Kunden verloren, denn unser Servicegedanke macht uns einzigartig im Vergleich zu anderen Anbietern. Wir arbeiten herstellerneutral und kümmern uns auch nach der Inbetriebnahme weiterhin um das Rechenzentrum. Letztens zum Beispiel war ein Mitarbeiter durch einen mechanischen Defekt der Türe im Rechenzentrum eingeschlossen. Unsere Servicetechniker haben es geschafft, ihn zu befreien, ohne gleich alles zu zerstören, wie es etwa die Feuerwehr hätte machen müssen.

### **Was ist die DIN EN 50600?**

Mit der EN 50600 gibt es einheitliche europäische Vorgaben zur physikalischen Sicherheit sowie zur Versorgungssicherheit im Rechenzentrum. Sie beinhaltet Angaben für die Planung der Baukonstruktion, Elektroversorgung, Klimatisierung, Verkabelung sowie die Sicherheitssysteme und beschreibt auch die Anforderungen für den Betrieb. Allerdings ist die Norm rechtlich nicht bindend, sondern nur eine Empfehlung. Der TÜV übernimmt dann die Zertifizierung, die vor allem für Unternehmen wichtig ist, die als Zulieferer etwa in der Automobilindustrie gelistet werden wollen.

### **RISIKOBEREITSCHAFT**

»Ein Rechenzentrum während des laufenden Betriebes umzubauen, ist wie eine Operation am offenen Herzen.«

**Christian Schupfer, Geschäftsführer  
Seccon IT-Sicherheitstechnik GmbH**

### **Was sollten sich IT-Verantwortliche vor Projektstart überlegen?**

Bei der Planung eines neuen Rechenzentrums, aber auch, wenn es um eine Renovierung geht, sollten sich Betreiber ein paar Fragen im Vorfeld stellen und beantworten: Welche Verfügbarkeitsklasse will oder brauche ich, wie viele Racks benötige ich, wie viel Reserve plane ich ein. Daraus ergibt sich dann die restliche Planung die USV, die Klimatisierung, den Brandschutz etc. betreffend. Der Kunde muss seine Eckdaten wissen, den Rest erarbeiten wir dann gemeinsam. Wenn ein Gebäude komplett neu auf der grünen Wiese errichtet wird, wäre es toll, schon in der Planungsphase, sozusagen beim ‚white space‘ mit dem Architekten, dabei zu sein. Aktuell findet das leider nur in drei bis fünf Prozent der Projekte statt. Das Schwierige ist dann auch das Zusammenspiel mit den anderen Gewerken. Aber gerade wenn das gut ist, könnte das am Ende alle glücklich machen. Und das ist die eigentliche Kunst des Rechenzentrumsbaus.

BS

[www.seccon.cc](http://www.seccon.cc)



# INTELLIGENTE UNTERNEHMEN

Worauf arbeitet ein Unternehmen wie SAP hin? „Das vielleicht wichtigste Ziel überhaupt ist und bleibt es, unsere Kunden zu intelligenten Unternehmen zu machen“, lautet die Antwort von SAP-Österreich-Chefin Christina Wilfinger.

**S**oftwareanbieter SAP ist so etwas wie der Platzhirsch auf dem ERP-Markt und kann seine Position behaupten, auch wenn das Angebot in diesem Bereich in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten starken Veränderungen unterworfen war. Mit neuen Cloud-Angeboten und dem zunehmenden Umstieg seiner Kunden auf das aktuelle Release S/4HANA schreibt das Unternehmen weitere Erfolge. Seit Februar 2021 hat SAP Österreich eine neue Geschäftsführerin. Christina Wilfinger war zuvor Mitglied des Führungsteams bei Microsoft Österreich, davor wiederum aber bereits Mitglied

Transformation auf S/4HANA beschäftigt. Wir haben einige schöne Beispiele, wo unsere Kunden während der Pandemie virtuell an ihrem Go-Live gearbeitet haben: NÖM, Mondi oder Palfinger – um nur einige zu nennen.

Auch mit unserem neuesten Angebot RISE with SAP sehen wir, dass dieses neue Angebot einer Business-Transformation als a Service bei unseren Kunden gut ankommt – der Weg hin zu einem intelligenten Unternehmen hat sich durch die Pandemie sicher verstärkt und es gilt, die Unternehmen rasch auf eine zukunftsfähige Technologie zu heben. Anlässlich der SAPPHIRE, unseres größten globalen Kundenevents, haben wir das Angebot vergrößert und bieten neben SAP-S/4HANA-Cloud auch Lösungen für das Personalwesen und die Beschaffung sowie ein spezielles Paket für Human Experience Management (HXM).

Viele Kunden wünschen sich eine ganzheitliche, modulare Cloud-ERP-Lösung. Bereitgestellt wird all dies mit durchgängigen Daten- und Sicherheitsmodellen und Business Process Intelligence. Dadurch ist sichergestellt, dass die Prozesse umfassend optimiert sind, Branchenstandards berücksichtigt und Best Practices umgesetzt werden – auch in Österreich haben

schon einige Kunden dieses Paket zur Transformation angenommen.

**Gibt es bei Ihren Kunden immer noch Vorbehalte dagegen, mit ihren Systemen den Weg in die Cloud zu gehen?**

Wir wollen den Corona-bedingten Digitalisierungsschub in der Wirtschaft nutzen, um den Umstieg in die Cloud zu forcieren. Digitalisierung ist heute keine Option mehr, sondern ein wirtschaftliches Muss, und mit Cloud-Lösungen lassen sich die notwendigen Innovationen mit rasch sichtbaren Ergebnissen umsetzen.

Das vielleicht wichtigste Ziel überhaupt ist und bleibt es, unsere Kunden zu intelligenten Unternehmen zu machen. Es gilt, ihre Prozesse – speziell unter Zuhilfenahme modernster Technologien wie zum Beispiel künstliche Intelligenz, Blockchain und Sentimentanalyse – intelligenter, agiler und flexibler zu machen und sie stärker zu automatisieren.



## EIN QUANTENSPRUNG IM ERP

»Der Unterschied zwischen einem traditionellen ERP-System und der SAP-S/4HANA-Lösung ist in etwa vergleichbar mit der Entwicklung vom Handy zum Smartphone!«

Christina Wilfinger, Geschäftsführerin SAP Österreich

der Geschäftsführung von SAP Österreich. NEW BUSINESS sprach mit ihr unter anderem über die Umstellung der Kundenbasis auf S/4HANA, neue Cloud-Angebote sowie ihre persönlichen Ziele in der neuen Position.

**Wie läuft es mit SAP S/4HANA, Frau Wilfinger? Es hat doch eine Weile gedauert, bis sich die Kunden an das Upgrade einer so zentralen Komponente ihrer IT wie dem ERP herangetraut haben. Aber langsam scheint die Welle zu rollen.**

Ja, unsere Kunden sind alle intensiv mit der Vorbereitung ihrer

Unser Portfolio an Cloud-Lösungen ist groß, neben ERP bieten wir ja auch Lösungen zu Customer Experience/Kundenerlebnis, Logistik, Personalmanagement oder zu Beschaffung- und Lieferantenmanagement an. Wie S/4HANA ist alles on-premise, in einer öffentlichen oder privaten Cloud oder in einer hybriden Umgebung verfügbar – je nachdem, wofür sich die Kunden entscheiden wollen. Sehr oft sind hybride Lösungen im Einsatz.

**Besonders für den Mittelstand hat SAP das von Ihnen bereits erwähnte Paket „RISE with SAP“ geschnürt. Was kann man sich darunter vorstellen und wieso ist es die richtige Wahl für Mittelständler?**

Wie schon gesagt, wir wollen unsere Kunden unterstützen, ihr Unternehmen zukunftsfit zu machen. Weltweit sind 80 Prozent unserer Kunden mittelständische Unternehmen – wir unterstützen sie dabei, wie sie von einem modernen ERP-System profitieren und ihr volles Potenzial ausschöpfen können, um sich so den Weg für Innovationen zu ebnen. Das ist extrem wichtig, da wir als Wirtschaftsstandort durch Globalisierung und Digitalisierung gefordert sind, um nicht den Anschluss zu verlieren.

Intelligente Unternehmen sammeln in Echtzeit Daten – und damit Erkenntnisse, wie sie Betriebsabläufe optimieren oder Kundenerwartungen stets optimal erfüllen können. Konzerne wie auch klassische mittelständische Unternehmen, die das Rückgrat von Österreichs Wirtschaft bilden, setzen heute auf integrierte End-to-End-Prozesse mit intelligenten Lösungen in den Bereichen ERP, Einkauf und Lieferkette, Netzwerk und Ausgabenmanagement, Kundenerlebnisse wie auch Personalmanagement.

Mit RISE with SAP haben wir dazu ein vollumfassendes Paket geschnürt, das aus folgenden Komponenten besteht: S/4HANA Cloud, Business Process Intelligence, SAP Business Network, SAP Business Technology Platform (BTP), Cloud-Infrastruktur-Services sowie Tools für die Migration. Es stellt eine einfache und effiziente Möglichkeit dar, unseren Kunden in ihrem Umstieg auf SAP S/4HANA in der Cloud zu helfen. Gemeinsam mit unserem Partnernetz bündeln wir alle Bestandteile, die Unternehmen benötigen, um ihre Geschäftsprozesse mit einer schnellen Wertschöpfung ganzheitlich umzugestalten – und zwar ganz nach ihren Vorstellungen, in ihrem eigenen Tempo und unabhängig von ihrer Ausgangsbasis.

**Gerade im Mittelstand und darunter gibt es einen Trend zur Integration verschiedener Lösungen in einem Produkt. Haben klassische ERP-Systeme ausgedient?**



Die modern gestalteten Räumlichkeiten von SAP Österreich in Wien.

Im Gegenteil. Eine standardisierte und mitwachsende ERP-Lösung wird von vielen Kunden als wichtig erachtet und gerade in Österreich sehen wir einen Anstieg bei SAP Business ByDesign im Mittelstand. Die Cloud-basierte ERP-Software verknüpft alle Bereiche des Unternehmens, um bewährte Best Practices und detaillierte Analysen durchzuführen. Auf dieser Grundlage können unsere Kunden ihr Geschäft weiterentwickeln und erfolgreich im Wettbewerb bestehen – ohne Komplexität und die damit verbundenen Kosten. Man darf nicht vergessen: Die Bedürfnisse eines Start-ups, eines schnell wachsenden Mittelstandsunternehmens oder Konzerns sind sehr oft ähnlich, was die geschäftliche Agilität, Sicherheit, Analysefunktionen wie auch schnelle Wertschöpfung betrifft.

**Wo drückt der Schuh Ihre Kunden dieser Tage am meisten in Sachen ERP? Gibt es da vielleicht immer wiederkehrende Problemstellungen?**

Das ERP-System kann Hemmschuh der Digitalisierung oder auch Innovationsmotor sein. An der Modernisierung seiner Kernapplikationen wird mittelfristig kein Unternehmen vorbeikommen, wenn es seine Marktposition ausbauen will – und die digitale Transformation erhöht den Druck weiter, rasch auf neue Technologien und Cloud-basierte Lösungen umzusteigen. Der Unterschied zwischen einem traditionellen ERP-System und der SAP-S/4HANA-Lösung ist in etwa vergleichbar mit der Entwicklung vom Handy zum Smartphone! Die Vorteile liegen klar auf der Hand, was mit einem Smartphone heute alles machbar ist. Wie immer gilt es, im Vorfeld die Hausaufgaben zu machen, sein Ziel klar vor Augen zu haben und mit dem richtigen Partner die Umstellung zu machen.





### Wie wird diese Hürde üblicherweise überwunden?

Bei der Implementierung werden unsere Kunden von unseren über 21.000 weltweit tätigen, zertifizierten SAP-Partnern aus einem umfangreichen Ökosystem betreut und unterstützt. Nur ein kleines Beispiel: Um beispielsweise die Migration in die Cloud zu vereinfachen, bietet SAP rund 1.500 vorkonfigurierte Pakete mit Standardprozessen, Best-Practice-Content sowie Lösungen zur Integration mit anderen Systemen. Für jede einzelne Lösung, die wir anbieten, gibt es auch die entsprechende Unterstützung, um diese zu implementieren. Mit verschiedenen Programmen und Angeboten unterstützen wir so mit unseren SAP-Partnern unsere Kunden Schritt für Schritt bei dem Umstieg – bei allen denkbaren Szenarien, egal ob on-premise, hybrid, in der SAP-Cloud oder auch in der

### INFO-BOX

#### Zur Person

Am 1. Februar 2021 übernahm Christina Wilfinger die Geschäftsführung von SAP Österreich von Christoph Kränkl, der in eine internationale Position berufen wurde. Christina Wilfinger war in den vier vorangegangenen Jahren als Mitglied des Führungsteams bei Microsoft Österreich für den Lösungsvertrieb im Enterprise-Bereich verantwortlich. In dieser Rolle unterstützte sie vorrangig die Umstellung von Kunden und Partnern auf das Cloud-Geschäft. Vor ihrem Wechsel zu Microsoft im Jahr 2016 war sie Mitglied der SAP-Österreich-Geschäftsleitung, davor war Wilfinger in leitenden Positionen im Beratungs- und Vertriebsbereich des IT-Konzerns sowie bei Partnerunternehmen tätig. Die gebürtige Steirerin hat einen Abschluss in Wirtschaftsingenieurwesen an der Technischen Universität Wien und unterrichtet als Dozentin an der Donau-Universität Krems. Sie ist verheiratet und lebt mit ihrem Mann und ihrer Tochter in Wien.

Public Cloud eines Hyperscalers. Ich bin mir sicher, dass Kunden mit unserem umfassenden Angebot und der Serviceleistung wie Expertise der SAP-Partner zufrieden ihre „digitale Reise“ erleben und von den Erfolgen und Innovationen umgehend profitieren werden.

### Was machen Sie besser als Ihre Mitbewerber? Wieso sollte man sich für SAP entscheiden?

Um jetzt nicht in den klassischen Marketing-Sprech zu verfallen: Aber ich darf mit Stolz sagen, dass wir der weltweit größte Anbieter von Unternehmenssoftware in der Cloud sind. SAP verzeichnet heute über 230 Millionen Cloud-Nutzer, bietet mehr als 100 Lösungen, die alle Geschäftsbereiche abdecken, und führt mit dem umfangreichsten Portfolio an Cloud-Lösungen das Feld der Anbieter an. Seit fast 50 Jahren vereint SAP nun schon intelligente Technologien, Expertise in allen Geschäftsprozessen und verfügt über bewährtes Know-how aus 25 Branchen.

### Haben Sie persönlich sich irgendwelche Ziele gesetzt, die Sie bei, für oder mit SAP in den nächsten Jahren erreichen wollen?

Ich möchte in meiner Funktion dazu beitragen, dass österreichische Kunden und Unternehmen gemeinsam mit SAP diese wirtschaftlich schwierigen Zeiten meistern und die gewünschten Geschäftsergebnisse erzielen können. Mit meinem neu aufgestellten Führungsteam wollen wir den Corona-bedingten Digitalisierungsschub in der Wirtschaft nutzen, um den Umstieg in die Cloud weiter voranzutreiben.

Das vielleicht wichtigste Ziel überhaupt ist und bleibt es, wie ich es bereits vorher schon angesprochen habe, unsere Kunden zu intelligenten Unternehmen zu machen. Und ich bin guter Dinge, dass wir mit unserem neuen Angebot RISE with SAP bei unseren Kunden punkten können.

RNF

## RAMSAUER &amp; STÜRMER SOFTWARE

Maßgeschneiderte Branchenlösungen, innovative Entwicklungen und langjährige Kenner der Materie in der Projektumsetzung machen das Softwarehaus Ramsauer & Stürmer (R&S) zu einem der führenden Anbieter betriebswirtschaftlicher Business-Software in Österreich.

# ERP: Steuerzentrale jedes Unternehmens

■ Die Corona-Pandemie hat viele Unternehmen gezwungen, ihre vertrauten Prozesse und Strukturen aufzugeben und nach digitalen Alternativen Ausschau zu halten, um den veränderten Rahmenbedingungen gerecht zu werden und weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben. Integrierte ERP-Gesamtlösungen mit Dokumentenmanagementsystem und digitalen Workflows zur Rechnungsfreigabe, für Urlaubsanträge und Bewilligungen etc. sorgen dabei für reibungslose Prozesse und einen effizienten Ressourceneinsatz.

## ERP als zentrale Daten- und Prozessdrehscheibe

Das ERP-System bildet als zentrale Daten- und Prozessdrehscheibe sprichwörtlich die Steuerzentrale jedes Unternehmens. Im Idealfall werden daher nicht nur einzelne Teilbereiche wie Rechnungswesen, Logistik oder Personalwesen, sondern die gesamte Organisation in das System miteinbezogen.

„Die integrierten Bereiche greifen dabei wie Zahnräder in einem Uhrwerk ineinander. Die Abteilungen sind verknüpft, verwenden einen einheitlichen Datenpool und können zentral gelenkt werden“, beschreibt Markus Neumayr, Geschäftsführer von Ramsauer & Stürmer Software, den Nutzen der digitalen Unternehmensprozesse. Die Vorteile: mehr Flexibilität, gesicherte Prozesse sowie deutliche Zeit- und Kostenersparnis.



Markus Neumayr ist Geschäftsführer des 150 Personen starken Softwareunternehmens aus Salzburg.



Über 400 Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen arbeiten derzeit mit der rs2-Software von Ramsauer & Stürmer.

## Das ganze Spektrum von ERP

Der Softwarespezialist Ramsauer & Stürmer aus Salzburg setzt mit seiner ERP-Lösung „rs2“ auf maßgeschneiderte Businesslösungen aus der eigenen Entwicklungsabteilung. Über 35 Jahre Erfahrung, kombiniert mit innovativen Entwicklungen, machen das Unternehmen zu einem verlässlichen Partner. Die rs2-Software bedient alle betriebswirtschaftlichen Bereiche eines Unternehmens – vom Rechnungswesen über Logistik und Produktion bis zu Customer Relationship Management und Personalverwaltung. Der modulare, plattformunabhängige Aufbau von rs2 erlaubt die gezielte Auswahl der benötigten Module und damit eine Anpassung an die jeweiligen Kundenbedürfnisse.

## Modulübergreifende Prozesstools

Prozesstools wie Workflows, eine gute Wissensmanagementlösung oder KI-Anwendungen bringen wertvolle Vorteile bei der Digitalisierung. Automatisierte Workflows zur Rechnungs- oder auch Urlaubsfreigabe vereinfachen die Abläufe und sparen ebenso Zeit wie „Enterprise Search“, eine intelli-

gente Suchfunktion über alle in der ERP-Suite integrierten Daten hinweg, die am Ende strukturierte und verwertbare Informationen zur Verfügung stellt. KI-Anwendungen kommen bei R&S durch ihr hohes Automatisierungspotenzial in der Eingangsrechnungsverarbeitung zum Einsatz.

„Wir schaffen Lösungen für die Praxis, und das spürt und sieht man in unserer rs2-Lösung“, fasst Markus Neumayr die Vorteile der ERP-Software zusammen.

**RAMSAUER & STÜRMER**  
BUSINESS SOFTWARE

## RÜCKFRAGEN & KONTAKT

### Ramsauer & Stürmer Software OG

5101 Bergheim bei Salzburg,  
Dorfstraße 67  
Tel.: +43/662/63 03 09  
software@rs-soft.com  
[www.rs-soft.com](http://www.rs-soft.com)





## KOMMUNIKATION IN ECHTZEIT

iDWELL revolutioniert mit seiner SaaS-CRM-Software die Servicequalität im Immobilienmanagement. Die Software bündelt alle Kommunikationskanäle auf einer Plattform und erhöht die Effizienz der Kommunikation zwischen Immobilienverwaltungen, Bauträgern, Vermietern, Dienstleistern und Bewohnern.

**D**as prämierte PropTech iDWELL verzeichnet in der Covid-19-Pandemie ein starkes Wachstum. Mit seiner Software werden Kundenservices im Immobilienmanagement automatisiert. Das junge Unternehmen erzielte aufgrund eines Digitalisierungsschubs im vergangenen Jahr ein Umsatzwachstum von 300 Prozent. Das Kundenportfolio des österreichischen Marktführers wuchs

ebenfalls deutlich um 250 Prozent. Nach erfolgreicher Expansion im Jahr 2019 stammen mittlerweile 55 Prozent der iDWELL-Kunden aus Deutschland.

### GAMECHANGER IN DER ZUSAMMENARBEIT

»Mit Hilfe von iDWELL können alle Prozesse rund um ein Gebäude vollständig digital abgebildet werden. Das könnte etwa eine Aufzugsstörung oder ein Wasserschaden sein, die ein Bewohner meldet. Und diese Information ist dann für Verwaltungsmitarbeiter oder Dienstleister in Echtzeit verfügbar.«

Alexander Roth, Gründer und CEO iDWELL

### ERLEICHTERT ZUSAMMENARBEIT VON VERWALTUNGEN, PROFESSIONISTEN, BAUTRÄGERN, EIGENTÜMERN UND MIETERN

iDWELL bietet eine Cloud-basiertes SaaS-CRM-Software für das Immobilienmanagement, die alle Kommunikationskanäle des Verwaltungsprozesses einer Immobilie auf einer Plattform bündelt und so die Zusammenarbeit zwischen Verwaltungen, Professionisten, Bauträgern, Eigentümern und Mietern erleichtert und effizienter gestaltet. „Mit Hilfe von iDWELL können alle Prozesse rund um ein Ge- >>



## 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 „Enterprise Search“ sorgen modulübergreifend für effiziente Prozesse.

Erfahren Sie mehr unter:  
[www.rs-soft.com](http://www.rs-soft.com)

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





» bäude vollständig digital abgebildet werden“, erklärt Unternehmensgründer und CEO Alexander Roth. „Das könnte etwa eine Aufzugsstörung oder ein Wasserschaden sein, die ein Bewohner meldet. Und diese Information ist dann für Verwaltungsmitarbeiter oder Dienstleister in Echtzeit verfügbar“, konkretisiert Roth. Mit der White Label Mobile App können Bewohner problemlos jederzeit mit ihrer Verwaltung kommunizieren und haben Einblick in den Verwaltungsprozess.

#### UNTERNEHMENSWACHSTUM TROTZ PANDEMIE

2020 war für die traditionelle Immobilienbranche ein Jahr der Herausforderungen. „Viele Unternehmen mussten ihr Datenmanagement sowie die Kommunikation mit allen Parteien im Verwaltungsprozess kurzfristig digitalisieren, um Mitarbeitern im Homeoffice dezentralen Zugriff auf Telefon, E-Mails, Datenbanken und Dokumente zu ermöglichen“, informiert Roth. iDWELL unterstützte diese Unternehmen bei der raschen Digitalisierung. „Wir haben flexibel während des Lockdowns im März 2020 unser Preismodell angepasst und auf jegliche Startkosten verzichtet. Die rein monatlichen Gebühren sind von der Immobilienbranche gut angenommen worden. Unsere Kundenbasis wuchs um 250 Prozent und wir verzeichneten ein Wachstum von 300 Prozent zum Vergleichszeitraum des Vorjahres“, so Roth weiter. Die Expansion von iDWELL schreitet konsequent voran. Inzwischen verwaltet das Unternehmen mit seiner Softwarelösung rund 500.000 Wohnungen, 55 Prozent der Kunden stammen aus Deutschland.

#### STARKE REFERENZKUNDEN IN ÖSTERREICH UND DEUTSCHLAND

Renommierte Neukunden, wie etwa die von Rüdén Immobilien GmbH in Berlin, Dettling Immobilientreuhand in Nürnberg oder auch teamneunzehn.at in Wien, kurbelten das Unternehmenswachstum von iDWELL weiter an: Diese drei Immobilienverwaltungen betreuen gemeinsam über 30.000 Wohnungen und konnten aufgrund ihrer Bekanntheit und Zugkraft als starke Referenzkunden in den Ballungsräumen Bayern, Berlin und Wien für die weitere Kundengewinnung genutzt werden. Auch in der nahen Zukunft erwartet iDWELL-CEO Roth zusätzliches Wachstum: „In den kommenden zwölf Monaten wird unser Unternehmen über eine Million Wohnungen in der gesamten DACH-Region betreuen und als Plattform zu einem der führenden Immobiliendienstleister aufsteigen.“

#### VEREINFACHT BEAUFTRAGUNG VON DIENSTLEISTERN

In den nächsten Monaten legt iDWELL den Fokus auf den Ausbau eines Beauftragungsmanagements für Dienstleister, welches direkt über die CRM-Plattform läuft. Immobilienverwaltungen, und im nächsten Schritt auch Bewohner, können hier je nach Bewertung und Leistungsumfang den passenden Handwerker auswählen und beauftragen. „Dies vereinfacht nicht nur das Dienstleistermanagement für Verwaltungen und optimiert ihren Kundenservice, sondern bietet auch eine zusätzliche Möglichkeit zur Monetarisierung der Plattform. Aktuell sind bereits 20.000 Dienstleister aus der DACH-Region im iDWELL-System registriert“, informiert Roth. VM

Fotos: Pexels/Anamul Rezwan (1), Idwel (2)

CRIF GMBH

Viele Unternehmen haben bislang von den Corona-Staatshilfen profitiert, doch nun droht der Wirtschaft eine Insolvenzwelle. Im Rahmen eines Experten-Talks verrieten Profis, wie sich Unternehmen davor schützen können.

## Besser auf der sicheren Seite

■ Die Wirtschaft ächzt unter den Folgen der Pandemie, die vor allem dem Handel, der Gastronomie und dem Tourismus finanziell schwer zu schaffen machen. Gleichzeitig lässt die aktuelle Insolvenzstatistik des Alpenländischen Kreditorenverbands (AKV) aufhorchen. Denn mit einem Rückgang von 41,4 Prozent erreichten die Insolvenzen einen historischen Tiefstand. Allerdings handelt es sich dabei lediglich um die Ruhe vor dem Sturm, sind sich Rechtsanwalt Laurenz Strelb, Helmut Tenschert, Berater in der Versicherungswirtschaft, und Walter Strobl, CEO des Inkassounternehmens INKO Inkasso, einig. Sie diskutierten im Rahmen eines vom Technologieunternehmen CRIF initiierten Online-Round-Tables darüber, wie sich Unternehmen vor der drohenden Insolvenzwelle schützen können.

Zwar bewahrten die Corona-Staatshilfen bislang viele Firmen vor der Pleite, doch allein die Gesamtverbindlichkeiten heimischer Unternehmen stiegen seit März vergangenen Jahres laut AKV von 2,2 auf 5,2 Milliarden Euro. Ende Juni laufen nicht nur die staatlichen Hilfen, sondern zudem auch noch die Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung aus. Eine Insolvenzwelle rollt deshalb im zweiten Halbjahr unaufhaltsam auf uns zu. Gefährlich werden kann das auch für gesunde Unternehmen, wenn Zulieferer, Geschäftspartner oder Kunden angesichts der Krise ins Trudeln kommen – im schlimmsten Fall endet es für sie in einem Anschlusskonkurs. Berater Helmut Tenschert befürchtet daher einen Dominoeffekt mit massiven Folgen.

### Vertrauen ist gut

Umso wichtiger also, dass Firmen in diesen turbulenten Zeiten so vorausschauend wie möglich agieren und ihre Risiken minimieren. Je früher man entsprechende Warnsignale erkennt, desto eher lässt sich die eigene Existenz nachhaltig absichern – etwa indem man Bestandskunden und Zulieferer gründlich unter die Lupe nimmt. Wer das unterlässt,



Dr. Helmut Tenschert,  
RA Mag. Laurenz Strelb,  
Paul Leitenmüller, Walter  
Strobl, Roland P. Wallner

muss als Geschäftsführer mit ernststen Konsequenzen rechnen. „Masseverwalter pochen im Konkursfall zunehmend auf die Sorgfaltspflicht des Geschäftsführers. Wird dies nicht eingehalten, haftet der Manager für eingetreten Schaden mit seinem Privatvermögen“, gibt Rechtsanwalt Laurenz Strelb zu bedenken.

### Kontrolle ist besser

Doch wie erkennt man dieses mögliche Risiko, um noch rechtzeitig gegensteuern zu können? Zum Einsatz von entsprechenden Monitoring-Tools raten alle Teilnehmer des Experten-Talks. Sie entlasten den Geschäftsführer und sichern gleichzeitig das Unternehmen ab. „Eine Portfolioanalyse des Kundenstammes hilft, das aktuelle Risiko bei Partnern und Bestandskunden abzuschätzen, während laufendes, automatisiertes Monitoring Veränderungen in der wirtschaftlichen Zuverlässigkeit von nationalen und internationalen Geschäftspartnern frühzeitig erkennt“, erläutert Roland P. Wallner, Senior Key Account Manager beim Technologieanbieter und Datenspezialist CRIF Austria. Für

Unternehmen bringt das einen enormen Wissensvorsprung, der sie dabei unterstützt, die richtigen Entscheidungen zu treffen und sicher durch die Krise zu kommen. Sie werden es brauchen.

### INFO-BOX

#### 3 Schritte zu mehr Schutz

Wie Sie Ihr Unternehmen vor unverschuldeter Insolvenz schützen:

- Kontrollieren und hinterfragen Sie bestehende interne Prozesse
- Veranlassen Sie eine Portfolioanalyse Ihres Kundenbestandes und eruiieren Sie ihr momentanes Risiko.
- Setzen Sie ein Monitoring-Tool ein, das Veränderungen frühzeitig erkennt und Sie davor warnt.

CRIF GmbH ist in Österreich führender Anbieter von Kreditrisikomanagement-Lösungen, Fraud Prevention und Entscheidungsmanagement entlang des gesamten Kundenlebenszyklus.

[www.crif.at](http://www.crif.at)





## CLOUD SCHONT RESSOURCEN

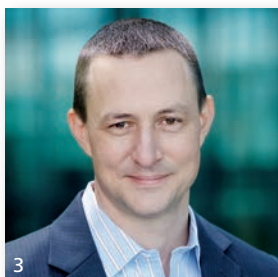
VALOG und Zühlke Österreich haben gemeinsam und unter Nutzung der Microsoft-Azure-Cloud das Fundament für wegweisende Lösungen gelegt, die nicht nur schnell, sondern auch effizient und ressourcenschonend sind.

**D**igitale Technologien und kreative Cloud-Lösungen können auch in Nischenbranchen und bei kleinen Unternehmen IT-Prozesse optimieren und Arbeitsabläufe erleichtern. Das beweist VALOG, ein Software- und Consulting-Unternehmen für die betriebliche Altersvorsorge. Gemeinsam mit dem Innovationsdienstleister Zühlke Österreich, der sich auf High Performance Computing spezialisiert hat, erleichtern sie Unternehmen das

Vorsorgemanagement. Dafür haben sie gemeinsam eine Web-App entwickelt. Damit sie das Produkt nicht nur on-premise, sondern auch in der Cloud anbieten können und dabei die Bewältigung großer Berechnungsmengen und den Schutz sensibler Daten garantieren konnten, fiel die Wahl auf Microsoft als Technologiepartner.

### ZÜNDENDE IDEE & NEUARTIGER ALGORITHMUS

Das Projekt begann mit einem Pilotkunden im Bereich Versicherungsmathematik, der noch veraltete Softwarelösungen nutzte. VALOG wollte ihm ein Werkzeug geben, damit er schneller Berechnungen für seine Kunden im Bereich Sozialkapitalrückstellungen anstellen kann. Dabei handelt es sich um eine Art von Vorsorge, die Unternehmen verpflichtend treffen müssen, falls sie ihren Mitarbeiter:innen zukünftig ver-



### NOCH NIE DAGEWESEN

»Wir haben gemeinsam einen Algorithmus entwickelt, den es in dieser Form noch nie gab. Dazu stimmten wir uns eng mit unseren Expertenteams und dem Kunden ab.«

Stefan Novoszel, Verantwortlicher Enterprise Applications, Zühlke Österreich



2

sprochene Gelder ausbezahlen. Darunter fallen zum Beispiel Jubiläumsgelder oder Abfertigungen.

Für die Berechnung müssen verschiedene Parameter in Betracht gezogen werden, wodurch diese zuvor sehr mühselig war, erklärt Daniel Achermann, Geschäftsführer von VALOG: „Bei der Bilanzierung von Sozialkapital müssen Unternehmen viele Richtlinien befolgen, wie die International Financial Reporting Standards (IFRS), aber auch die Berechnungen selbst sind komplex. Themen wie Verzinsung und Sterblichkeiten müssen miteinbezogen werden und das manchmal über Jahre oder Jahrzehnte im Voraus. Wir wollen den Versicherungsmathematikern mit unserer App diesen Vorgang erleichtern – mit Zühlke Österreich haben wir uns hier einen sehr starken Partner an die Seite geholt.“

Der Algorithmus, den Zühlke Österreich und VALOG eigens für die App geschrieben haben, deckt dabei all diese Faktoren ab, beinhaltet Konstellationen für die verschiedensten Fälle und begleitet die Anwender:innen während der gesamten Prozesskette. Von der Aufnahme der Daten über den Vergleich zu den Jahren davor, bis hin zur fertigen Berechnung. Die Versicherungsmathematiker:innen laden dafür die gewünschten Daten als Excel-Datei in der App hoch, das Ergebnis wird danach auch wieder als Excel-Liste geliefert. Um das zu bewerkstelligen, mussten komplett neue Wege gegangen werden, erklärt Stefan Novoszel, Verantwortlicher für Enterprise Applications bei Zühlke Österreich und Engagement Manager für das Projekt mit VALOG: „Wir haben gemeinsam einen Algorithmus entwickelt, den es in dieser Form noch nie gab. Dazu stimmten wir uns eng mit unseren Expertenteams und dem Kunden ab. Versicherungsmathematiker, Software-Architekten und -Entwickler arbeiteten dafür zusammen.“

## DER SCHRITT IN DIE CLOUD

Während die App zu Beginn nur für ihre Kunden gedacht war, fing VALOG bald auch selbst an, sie zu nutzen. Dafür wollten sie aber noch einen Schritt weiter gehen und die Anwendung in die Cloud bringen. Michael Mittermayr, zuständiger Architekt und Entwickler für das Projekt bei Zühlke, brachte hier seine jahrelange Erfahrung mit der Microsoft-Plattform Azure ein. Als zertifizierter Azure Solution Architect Expert weiß er um die Vorteile von Cloud-Anwendungen: „In dem Projekt konnten wir die Stärke der Cloud so richtig nutzen. Es ist ein wunderbares Beispiel für effiziente Parallelisierung und Elastizität. Sprich: Es muss beispielsweise nicht ein Prozessor die gesamte Aufgabe bewältigen, was natürlich dementsprechend dauert. Stattdessen kann die Gesamtaufgabe in kleinere Pakete aufgeteilt und von unterschiedlichen Prozessoren gleichzeitig bearbeitet werden. Das bringt eine enorme Zeitersparnis.“ Zum Vergleich: Die Berechnung der Sozialkapitalrückstellungen für ein Unternehmen dauert bei On-Premise-Lösungen immer noch Stunden, in der Cloud liegen die Ergebnisse innerhalb weniger Minuten vor.

Kunden haben weiterhin die Möglichkeit, die App über On-Premise-Software zu nutzen. Sollten diese auch auf Azure umsteigen wollen, kann die vorhandene Hardware virtuell für die Cloud optimiert werden. So können alle die für sie beste Lösung wählen. Damit sind auch bestehende Systeme kein Ausschlussgrund für die Verwendung der App.

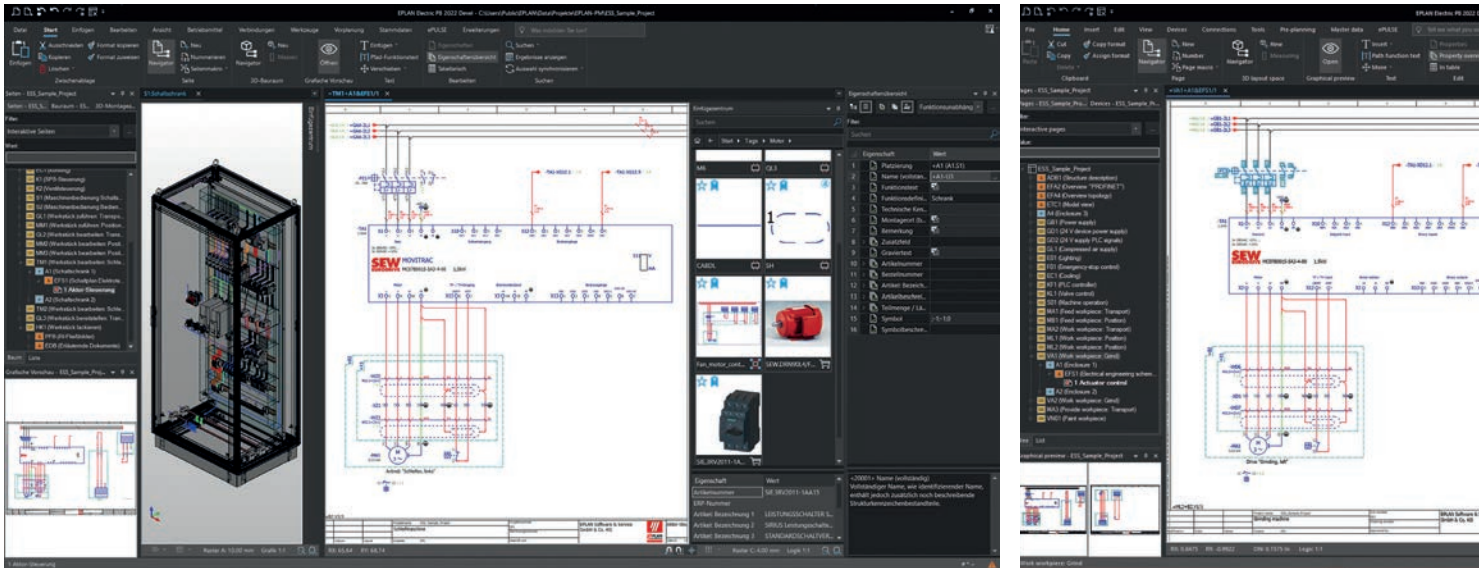
## LEUCHTTURMPROJEKT IN SACHEN NACHHALTIGKEIT

Auch der Nachhaltigkeitsaspekt trug maßgeblich zu der Entscheidung bei, in die Cloud umzusteigen. Bei der Effizienz des Stromverbrauchs – also wie viel der Energie tatsächlich für Computing-Vorgänge, nicht für andere wie beispielsweise Kühlanlagen verbraucht wird – schneidet die Cloud viel besser ab. Im Bereich Nachhaltigkeit liegt auch eines der Ziele für die Zukunft des Projekts, denn durch die Skalierung in Cloud-Rechenzentren liegen dort oft viele Server brach und werden nicht benutzt – sogenannte Spot-Maschinen. Darauf wollen VALOG und Zühlke Österreich ein besonderes Augenmerk legen, so Stefan Novoszel: „Wir wollen zukünftig die Option, auf Spot-Maschinen auszuweichen, definitiv noch mehr nutzen. Cloud-Zentren sind um so vieles effizienter als On-Premise-Anlagen, da sie die vorhandenen Ressourcen effizient, verteilt auf eine große Nutzerbasis, verwenden. On-premise laufen die Server immer, egal wie hoch die jeweilige Arbeitslast ist. Das ist wichtig zu betonen, da Cloud-Rechenzentren immer wieder für ihren Energieverbrauch kritisiert werden, ohne jedoch deren Effizienz in Relation zu setzen.“ Obwohl es sich bei der App selbst um ein Nischenprodukt für eine bestimmte Branche handelt, bieten die Software und die Infrastruktur dahinter großes Potenzial für andere Bereiche. Die enge Zusammenarbeit zwischen VALOG und Zühlke Österreich ist ein gutes Beispiel dafür, wie die Kombination von Kompetenzen und der Einsatz von neuen Technologien zu innovativen Lösungen führen kann.

RNF



EPLAN SOFTWARE & SERVICE GMBH



Die neue Eplan Plattform 2022 mit komplett neuer Bedienoberfläche: Die praktische Multifunktionsleiste mit moderner Ribbon-Technik passt sich der Anwendung flexibel an (Bild links). Durch Unterstützung von Dark und Light Mode ist das Ergebnis eine topmoderne Anwendung mit optimiertem Look & Feel (Bild rechts).

Die Hannover Messe Digital war der Startschuss. Dort präsentierte Lösungsanbieter Eplan einen ersten Einblick in seine kommende Version, die im Sommer gelauncht wird. Wer hier ein einfaches Update erwartete, wurde überrascht. Hinter der Eplan Plattform 2022 verbirgt sich eine vollkommen neue Version.

# Wenn Workflows Projekte beschleunigen

Optisch und funktional angelehnt an State-of-the-Art-Apps für mobile Endgeräte und international etablierte Desktop-Anwendungen fokussiert die Eplan Plattform 2022 Einfachheit und Übersichtlichkeit. Highlight ist eine komplett neue Bedienoberfläche, die eine intuitive, Workflow-basierte Arbeitsweise unterstützt. Wichtige und häufig genutzte Funktionen haben Nutzer künftig direkt im Blick. Sean Mulherrin ist überzeugt: „Nutzer

der neuen Eplan Plattform 2022 finden sich in der Software optimal zurecht.“ Der Produktmanager bei Eplan fährt fort: „Die Navigation im Projekt gestaltet sich extrem einfach, und das Nutzer-Interface mit Ribbon-Technologie und Dark-Mode-Ansicht bringt Anwendern ein ganz neues Nutzererlebnis. Und einfach mehr Spaß in der Projektierung.“

### Multifunktionsleiste mit Ribbon-Technik: Schneller Zugriff auf häufige Aufgaben

Die praktische Multifunktionsleiste mit aktueller Ribbon-Technik passt sich der Anwendung flexibel an – beispielsweise beim

Wechsel von 2D auf 3D. Zudem vereint sie verschiedene Menüs und Toolbars. „Nicht nur erfahrenen Nutzern erleichtert das neue Design die tägliche Arbeit. Auch Neueinsteiger können viel schneller die Software beherrschen, da einzelne Befehle jetzt viel schneller anzusteuern sind. Anwender haben ihre gewünschten Funktionen sofort im Blick, das beschleunigt die Projektierung“, beschreibt Mulherrin. Zudem hat Eplan die Oberfläche sowohl für die 2D- als auch die 3D-Planung von Grund auf erneuert. Nicht zuletzt durch Unterstützung von Dark und Light Mode ist das Ergebnis eine moderne Anwendung mit optimiertem Look & Feel.

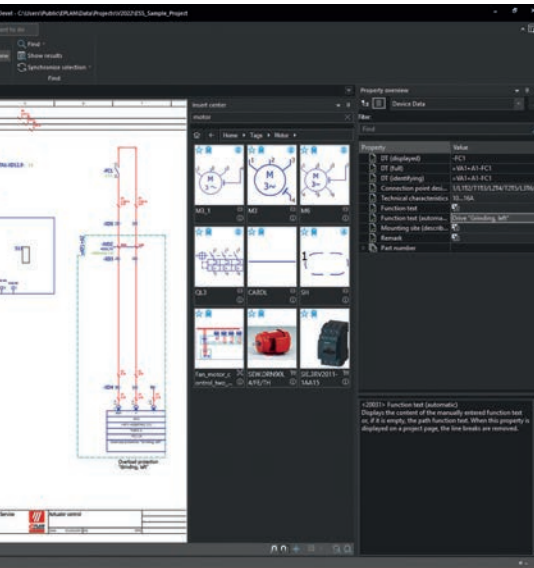
### Neuer 2D-Grafikkern: Starke Performance auch bei großen Projekten

Bei der Erstellung von Schaltplänen, in der Vorplanung und im Kontext der Gebäudetechnik steigen die Anforderungen an leistungsfähige 2D-Grafiken. Zugleich wachsen die Datenmengen in erheblichem Umfang.



„Die Navigation im Projekt gestaltet sich extrem einfach, und das Nutzer-Interface mit Ribbon-Technologie und Dark-Mode-Ansicht bringt Anwendern ein ganz neues Nutzererlebnis. Und einfach mehr Spaß bei der Projektierung.“

Sean Mulherrin, Produktmanager bei Eplan



Der Produktmanager freut sich: „Mit dem neuen 2D-Grafik-Modul bietet die Eplan Plattform 2022 in Sachen Performance schlagkräftige Argumente.“ Beispielsweise der Import von DXF- oder DWG-Dateien wird in seiner Bearbeitung damit deutlich beschleunigt. Das steigert die Leistung bei der Visualisierung und Verarbeitung großer Projekte. Zugleich wird der Detaillierungsgrad überschaubarer – das erhöht die Qualität der grafischen Darstellung. Gerade in größeren Projekten, die häufig mehrere Hundert oder Tausend Schaltpläneseiten beinhalten, zahlt sich dieser Fortschritt mit signifikanter Zeitersparnis aus.

#### **Die neue zentrale Artikelverwaltung: Variantenmanagement inklusive**

Artikeldaten gehören zu den wichtigsten Daten im Engineering. Gut definiert, bringen sie wichtige Informationen für Vorplanung, Engineering und spätere Fertigungsphasen von Steuerungssystemen mit. Auch hier gilt: Die Vielfalt der Informationen (Bilder, 3D-Modelle, Bohr- und Anschlussdaten wie auch kaufmännische Informationen) steigt kontinuierlich. Daher kommt der Verwaltung und Nutzung von Artikeln im Engineering eine besondere Bedeutung zu. Die neue zentrale Artikelverwaltung bietet durch ihre Objektorientierung Flexibilität bei der Anpassung von Artikeldaten. Durch das integrierte Variantenmanagement können Anwender alle Artikeligenschaften mit der individuellen

Variante abspeichern. Daraus lassen sich im Handumdrehen Artikel mit unterschiedlichen Makros versehen. Mulherrin ist überzeugt: „Mit der neuen zentralen Artikelverwaltung treffen wir bei unseren Anwendern ins Schwarze. Die Möglichkeiten zur Automatisierung steigen durch die Nutzung von Makros im Projekt. Und die hohe Flexibilität der neuen Artikelverwaltung kommt so auch den künftigen Anforderungen von Usern im Zuge einer immer stärkeren Digitalisierung zugute.“ Zusätzliches Praxis-Plus: die Kombination mit Excel zur einfachen Bearbeitung externer Gerätedaten. Individuelle Artikeligenschaften lassen sich in Eplan frei konfigurieren – dieses Plus an Ergonomie, verbunden mit einem zeitgemäßen Design, erleichtert zusätzlich den Einstieg in die Software.

#### **Backstage-Ansicht: Guter Überblick auf Projektebene**

Die neue Backstage-Ansicht dient zur Verwaltung von ganzen Projekten und Projektdaten. Hier können Anwender Projekte erstellen und drucken sowie Optionen einstellen. User können damit alle Aspekte eines Eplan-Projektes an einem zentralen Ort bearbeiten – beispielsweise auch DWG-Daten importieren oder SPS- bzw. Fertigungsdaten exportieren. Eine Liste der zuletzt verwendeten Projekte sorgt für guten Überblick, ebenso wie die logische Organisation aller projektbezogenen Befehle. Auch das Importieren, Exportieren oder Integrieren von API-Funktionen in die systemeigene Infrastruktur wird hier übersichtlich organisiert. Und die Projekteigenschaften haben Anwender damit ebenfalls im Blick.

#### **Einfüegezentrum: Schneller Zugriff auf Symbole, Makros und Geräte**

Das neu integrierte Einfüegezentrum vereint alle Funktionen zum Einfügen von Symbolen, Makros und Geräten inklusive grafischer Vorschau, die für die effiziente Erstellung von Schaltplänen benötigt werden. Dabei lassen sich häufig verwendete Komponenten als Favoriten markieren und für individuelle Arbeitsabläufe „taggen“. Alle Funktionen zum Einfügen von Symbolen, Makros und Geräten können so gebündelt und Workflow-spezifisch genutzt werden. Nutzer erhalten damit einen schnellen Zugriff auf Kompo-

ponenten, die sie in der Schaltplanerstellung regelmäßig verwenden. Standardaufgaben werden damit noch fixer erledigt.

#### **Engineering konsequent weitergedacht**

Die neue Eplan Plattform 2022, die unter dem Motto „It’s in your hands“ im Sommer gelauncht wird, weist weit mehr Neuerungen auf. Eine davon: die direkte Verbindung von On-Premise und Cloud. Mit Eplan eManage lassen sich Projekte der Eplan Plattform in die Cloud-Umgebung hochladen und dort teilen und verwalten. Die Free-Version ist bereits seit Mitte März verfügbar.

Aus Sicht des Produktmanagers besticht die neue Eplan Plattform 2022 mit inneren wie äußeren Werten. „Das Innere – sozusagen das Herzstück der Plattform – ist die neue Artikelverwaltung. Im Äußeren erwartet unsere User eine trendige neue Bedienoberfläche für intuitives Arbeiten, das einfacher ist als je zuvor“, sagt Mulherrin. Das CAE-System macht somit umfassende Experten-Funktionalität besser zugänglich und leichter überschaubar. Fazit: Das Engineering der Zukunft wird im Sinne der Kundenanforderungen konsequent „weitergedacht“.

#### **INFO-BOX**

##### **Über die Eplan Plattform**

Die Eplan Plattform verbindet unterschiedliche Softwarelösungen für Vorplanung, Elektro- und Fluidtechnik, Schaltschrankaufbau und Kabelbaum-Engineering. Auf einheitlicher Datenbasis können User ihre Engineering-Projekte disziplinübergreifend bearbeiten und haben für jeden Anwendungsfall die optimale Lösung. Auch methodisch bietet die Eplan Plattform umfassende Unterstützung bis hin zur automatischen Schaltplanerstellung. Dabei profitieren Anwender von voller Kompatibilität: Daten können nahtlos von Vorplanung über Engineering bis Fertigung genutzt und kontinuierlich angereichert werden. [www.eplan.at/inyourhands](http://www.eplan.at/inyourhands)





## CONTROLLING EXCELLENCE

Mit der CP Corporate Planning AG holt sich proALPHA einen führenden Softwareanbieter für die Unternehmenssteuerung im Mittelstand an Bord und ergänzt sein Angebot um Lösungen für das Financial Performance Management.

**D**ie CP Corporate Planning AG mit Hauptsitz in Hamburg bietet seit mehr als 30 Jahren anwenderfreundliche und flexible Software für operatives Controlling, integrierte Finanz- und Erfolgsplanung sowie Konsolidierung. Mehr als 1.600 aktive Kunden verschiedenster Größen und Branchen vertrauen auf den innovativen Ansatz für flexible Planung, moderne Analysen und individuelles Reporting, darunter namhafte Unternehmen wie Hellmann Worldwide Logistics, die Privatmolkerei Bauer, Julius Meinl, die Deutsche Flugsicherung und MLP.

„Wir freuen uns, mit Corporate Planning ein Unternehmen für unser Portfolio zu gewinnen, das unseren Weg zur Innovati-

onsplattform klar unterstreicht“, kommentiert Eric Verniaut, CEO der proALPHA Unternehmensgruppe, die Akquisition. „Damit zahlt die Übernahme direkt auf unsere Unternehmensstrategie ein, die ‚Best of Breed‘ mit ‚Best of Suite‘ gewinnbringend verbindet und Kunden den notwendigen Wettbewerbsvorsprung im fortwährenden Transformationsprozess verschafft.“

### EINE VERBINDUNG MIT WACHSTUMSPOTENZIAL

Die Effizienz der Planungsprozesse durch schnelles Forecasting sowie Szenarioberechnungen und eine integrierte, belastbare Berichterstattung stellt in der heutigen Zeit ein wichtiges Rückgrat für mittelständische Unternehmen dar, die sich robust und dynamisch aufstellen müssen. Die Integration der Produkte von Corporate Planning stellt proALPHA-Kunden künftig eine hochprofessionelle Lösung für die Unternehmensplanung mit vielfältigen Funktionalitäten für multidimensionale Analysen und individuelles Enterprise Reporting inklusive der International Business Communication Standards (IBCS®) zur Verfügung. In Verbindung mit der fortgeschrittenen Cloud-

Die Integration der Produkte von Corporate Planning stellt proALPHA-Kunden künftig eine hochprofessionelle Lösung für die Unternehmensplanung mit vielfältigen Funktionalitäten für multidimensionale Analysen und individuelles Enterprise Reporting inklusive der International Business Communication Standards (IBCS®) zur Verfügung. In Verbindung mit der fortgeschrittenen Cloud-



### EIN GROSSER GEWINN

»Wir freuen uns, mit Corporate Planning ein Unternehmen für unser Portfolio zu gewinnen, das unseren Weg zur Innovationsplattform klar unterstreicht.«

Eric Verniaut, CEO proALPHA-Unternehmensgruppe



Fotos: pressfoto/Free픽 (1), yanalya/Free픽 (2), rawpixel.com/Free픽 (3), proALPHA (4), CP Corporate Planning AG (5)

Transformation wird proALPHA-ERP-Software damit zur integrierten All-in-one-Plattform für alle Prozesse und Tätigkeiten rund um die gesamte Wertschöpfungskette.

„Ich sehe für Corporate Planning in Verbindung mit proALPHA starke Wachstumspotenziale. Die Synergien reichen von der nahtlosen Integration der Softwareprodukte über gezielte Innovationspartnerschaften bis hin zu Chancen bei der Internationalisierung“, betont Matthias Kläsener, CEO der CP Corporate Planning AG, und freut sich mit dem bestehenden Managementteam auf die künftige Zusammenarbeit. Kläsener ist für proALPHA kein Unbekannter. Er leitete dort von 2011–2017 als COO unter anderem die Consulting Unit und das Bestandskundengeschäft und ist mit proALPHA und dem Marktumfeld daher bestens vertraut.

Corporate Planning bleibt als Unternehmen und Marke erhalten und als proALPHA-Gruppenunternehmen in seinen Zielmärkten eigenständig aktiv. Das Unternehmen wird weiterhin

die Funktionalitäten verschiedener ERP-Systeme ergänzen und sich auf die Nutzung mit unterschiedlichen Systemen ausrichten. Auch im Management der CP Corporate Planning AG ändert sich durch die Transaktion nichts: „Wir freuen uns, dass die erfahrene und erfolgreiche Geschäftsführung die weitere Entwicklung begleiten und unterstützen wird“, so Verniaut. „Damit trägt sie zur weiteren Stärkung des Managements der gesamten proALPHA-Gruppe bei.“

BO

#### STARKE WACHSTUMSPOTENZIALE

»Die Synergien reichen von der nahtlosen Integration der Softwareprodukte über gezielte Innovationspartnerschaften bis hin zu Chancen bei der Internationalisierung.«

Matthias Kläsener, CEO CP Corporate Planning AG



#### INFO-BOX

##### Über die proALPHA-Gruppe

Seit rund drei Jahrzehnten ist proALPHA an 41 Standorten weltweit der digitale Sparringspartner der mittelständischen Wirtschaft. Die leistungsstarken ERP-Kern- und -Zusatzlösungen von proALPHA und seinen Partnern bilden das digitale Rückgrat der gesamten Wertschöpfungskette von mehr als 6.000 Kunden – Unternehmen aus der industriellen Fertigung, dem Großhandel und weiteren Branchen. Dabei sorgt proALPHA für die intelligente Vernetzung und effiziente Steuerung aller geschäftskritischen Systeme und Kernprozesse. In zunehmend härter umkämpften Märkten ist es darüber hinaus entscheidend, auch vor- und nachgelagerte Prozesse optimal zu integrieren. Deshalb unterstützen die verschiedenen Softwarelösungen der proALPHA-Gruppe mit ihren 127 Partnern jeden Kunden in exakt den Bereichen, die für sein Business von zentraler Relevanz sind. Ob Datenanalyse und künstliche Intelligenz, Beschaffung, Security, Qualitäts-, Produktions- oder Zeitmanagement – die Motivation der mehr als 1.400 Menschen bei proALPHA ist so einfach wie fokussiert: tagtäglich an einer digitalen Lösungsplattform zu arbeiten, die dem Mittelstand den notwendigen Wettbewerbsvorsprung im fortwährenden Transformationsprozess verschafft.

[www.proALPHA.com](http://www.proALPHA.com)





## MITTENDRIN STATT NUR DABEI

Wegen der anhaltenden Reisebeschränkungen und Corona-Maßnahmen bieten IT-Dienstleister NTT und die A.S.O. den Fans auf der ganzen Welt eine Vielzahl von digitalen Erfahrungen rund um die Tour de France.

**D**as IT-Dienstleistungsunternehmen NTT Ltd. ist langjähriger Technologiepartner von A.S.O., dem Veranstalter der Tour de France. Für die diesjährige Ausgabe, die schon zur Auftakt-Etappe von gleich zwei Massenstürzen überschattet wurde, haben sie sich etwas ganz Besonderes ausgedacht: das weltgrößte vernetzte digitale Stadion. Die Basis dieses Konzepts ist ein digitaler Zwilling der Veranstaltung. NTT sammelt dafür Millionen von

Datenpunkten und visualisiert diese für die Fans. Neben den neuen digitalen Erlebnissen für die Zuschauer und Zuschauerinnen unterstützen gleichzeitig neue Services von NTT die Durchführung des Radrennens, das in diesem Jahr vom 26. Juni bis 18. Juli stattfindet. Dazu zählen unter anderem Live-Updates vom Renngeschehen sowie Telemetriedaten von Fahrern, datengetriebene Einblicke und KI-Vorhersagen, eine Augmented-Reality-App und ein Fantasy-Sportspiel, das viele Daten und Machine Learning nutzt, um Fans beim Management ihrer virtuellen Mannschaft zu unterstützen.



### TECHNOLOGIE AUF NEUEM LEVEL

»Jedes Jahr waren wir in der Lage, die Technologie auf ein neues Level zu heben, und in diesem Jahr erschaffen wir tatsächlich einen digitalen Zwilling der Veranstaltung.«

Roman Oberauer,  
VP Go to Market & Innovation, NTT Ltd. in Österreich

### DIGITALER TOUR-ZWILLING

Ein digitaler Zwilling des kompletten Events erleichtert es dem Veranstaltungspersonal, sich in Echtzeit zu informieren und Abläufe zu verschlanken und damit letztlich selbst unter schwierigen Bedin-





Die Fahrer werden getrackt, eine AR-App liefert 3D-Ansichten der Etappen, Einblicke und KI-Vorhersagen werden auf Twitter, Instagram und während der Übertragungen veröffentlicht.

gungen den Fortgang des Rennens sicherzustellen. Dafür setzt NTT eine große Bandbreite an IoT-Sensoren, Edge Computing und Netzwerken ein, die sich in die smarten NTT-Plattformen einfügen und mit geografisch genauen Modellen jeder Tour-etappe verknüpft werden. So kann der Veranstalter wichtige Standorte und Anlagen in Echtzeit überwachen, die Besucherdichte im Zuschauerbereich kontrollieren, Staus bei der Besucherführung vermeiden, eine Corona-Kontaktverfolgung umsetzen sowie genaue Ankunftszeiten für die Werbekarawane und Fahrer nennen.

Eine weitere Premiere sind die NTT-Echtzeitanalysen: Damit werden die Organisationsfahrzeuge mit wichtigen Renndaten versorgt. Selbst in abgelegenen Gebieten oder im Hochgebirge, wo es keine Mobilfunkverbindungen gibt, erhalten sie einen Live-Überblick über die aktuelle Rennsituation.

NTT stellt eine echte hybride Umgebung mit physischen und virtuellen Servern, Containern und Serverless-Funktionen für verschiedene Workloads bereit, die hoch automatisiert verwaltet wird. Überwacht werden Infrastruktur und Services über das Services-Portal von NTT und durch ein globales Expertenteam, das über den Managed Collaboration Service von NTT angebunden ist. Dies geschieht ganz unabhängig davon, wo die Tour gerade Station macht und wo sich Infrastruktur, Anwendungen und Benutzer befinden.

Durch den digitalen Zwilling steigt die Vernetzung zwischen Geräten und Fahrzeugen ebenso wie die Anzahl der Anwendungen und Plattformen, die auf Services in der Cloud zugreifen. Die NTT Managed Network Services bieten daher ein softwaredefiniertes Netzwerk, das sicherstellt, dass alles miteinander verbunden bleibt, während die NTT Managed Security

Services alle Plattformen der Tour de France schützen. Zu den Managed Security Services zählen Threat Detection und Threat Management in Echtzeit sowie Security Audits und Penetrationstests für alle Anwendungen.

„Die Digitalisierung der Tour de France begann 2015 mit der Erfassung von Daten der Fahrer für Echtzeit-Updates vom Rennen“, erklärt Roman Oberauer, Vice President Go to Market & Innovation bei NTT Ltd. in Österreich. „Jedes Jahr waren wir in der Lage, die Technologie auf ein neues Level zu heben, und in diesem Jahr erschaffen wir tatsächlich einen digitalen Zwilling der Veranstaltung. Die Tour ist ein hochdynamisches und sich stetig veränderndes Event, das schnellen Zugriff auf Informationen erfordert, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten und die Fans zu begeistern.“

RNF

## INFO-BOX

### Über NTT in Österreich

NTT in Österreich ist Teil der NTT-Ltd.-Gruppe. NTT Ltd. ist ein weltweit tätiges IT-Dienstleistungsunternehmen, das mehr als 40.000 Mitarbeiter in 57 Ländern beschäftigt und Dienstleistungen in mehr als 200 Ländern erbringt. NTT in Österreich kombiniert lokale Präsenz mit globalen Fähigkeiten und unterstützt Kunden mit Managed Services entlang der gesamten Wertschöpfungskette – als Experte für Intelligent Workplace mit Cloud-basierten Lösungen sowie Infrastructure- und Security-Services.

[www.hello.global.ntt](http://www.hello.global.ntt)





## PARADIGMENWECHSEL IN DER IT

Eine globale Studie von Citrix zeigt, dass IT-Organisationen auf intelligente Zero-Trust-Modelle umsteigen, um moderne Arbeitsmodelle zu ermöglichen. Das Unternehmen Synopsys gibt Einblick in den Wandel in seiner IT-Security.

**D**ie Implementierung von Sicherheitsmaßnahmen war früher einfach: Einen Bereich aufbauen und die Ressourcen im Inneren schützen. Da Apps jedoch zunehmend in die Cloud verlagert werden und man von überall arbeiten kann, sind die Dinge etwas komplizierter geworden. Die traditionelle Burg-und-Graben-

Architektur bietet nicht mehr genug Sicherheit für Unternehmen. Laut einer Pulse-Befragung im Auftrag von Citrix haben das IT-Organisationen auf der ganzen Welt bereits verstanden und wechseln von veralteten Sicherheitsmodellen auf moderne Alternativen, die sich an den Bedürfnissen moderner Arbeitsmodelle orientieren und auf die Zukunft des Arbeitens



### BEDÜRFNISSE IM WANDEL

»Was wir brauchen, ist ein intelligenter, auf den Menschen fokussierter Ansatz, der Sicherheit für alle Tools, Apps, Inhalte und Geräte von Unternehmen garantiert, aber es auch Mitarbeitern ermöglicht, nach ihrem persönlichen Stil zu arbeiten.«

Fermin Serna, Chief Information Security Officer Citrix

ausgerichtet sind. „In einer Welt, in der auf Ressourcen überall, jederzeit und von jedem Gerät aus zugegriffen werden kann, reichen traditionelle Sicherheitsmodelle, die sich auf das Abschotten von Systemen konzentrieren, nicht mehr aus“, so Fermin Serna, Chief Information Security Officer bei Citrix. „Was wir brauchen, ist ein intelligenter, auf den Menschen fokussierter Ansatz, der Sicherheit für alle Tools, Apps, Inhalte und Geräte von Unternehmen garantiert, aber es auch Mitarbeitern ermöglicht, nach ihrem persönlichen Stil zu arbeiten.“

### EIN MODERNER ANSATZ

Das bestätigt auch die aktuelle Umfrage unter IT-Entscheidern in Nordamerika, Europa, dem Nahen Osten, Afrika und der Region Asien-Pazifik. Von den Befragten gaben

- 64 Prozent an, dass sie einen Wechsel weg von ihrer derzeitigen VPN-Strategie anstreben.
- 71 Prozent an, dass sie ein Zero-Trust-Modell auf Cloud-Basis als Ersatz erwägen.

Auch die Erfahrung, die Mitarbeiter am Arbeitsplatz machen,

die so genannte Employee Experience, spielt eine große Rolle bei diesen Entscheidungen. 97 Prozent der Befragten gaben an, dass die Employee Experience einen wichtigen Einfluss auf ihre künftige Strategie hat, und 75 Prozent der Befragten gaben an, dass sie die User Experience durch Design und Umsetzung verbessern wollen. „Die Employee Experience ist entscheidend für Innovation und Wachstum eines Unternehmens,

deshalb müssen Sicherheitslösungen aktiv dazu beitragen sie zu verbessern“, sagt Serna. „Wie die Umfrage zeigt, erkennen Unternehmen das und entwickeln ihre Sicherheitsmaßnahmen entsprechend weiter, um den Zugriff zu Anwendungen und Informationen kontextbezogen und transparent zu ermöglichen und Mitarbeiter zu fördern, anstatt sie zu frustrieren.“

### PRIVATE GERÄTE BRAUCHEN ANDERE ZUGÄNGE

Dieser Wandel zeigt sich zum Beispiel beim Unternehmen Synopsys: „Wir bewegen uns jenseits traditioneller VPN-Lösungen und bieten unseren Mitarbeitern und Partnern jetzt einen vertrauenswürdigen und sicheren Zugang zu ihrer Infrastruktur über vom Unternehmen verwaltete oder beruflich eingesetzte private Geräte“, so Sriram Sitaraman, Chief Information Officer bei Synopsys. Dafür nutzt das Unternehmen Lösungen von Citrix. Citrix bietet ein breite Reihe an leistungsfähigen Lösungen für sicheren Zugriff an, die einen vollständigen, aus der Cloud bereitgestellten Sicherheits-Stack





mit identitätsbasiertem Zero Trust Network Access (ZTNA) kombinieren. So werden Mitarbeiter geschützt, ohne dass sie Mehraufwand haben. Der komplette Secure Access Services Edge (SASE) Stack von Citrix umfasst folgende Dienste:

- Citrix Secure Internet Access – Ein umfassender, globaler Sicherheitsdienst, der die Sicherheitsanforderungen moderner Unternehmen erfüllt. Dazu gehören Secure Web Gateway, Firewall der nächsten Generation, Cloud Access Security Broker (CASB), DLP, Sandboxing und KI-gesteuerte Angriffserkennung.
- Citrix Secure Workspace Access – Eine VPN-freie Lösung, die Zero-Trust-Zugriff auf Unternehmens-, Web- und SaaS-Anwendungen bietet, auf die von verwalteten und beruflich genutzten privaten Geräten (BYOD) zugegriffen wird.

Citrix Secure Workspace Access wird als Teil von Citrix Workspace bereitgestellt und bietet Unternehmen folgende Lösungen:

- Verbesserung von Sicherheit und Produktivität durch identitätsbasierten Zero-Trust-Zugriff auf alle Cloud- und internetbasierten Anwendungen und virtuellen Desktops,
- Nutzung von maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz, um in Echtzeit Einblicke in das Benutzerverhalten zu erhalten und eine Automatisierung des Prozesses zur Vermeidung von Cybersecurity-Verletzungen,
- Identifizierung von spezifischen Sicherheitsvorfällen, atypischen Aktivitäten und Richtlinienverstößen mithilfe integrierter Forensik und detaillierter Suche im gesamten Datenverkehr und Benutzerverhalten,



- Schutz vor allen Bedrohungen, überall und mit mehr als 100 globalen Points-of-Presence, die von über zehn Threat Intelligence Engines unterstützt werden,
- Eine vollständige Abdeckung aller gängigen Cloud- und SaaS-Konfigurationen, -Geräte und -Betriebssysteme, so dass keine Lücke in der Zugriffssicherheitsabdeckung entsteht,
- Verwaltung über eine einzelne zentrale Oberfläche.

„Durch die Vereinheitlichung des Zugriffs auf alle unsere Unternehmensanwendungen hat Citrix nicht nur dazu beigetragen, die Sicherheitslage rund um unsere Apps zu verbessern, sondern auch die allgemeine Erfahrung unserer Mitarbeiter“, fügt Sitaraman hinzu. VM

#### INFO-BOX

##### Über die Studie

Pulse befragte 2020 im Auftrag von Citrix im Zeitraum vom 24. September bis 15. Oktober 100 IT-Entscheider global.

[www.citrix.de](http://www.citrix.de)



Jobs PLUS Ausbildung – im Rahmen der Implacmentstiftung Wiener Fachkräfteinitiative (IMP FKI)

# Modern Cloud Administrator\*in Software Testing & Release Management

Zertifikatsprogramme

Oktober 2021 – Oktober 2022

**Setzen Sie mit der Weiterbildung Ihrer neuen Mitarbeiter\*innen  
auf hochwertiges IT-Personal für die Zukunft Ihres Unternehmens!**

- Duale Weiterbildung: einjähriges, modulares Zertifikatsprogramm mit akademischer Grundausbildung und praxisorientierter Industriespezialisierung
- Die Teilnehmer\*innen erhalten während der gesamten Ausbildung die Bezüge vom AMS Wien.

- › Zertifikat der FH Campus Wien | Campus Wien Academy
- › Industrie-Zertifikate der Partner\*innen von ETC – Enterprise Training Center



[www.campusacademy.at](http://www.campusacademy.at)

Jetzt informieren  
[www.etc.at](http://www.etc.at)







## VON CHANCEN & MÖGLICHKEITEN

NetApp und ACP verbindet eine jahrzehntelange Partnerschaft im Dienste ihrer Kunden. Christian Köhler von NetApp und Edwin Klinghuber von ACP im Interview über neue Chancen durch die und das Verständnis von der Cloud.

**I**m Jahr 2015 wurde bei NetApp, damals noch ein ganz „klassischer“ Hersteller von Storage-Systemen aus Stahlblech und Elektronik, eine mutige Entscheidung getroffen: CEO George Kurian, der auch heute noch am Ruder steht, zeichnete das Bild einer „Data Fabric“. Das Ziel war es, den Kunden die Wahlfreiheit zu geben, wohin sie ihre Daten verschieben – ins eigene Rechenzentrum, zu einem der großen Cloud-Anbieter, auch Hyperscaler genannt, oder zu einem lokalen Anbieter. Dabei lief das Geschäft mit den „Storage-Boxen“ gut, die Notwendigkeit für so einen tiefgreifenden Strategiewechsel war nicht für jedermann ersichtlich. Doch Kurian und sein Team haben die Zeichen der Zeit richtig gedeutet. Bis heute unterliegt jede Entwicklung und jede Akquise des Unternehmens dem 2015 vorgezeichneten Weg. Das hat sich ausgezahlt, denn das Thema Datenmanagement steht immer höher im Kurs und hat durch die Pandemie noch einen ordentlichen Zahn zugelegt. Die Basis ist immer NetApps eigenes Betriebssystem ONTAP, das auf jedweder Serverplattform

genauso läuft wie in der Wolke und so diese Wahlfreiheit erst ermöglicht.

Schon immer ein anderer, wesentlicher Teil von NetApps Strategie waren seine Partner – wie in Österreich zum Beispiel ACP. Beide Unternehmen verbindet eine jahrzehntelange Zusammenarbeit auf Augenhöhe. So wie auch NetApp hat der erfolgreiche IT-Service-Provider eine Transformation eingeleitet und sich vom „Box Mover“, der Hard- und Software verkauft, zum ganzheitlichen Berater und Unterstützer seiner Kunden entwickelt, der vom frühesten Anfang eines Projekts bis zu seinem Ende – und darüber hinaus – an seiner Seite steht, von der Anschaffung über die Implementierung bis hin zum laufenden Betrieb.

NEW BUSINESS hat mit Edwin Klinghuber, Managing Director von ACP IT Solutions, und Christian Köhler, NetApp Manager Channel Sales & Cloud Channel Lead Austria, ein Gespräch über ihre Partnerschaft, Cloud-Mythen und das Thema Datenmanagement geführt.

### Herr Klinglhuber, Herr Köhler, was ist das Besondere an der Zusammenarbeit von ACP und NetApp?

**KLINGLHUBER:** Es war schon immer ein Begegnen auf Augenhöhe und damit auch eine Fokussierung auf sinnvolle Lösungen – immer mit dem Blick in Richtung des Kunden. Wir haben unsere stabile, langfristige Partnerschaft als Basis und haben gemeinsam unser Portfolio weiterentwickelt. Was uns auszeichnet, sind das breitere Verständnis und der breitere Zugang zu den Kunden. Das Thema Cloud gibt es schon lange, aber Kunden haben oft noch immer keine klare Vorstellung, wie sie das am besten angehen. Deswegen muss man früher ansetzen und strategisch mit dem Kunden überlegen. Wir übernehmen die Rolle des Cloud Journey Managers, der mit dem Kunden vorab bespricht, wo er mit seinem Business hin will und wie seine Digitalisierungsstrategie aussieht. Erst daraus abgeleitet landet man bei einer Cloud-Strategie und deren Umsetzung.

**KÖHLER:** Wir sind nicht Generalisten mit 37 verschiedenen Portfolioelementen, sondern Spezialisten für Datenmanagementkomponenten. Deswegen hat sich bei NetApp eine Grund-DNA entwickelt, das Partnering. Gerade bei der ACP sehen wir den Weg hin zu Hybrid-Multicloud-Beratung hinsichtlich Workload-Integration. Ich bin tief beeindruckt, wie sich die ACP neu positioniert. Die Kunden haben derzeit nicht die Thematik Storage, das ist ein „alter Hut“. Sie fragen sich, wie sie ihre Workloads schnell, effizient und sicher bewegen können, damit ihre Mitarbeiter Zugriff darauf erhalten. Daten haben einen neuen Wert. ACP und NetApp arbeiten dafür zielführend partnerschaftlich zusammen.

**KLINGLHUBER:** Das Thema Datenmanagement ist heute viel wichtiger denn je. Die Data Fabric Story von NetApp ist ein wichtiger Baustein in der Gesamtstrategie, die wir umsetzen möchten, und ein wichtiger Teil der Reise, die wir mit unseren Kunden antreten wollen.

### Wie steht es in Österreich um das Cloud-Verständnis?

**KLINGLHUBER:** Es gibt noch viele weiße Flecken mit einem verhaltenen Zugang zum Thema Cloud, wie zum Beispiel im öffentlichen Bereich. Technisch ist heute schon viel mehr möglich als emotional und in der Vorstellungskraft. Der Unterschied ist, dass früher oft die Technik das limitierende Element war. Das ist heute sehr oft nicht mehr so. Da hinkt eher die Kultur der Technik hinterher.

**KÖHLER:** Jeder nimmt das Wort Cloud in den Mund, weil es hip ist. Aber wenn man nachfragt, steckt da nichts dahinter. Deswegen brauchen wir Partner, die das verstehen und adressieren. Wir haben viele Kundenprojekte plötzlich mit ganz anderen Argumentationen gewonnen. Es ging nicht mehr um Höheneinheiten, Throughput, IOPS oder andere technische Daten, sondern um den Business Value. Wir haben angefangen,

stark in Richtung Workloads und des Bedarfs der Kunden zu argumentieren. Was sind seine Szenarien und wie will er damit umgehen? Die Kunden haben viel zu managen, die Komplexität wird durch die Cloud nicht weniger.

**KLINGLHUBER:** Es geht eigentlich um das Freisetzen der Potenziale, die ich mit einer Cloud-Strategie habe. Große Unternehmen haben immer viele Möglichkeiten. Aber gerade kleine und Mittelstandsunternehmen können, wenn sie Cloud intelligent einsetzen, bei Themen wie Voice Recognition oder Face Recognition Services mitpartizipieren. Das hätten sich Mittelständler früher nicht leisten können – und das ist in Österreich nun einmal die Mehrheit der Unternehmen. Wenn sie vollen Zugang dazu haben, gibt ihnen das einen Wettbewerbsvorteil. Spannend sind auch die Gespräche über Datenmanagement,

### GEMEINSAM ANPACKEN

»Gemeinsam mit der ACP packen wir es an. Wir sind aufgestellt, wir können es. Gehen wir es an!«

Christian Köhler, Manager Channel Sales & Cloud Channel Lead Austria NetApp



2

die man mit den Kunden führt. Wenn sie ihr Datenmanagement im Griff haben, können sie den Inhalt dieser Daten auch verwerten. Da kommen wir als ACP mit unserem Competence Center cubido in Leonding ins Spiel und setzen dort mit unseren Data Scientists an. Wir schauen uns die Datenmodelle an und helfen dem Kunden, damit Business Value zu generieren. Für mich ist es das Wichtigste, herauszuarbeiten, dass es keine technische Fragestellung ist, sondern eine kulturelle. Entledigen wir uns aller unserer gedanklichen Schranken und denken wir quer und neu! Das ist für mich essenziell, wenn man über Cloud spricht.

**Das, was NetApp und ACP gemeinsam anbieten, klingt nach dem heiligen Gral der Cloud: die Möglichkeit, Workloads und Daten jederzeit von einer Wolke zur anderen zu schieben und bei Bedarf auch wieder zurück „nach Hause“ zu holen. Ganz simpel gefragt: Was leistet ONTAP?**

**KÖHLER:** ONTAP ist – übersetzt auf die Automobilindustrie



– wie ein Auto, das man als Diesel kauft, dann auf Benzin umstellt, später auf Elektro oder gleich Wasserstoff. Wir bieten dem Kunden im Betriebssystem alle Möglichkeiten, egal wann zu wechseln. Wir haben unser Betriebssystem neu designt, um Kunden die Möglichkeit zu geben, ihre Daten wahlfrei dorthin zu bewegen, wohin sie wollen.

**KLINGLHUBER:** Es braucht diese Freedom of Choice. Die Realität ist hybrid, denn der Kunde hat meistens auch alte Systeme im Einsatz. Andere Services kann er nur aus der Cloud beziehen. Es braucht diese Flexibilität, in der Technik, in der Gestaltung der Verträge, beim Bezug der Services, unter Beibehaltung von Stabilität und Kontrolle. Alles andere wird sich zukünftig nicht durchsetzen, davon bin ich überzeugt.

**In Österreich mit einem NetApp-Marktanteil von 30 Prozent ist das eine „gmahde Wiesn“, wie man sagt. Knapp ein Drittel der Unternehmen könnte also, so sie es nicht ohnehin schon tun, ganz einfach ihre gewohnte Umgebung in die Cloud mitnehmen?**

**KÖHLER:** Jeder Kunde, der NetApp mit ONTAP in irgendeiner Art und Weise im Einsatz hat, hat automatisch seine Cloud

Ability im Haus. Alles ist schon fertig, er kann sofort loslegen. Was wir gerade gemeinsam mit ACP forcieren, das ist das Thema CVO, also Cloud Volumes ONTAP. Wir beraten Kunden, die NetApp und unsere Features schon kennen und nutzen, und zeigen ihnen auf, dass sie das Gleiche auch in der Cloud nutzen können. Das ist ein absoluter Business Value und das hat uns sehr geholfen, uns im Markt so stark zu behaupten.

**Herr Klinghuber, wie läuft so ein Kundenprojekt für gewöhnlich ab?**

**KLINGLHUBER:** Unsere Herangehensweise ist die, nach der Unternehmensstrategie und, daraus abgeleitet, nach der IT- und Cloud-Strategie des Kunden zu fragen. Da setzen wir mit unserer Beratungsdienstleistung und entsprechenden Consultants an, um den Kunden dort abzuholen, wo er steht. Bei uns heißt diese Rolle Cloud Journey Manager, der Möglichkeiten beleuchtet und auch im Vorfeld die rechtliche Komponente abklärt, etwa welche Daten wo liegen dürfen und wie sie klassifiziert sind. Es ist sehr viel Basisarbeit zu tun, bevor man die nächsten Schritte gehen kann. Wenn der Kunde weiß, was er möchte, kommt unser Solution Architect ins Spiel. Wir designen mit dem Kunden die technische Lösung und sehen uns gemeinsam den Betrieb der Lösung an.

Die Lösung herzustellen ist das eine, das andere ist, das in einen Lifecycle zu überführen und sich auch rechtzeitig damit zu beschäftigen, wie die Deprovisionierung des Services aussieht, wenn die Daten dann in der Cloud liegen. Wie sieht es aus, wenn der Kunde aufgrund seines Szenarios einen Service wechseln will? Müssen dann Daten verschoben werden? Man muss das in einem dynamischen Szenario durchführen und betreiben. Es ist ein anhaltender Betreuungsprozess. Unsere Strategie geht weg vom projektbezogenen Business-Approach, hin zu „Everything as a Service“. Also all das, was der Kunde an Lösungen braucht, in ein Consumption Based Model zu

überführen und aufzusetzen. Es braucht ein Gesamtbetriebskonzept für den Service. Unser Approach zum Kunden ist, ihn entlang seines gesamten Lebenszyklusses und seiner Customer Journey abzuholen.

**KÖHLER:** Ein schönes Beispiel ist unsere Zusammenarbeit für die mdw, die Universität für Musik und darstellende Kunst Wien. Das Schöne an der Story ist, dass das ein treuer Kunde eines großen Serverherstellers ist. In der Pandemie mussten die Leute remote arbeiten können, brauchten Datenzugriff auf Musikstücke und andere Files u. s. w. Sie hätten darum auch gar nicht an ONTAP gedacht – ich rede hier nur von unserem Betriebssystem, das ja auf jeder beliebigen Serverplattform läuft –, haben es aber genutzt und konnten so ihre Studenten remote direkt von daheim unterrichten, basierend auf ONTAP, aufgesetzt auf einer Fremd-Serverplattform, gemanagt bei der ACP. Das ist für mich ein



**WEG MIT DEN GEDANKENSCHRANKEN!**

»Entledigen wir uns aller unserer gedanklichen Schranken und denken wir quer und neu! Das ist für mich essenziell, wenn man über Cloud spricht.«

Edwin Klinghuber, Managing Director ACP IT Solutions

**INFO-BOX**

**Über ACP**

ACP unterstützt moderne, innovative Unternehmen mit leistungsstarken IT-Lösungen bei der Realisierung ihrer Ideen und Geschäftsziele. Das Portfolio deckt dabei sämtliche Aspekte von IT-Infrastrukturen ab und erfahrene ACP Spezialist:innen begleiten Kunden flexibel und kompetent vom Konzept über Integration und Migration bis zum Betrieb der jeweiligen Lösung. Gegründet 1993, beschäftigt ACP in Deutschland und Österreich heute mehr als 2.000 Mitarbeiter:innen an über 50 Standorten.

[www.acp.at](http://www.acp.at)

schönes Beispiel, wie man das Beste aus beiden Welten zusammenbringt.

**Wenn man sich das Beispiel der Universität ansieht, dann ist dort ONTAP quasi als Sahnehäubchen auf die bestehende Infrastruktur aufgesetzt worden und hat damit die nötigen Möglichkeiten geschaffen, um den Betrieb unter den erschwerten Bedingungen fortsetzen zu können. Wie schnell kann so etwas umgesetzt werden?**

**KLINGLHUBER:** Wir reden in so einem Fall eher von Tagen, als von Wochen oder Monaten. Mittlerweile sehen wir, dass bei all diesen Projekten die Planung den größten Zeitaufwand bedeutet, nicht so sehr die Umsetzung. Mittlerweile passiert das alles auch ohne Betriebsunterbrechungen. Diskussionen, wie sie früher geführt wurden, dass irgendwelche Systeme von den Umstellungen betroffen waren, das gibt es nicht mehr.

**KÖHLER:** Das ist auch ein ganz zentraler Grund, warum wir damals das Betriebssystem komplett umgebaut haben. Warum? Es gibt keine Downtime mehr. Es ist ausgeschlossen, das bei Unternehmen aus der Industrie, der Produktion oder im Handel missionskritische Applikationen down sind.

**Herr Köhler, einen Cloud-Mythos haben Sie vorhin bereits angesprochen: die Verringerung der Komplexität. Was sagen Sie zum anderen Mythos, der Kostenfrage?**

**KÖHLER:** Die Cloud hat signifikante Mehrwerte, aber sie ist – und das ist für mich in den letzten Jahren eine Fehl-Positionierung gewesen – alles andere als billig. Es muss den Kunden bewusst sein, dass sie große Vorteile bringt, aber Geld kostet. Manchmal muss man als Businessentscheidung überlegen, welche Workload in die Cloud kommt, was sie dort kostet, welche man on-premise mit eigenen Ressourcen betreibt und wo der Break-even an Kosten, Flexibilität und Nutzen liegt. Auch das können wir mittlerweile mit Partnern wie ACP beraten. Wir haben sogar Tools und Lösungen dafür, zum Beispiel unsere Akquise Spot, mit der wir Kunden, die sehr viele Cloud-Workloads nutzen, aktiv beraten können. Wir können Kunden damit garantieren, dass sie ihre Kosten sehr deutlich reduzieren können. Sie zahlen nichts für die Beratung, aber bei einer Kostenreduktion erhalten wir einen Anteil an dem, was sie gespart haben. Das ist ein ganz neues Businessmodell und die ACP ist da schon sehr früh als Partner dabei. Da fragen viele zuerst nach dem Haken. Aber es gibt keinen.

**Worum geht es dann, wenn nicht um Verringerung der Komplexität und das Senken von Kosten?**

**KLINGLHUBER:** IT und Digitalisierung sind mehr als Technik. Es ist kultureller Wandel, es ist, über sich hinauszugehen, und das Freisetzen neuer Möglichkeiten. Im Bereich Cloud ist es der Zugang zu neuen Möglichkeiten und nicht ein neues tech-



2

nisches Konzept. Das ist es auch, was wir uns als ACP an die Fahnen heften: Wir wollen gemeinsam mit unserem Ökosystem, von dem NetApp ein Teil ist, und gemeinsam mit unseren Kunden diese Reise antreten und ihnen beratend zur Seite stehen.

**KÖHLER:** Es werden noch viele Dinge auf uns zukommen, die als Chance zu sehen sind. Sowohl wir als NetApp als auch unsere Partner wie ACP, aber auch unsere Kunden dürfen nicht so sehr in die Vergangenheit schauen, sondern sollten darüber nachdenken, wie sie diese neuen Möglichkeiten nutzen können. Den Glauben an neue Ideen sehe ich als Riesengelegenheit. Es gibt wahnsinnig viele Chancen, lasst es uns anpacken! Gemeinsam mit der ACP packen wir es an. Wir sind aufgestellt, wir können es. Gehen wir es an!

RNF

#### INFO-BOX

##### Über NetApp

NetApp ist ein globaler Cloud- und Daten-orientierter Softwareanbieter, der Unternehmen hilft, ihre Daten angesichts des rasanten digitalen Wandels gewinnbringend zu nutzen. Das Portfolio umfasst Systeme, Software und Cloud-Services, mit denen Unternehmen ihre Applikationen vom Datacenter bis in die Cloud optimal ausführen können. Dabei spielt es weder eine Rolle, ob die Applikationen in der Cloud entwickelt oder in die Cloud verschoben werden, noch ob Unternehmen ihre eigenen Cloud-ähnlichen Umgebungen lokal aufbauen. Mit NetApp-Lösungen, die in allen Umgebungen überzeugen, 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.com/de/](http://www.netapp.com/de/)





## KEEP IT SIMPLE

Wer seine Kunden rundum gut betreuen will, braucht viele Informationen. Diese bekommt man dank CRM-System, das die gesamte Customer Journey abbildet. Was bei der Einführung zu beachten ist und warum alle Daten sicher sind, erklärt Michael Ruzek, Geschäftsführer von LOGIN Software.

**H**err Ruzek, Unternehmen fürchten sich häufig vor der Einführung eines CRM-Systems. Wie können Sie diese „Angst“ nehmen?

Wir bemerken teilweise eine gewisse Überforderung bei der Auswahl der passenden CRM-Software, weil es eine Vielzahl von unterschiedlichen Systemen gibt. Daher bieten wir mit den passenden Checklisten Unterstützung an. Und ganz wichtig: Die größten Anbieter sind nicht automatisch die besten. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in der Einführung eines CRM-Systems haben wir eine klare Roadmap bei der Umsetzung und wissen daher, wie die Einführung eines CRM ein Erfolg wird.

**Wo bzw. wie unterscheiden sich CRM-Systeme für unterschiedliche Branchen? Sie bieten etwa Lösungen für Fertigungsbetriebe oder Softwareanbieter.**

Jede Branche hat in einigen Bereichen spezifische Anforderungen, die einen hohen Stellenwert haben. Bei Fertigungsbetrieben ist es die umfassende Integration zwischen CRM und ERP-System, bei Softwarehäusern die Integration der Lizenzverwaltung und des Helpdesksystems in das CRM.

**Was müssen Unternehmen man bei der Einführung eines CRM-Systems beachten?**

Aus meiner Sicht sind das fünf Aspekte:

- 1) Ziele und Nutzen müssen klar definiert werden.
- 2) Keep it simple. Es empfiehlt sich, klein zu starten und mit der Zeit zu wachsen.
- 3) Im Fokus aller Bemühungen muss die User Acceptance stehen. Wenn die Benutzer nicht an Bord sind, ist die Einführung in der Regel zum Scheitern verurteilt.
- 4) Daher ist die frühe Einbindung von Key Usern in das Projekt von besonderer Bedeutung.
- 5) Und schließlich, das wird oft übersehen: Alle Kundenfunktionen innerhalb des Unternehmens brauchen Zugriff, auch die Rezeption.

#### Was kann ein CRM-System aktuell noch nicht abbilden?

Es geht eher darum, für welche Funktionen und Prozesse ein CRM-System eingesetzt wird und für welche nicht. Ein CRM-System ist kein ERP-System, kein Archivierungssystem, kein Collaboration-Tool.

#### Wie kann ein CRM-System beim Customer Journey Management helfen?

Das CRM sollte die Customer Journey sein und zu jedem Zeitpunkt relevante Informationen über den einzelnen Kunden bieten. Jeder Kunde durchläuft verschiedene Journeys. Im CRM sollte immer klar ersichtlich sein, in welchem Status sich der Kunde bzw. Interessent bei der jeweiligen Journey gerade befindet.

#### Stichwort „gläserner Kunde“: Wo sind die Grenzen? Was muss man wissen?

Der Datenschutz muss klarerweise im CRM mit den entsprechenden Modulen und Funktionen abgebildet werden können. Aber der Datenschutz muss auch in den internen Prozessen

#### ALLES IM BLICK

»Im CRM sollte immer klar ersichtlich sein, in welchem Status sich der Kunde bzw. Interessent bei der jeweiligen Journey gerade befindet.«

Michael Ruzek, Geschäftsführer LOGIN Software



gelebt werden, Stichwort „klar dokumentierte Zustimmung“ für den Erhalt von Infomails. Die Grenzen sehe ich dort, wo es eine bestehende Kundenbeziehung gibt und die Daten aus gesetzlichen Gründen aufbewahrt werden müssen.

#### Wo liegen die Vorteile der Lösung von LOGIN Software?

Unsere Lösung punktet mit hoher Flexibilität in der Anpassung an kundenspezifische Anforderungen. Dennoch ist sie „upgrade-safe“. Zudem hat sie besondere Stärken in der Integration mit anderen Systemen. Sie ist auch on-premise verfügbar und als umfassende Lösung mit integriertem Time-aware-BI-Tool Sugar Discover und AI mit Sugar Predict erhältlich. Der Grundsatz: „Es stehen nur jene Daten zur Verfügung, die eingegeben wurden“, gilt nicht mehr. Sugar stellt Datenquellen zur Verfügung, die direkt aus dem CRM abgerufen werden können.

#### Haben sich die Ansprüche der Kunden in den letzten Jahren geändert?

Einerseits ist der Anspruch an die Customer Experience eines CRMs stark gestiegen, andererseits sehen wir aber auch, dass wir mit unserer umfassenden Lösung Funktionen anbieten, an die die Interessenten und Kunden noch gar nicht gedacht haben.

BS

[www.login-software.net](http://www.login-software.net)





PRAKOM SOFTWARE GMBH

Die IT-Branche ist ein Zukunftsmarkt, der seinesgleichen sucht. Der Digitalisierungsschub der Corona-Pandemie hat diesen Trend einmal mehr befeuert. Auf dieser Erfolgswelle reitet auch die Tiroler Innovations-schmiede PraKom, denn sie unterstützt ihre Kunden mit maßgeschneiderten Softwarelösungen.

## Partner und Netzwerk ohne Grenzen

■ Die Firma PraKom ist mit dem Erfolgsrezept einer einfachen und intuitiv verständlichen Software, die zeigt, wie effizient Unternehmensbereiche vernetzt werden können, zum Ansprechpartner für maßgeschneiderte Software im Handwerk und Handel für alle Unternehmensgrößen geworden. Im Interview mit NEW BUSINESS erklärten die beiden Unternehmensgründer und Geschäftsführer Hannes Koidl und Martin Praxmarer, warum sich VenDoc großer Beliebtheit erfreut, dank welcher Strategie Kunden und Lieferanten zu langjährigen Partnern werden, welche Erfahrungen sie im Corona-Jahr 2020 gesammelt haben und welche Ziele in Zukunft anvisiert werden.

### Seit über 30 Jahren ist PraKom verlässlicher Business-Software-Partner für Handwerk, Handel und Baugewerbe. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Unser Erfolgsrezept liegt unserer Meinung nach in unserem erstklassigen Kundensupport sowie auch in unserer Flexibilität. Wir richten uns immer nach den Wünschen unserer Kunden und liefern ihnen die zum Betrieb passenden Funktionen. Unternehmen brauchen stets leistbare und praxisorientierte Werkzeuge. Damit können wir dienen und wissen, dass unsere Lösungen gemeinsam mit den Unternehmen wachsen.



1

Über 950 Unternehmen sind bereits begeistert von den umfangreichen Funktionen und der Einfachheit der Software.

### Mit VenDoc bieten Sie Ihren Kunden eine smarte Softwarelösung. Für wen eignet sie sich und was kann sie?

Unsere Software eignet sich für ein EPU mit nur einem Benutzer bis hinauf zu einem

Großbetrieb mit mehreren hunderten Usern. Den Umfang hier aufzulisten, würde sicherlich den Rahmen sprengen, aber unsere Software erlaubt es unseren Kunden, Geschäftsabläufe maßgeschneidert und rasch abzuwickeln – von der Angebotsphase über die Umsetzung bis hin zu Rechnungslegung, Zeiterfassung, Servicemanagement, Kas senlösung und Controlling – ohne zusätzlichen Ballast oder teure Funktionen, für die man gar keine Verwendung hat.

### VenDoc gibt es auch als mobile Version. Was sind die Vorteile für Kunden?

Die Vorteile liegen hier klar in der Digitalisierung der Abläufe. Die Mitarbeiter müssen keine Zettel mehr für das Material oder den Zeitaufwand schreiben, sondern erfassen die gebuchten Leistungen direkt in unserer App. Eine doppelte Erfassung entfällt hiermit. Zusätzlich können beispielsweise Fotos direkt



Die Geschäftsführer Martin Praxmarer (vorne) und Hannes Koidl haben allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

dem jeweiligen Auftrag zugewiesen werden. Eine unstrukturierte Übertragung ist damit ausgeschlossen und der Datenschutz ist zu 100 Prozent gewährleistet, da die Daten nicht auf fremden Servern landen.

### Gibt es Partnerschaften und Kundenfeedback, auf die Sie besonders stolz sind?

Einzelne hier zu benennen, wäre sehr schwer, da wir jeden einzelnen unserer Kunden als Partner sehen und ihn mit unserer Software und unseren Leistungen begeistern wollen. Dabei spielt die Größe des Unternehmens keine Rolle. Wir pflegen sehr viele langjährige Partnerschaften, sowohl mit unseren Kunden als auch mit dem Großhandel. Daher würden wir uns gerne an dieser Stelle auch bei jedem unserer Kunden für die wirklich tolle Zusammenarbeit bedanken – und wir freuen uns schon sehr, in Kürze den 1.000. Kunden bei uns begrüßen zu dürfen!

### Welche Auswirkungen hatten die vergangenen Monate der Corona-Pandemie auf Ihre Geschäftstätigkeit? Wie ist es Ihnen ergangen?

Die Corona-Pandemie war nur am Anfang aufgrund der allgemeinen Unsicherheit eine Herausforderung, da wir nicht wussten, wie sich die folgenden Monate entwickeln würden. Es hat sich aber sehr schnell gezeigt, dass unsere Kunden zum größten Teil ins Homeoffice gewechselt haben und wir ihnen vermehrt Unterstützung bei der Umstellung der betrieblichen Abläufe geben konnten. Wir

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.

haben hier dann recht schnell reagiert und günstige Webinare angeboten, um das Wissen rund um VenDoc optimal auszubauen. Dieser zusätzliche Service wurde sehr gut angenommen. Durch unseren Support waren wir online bereits gut aufgestellt und konnten unsere Kundenbetreuung komplett remote abwickeln. Auch die Projektumsetzung wurde zu 100 Prozent online durchgeführt. Dies ermöglichte es, laufende Projekte in gewohnt hoher Qualität und sogar für unsere Kunden effizienter, schneller und flexibler abzuwickeln. Die sonst üblichen Reisezeiten waren nicht mehr notwendig. Weiters haben sehr viele Kunden die Zeit genutzt, um die Digitalisierung voranzubringen – sei es bei digitalen Archivlösungen, oder EDI/B2B-Anbindungen zu Kunden bzw. Lieferanten.

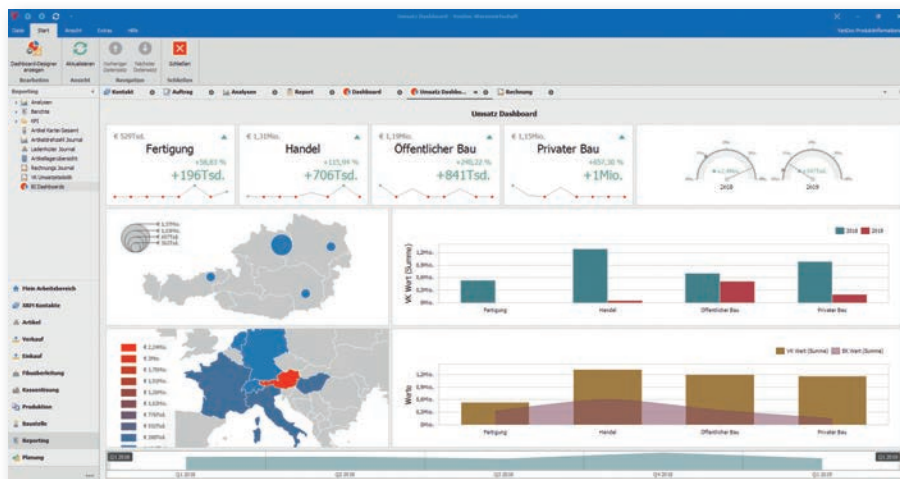
### Haben Sie derzeit Neuigkeiten, die Sie gerne mit uns teilen wollen?

Dazu können wir im Moment noch nicht all-

zu viel verraten. Natürlich arbeiten wir ständig an Erweiterungen bzw. Optimierungen – im Laufe des Jahres werden wir eine browserfähige Version von VenDoc auf den Markt bringen. Damit wollen wir unser Angebot entsprechend erweitern, sodass VenDoc für unsere Kunden wirklich unabhängig vom Endgerät bedienbar bleibt – eben auch unterwegs per Handy, Tablet, Mac etc.

### Welche Ziele haben Sie sich für die kommenden Monate oder Jahre gesetzt?

Für die Zukunft ist es uns sehr wichtig, dass wir unsere Kunden weiterhin erstklassig betreuen und unseren Support dahingehend laufend erweitern, schulen und optimieren. Als weiteren Baustein für die Zukunft sehen wir auch die browserfähige VenDoc-Version. Somit können sich unsere Kunden stets auf eine zukunftssichere, topmoderne Lösung verlassen – selbst gehostet im eigenen Betrieb bzw. am eigenen Server oder gehostet in der Cloud!



VenDoc, die führende Software für Handwerks- und Handelsbetriebe, zeigt, wie Unternehmensbereiche optimal vernetzt werden können.



**VENDOC**<sup>®</sup>  
**prakom**

#### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**PraKom Software GmbH**

6250 Kundl, Luna 67

Tel.: +43/5338/207 40

info@prakom.net

[www.prakom.net](http://www.prakom.net)





## KLIMASÜNDER IT?

Zwar verfügt jede zweite Firma über ein Nachhaltigkeitskonzept, doch nur sechs Prozent der Unternehmen kennen die Klimabilanz ihrer IT und haben eine Strategie für deren Nachhaltigkeit. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von Capgemini.



**U**nternehmen, die umfassende Maßnahmen für eine nachhaltige IT umsetzen, verzeichnen bessere ESG-Ratings, eine höhere Kundenzufriedenheit und realisieren Steuervorteile. Einen hohen Reifegrad in dieser Hinsicht besitzen allerdings nur sechs Prozent der Unternehmen. Die Mehrheit ist hingegen noch unsicher, wie sie eine nachhaltige IT gestalten soll. Zu diesen Ergebnissen kommt das Capgemini Research Institute in seiner neuen Studie „Sustainable IT: Why it’s time for a Green revo-

lution for your organization’s IT“, für die IT-Verantwortliche, Nachhaltigkeitsexperten sowie Führungskräfte von 1.000 Unternehmen weltweit und branchenübergreifend befragt wurden.

### ENTSCHEIDEND FÜR ERFOLG

Technologien können zur Lösung der Klimakrise beitragen, doch die IT verursacht zugleich selbst einen eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. „Durch die beschleunigte Digitalisierung im Zuge der Pandemie nehmen die Emissionen unserer digitalen Welt rasant zu. Unternehmen müssen den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck ihrer IT messen und durch nachhaltige Praktiken minimieren“, sagt Bernd Bugelnig, CEO von Capgemini in Österreich. „Entscheidend für den Erfolg wird neben einer nachhaltigen Software-Architektur sein, dass alle Stakeholder im Unternehmen mitziehen. Abgesehen von der ökologischen Notwendigkeit überzeugen auch die wirtschaftlichen Vorteile nachhaltiger IT – sowohl was das Geschäftsergebnis angeht als auch mit Blick auf die gesellschaftliche Reputation und Kundenzufriedenheit.“ Für die meisten Unternehmen hat eine nachhaltige IT bisher allerdings keine Priorität oder sie beziehen diese nicht in ihre Nachhaltigkeitsagenda zur Reduzierung von CO<sub>2</sub>-Emissionen ein. So planen laut der Studie lediglich 22 Prozent der Unternehmen, in den nächsten drei Jahren ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck durch eine nachhaltige IT um mehr als ein Viertel zu reduzieren.

### UNBEKANNTE KLIMABILANZ

Unternehmen sind die klimarelevanten Auswirkungen ihrer IT oftmals nicht bekannt: 57 Prozent der Befragten wissen nicht, wie groß der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck ihrer Unternehmens-IT ist. Im Branchenvergleich kennen Banken (52 Prozent) und Konsumgüterhersteller (51 Prozent) diesen Wert am häufigsten, am seltensten sind Unternehmen der fertigen Industrie (28 Prozent) mit den CO<sub>2</sub>-Emissionen ihrer IT vertraut. Weiterhin sind sich branchenübergreifend 34 Prozent der Befragten bewusst, dass bei der Produktion eines Handys oder Laptops mehr CO<sub>2</sub>-Emissionen entstehen als über deren gesamten Nutzungszeitraum hinweg.

Im Vergleich zu anderen Nachhaltigkeitsinitiativen erhalten Maßnahmen für eine nachhaltige IT aktuell weniger Aufmerksamkeit und weniger Ressourcen. So verfügt zwar die Hälfte der Unternehmen über ein unternehmensweites Nachhaltigkeitskonzept, doch weniger als jedes fünfte Unternehmen (18 Prozent) besitzt eine umfassende Strategie für eine nachhaltige IT, einschließlich eines Zeitplans und klar definierter Ziele. Auf der Agenda der Vorstandsebene steht das Thema nachhaltige IT bei jedem dritten Unternehmen (34 Prozent). Nur eine Minderheit der Unternehmen greift heute auf entsprechende Mittel und einheitliche Standards zurück, um die Umweltauswirkungen ihrer IT zu erfassen. So ermitteln 29 Prozent der befragten Organisationen ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck mithilfe entsprechender Werkzeuge; 23 Prozent nutzen Leistungskennzahlen, um ihre Treibhausgasemissionen und ihre Fortschritte zu einer nachhaltigen IT nachzuvollziehen. Ins-





gesamt erreicht erst ein Prozent der Unternehmen ihre dabei gesetzten Ziele. Weiterhin haben ein Viertel der Unternehmen (27 Prozent) Emissionskosten für ihren IT-Betrieb festgelegt, damit der ökologische Fußabdruck der IT abteilungsübergreifend erkennbar wird.

### GROSSE ERWARTUNGSHALTUNG GEGENÜBER BIG-TECH

Die führenden Technologieunternehmen („Big-Tech“) treiben die Dekarbonisierung von IT-Betrieb, IT-Dienstleistungen und -Produkten mit Nachdruck voran und könnten damit die globale Wahrnehmung des Themas „Nachhaltige IT“ beeinflussen. Die in der Studie befragten Unternehmen erwarten hingegen branchenübergreifend, dass die Technologiebranche ihnen bei der Einführung nachhaltiger IT-Praktiken hilft. Entsprechend sind 52 Prozent der Befragten der Meinung, dass Nachhaltigkeit eine Dimension der Produkte und Dienstleistungen von Technologieunternehmen sein sollte. Etwa die Hälfte (45 Prozent) von ihnen ist zudem bereit, für nachhaltige IT-Produkte und Dienstleistungen einen Aufschlag von bis zu fünf Prozent zu zahlen. 61 Prozent möchten von Tech-Unternehmen dabei unterstützt werden, die Umweltauswirkungen der eigenen IT zu erfassen.

### SO KÖNNTE ES GEHEN

Zur zügigen Implementierung einer nachhaltigen IT empfehlen die Studienautoren einen dreistufigen Ansatz:

- Die Entwicklung einer Strategie für eine nachhaltige IT, die im Einklang mit der übergeordneten Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens steht.
- Die Etablierung eines Governance-Prozesses, der dezidierte Teams für nachhaltige IT umfasst und durch die Geschäftsführung unterstützt wird.
- Die Umsetzung von Initiativen für eine nachhaltige IT, in der Nachhaltigkeit einen Grundpfeiler der Software-Architektur bildet.

BS

### INFO-BOX

#### Fakten:

- 89 % recyceln weniger als 10 % ihrer IT-Hardware
- 2019 wurden 53,6 Mio. Tonnen E-Müll weltweit produziert. Eine Steigerung von 21 % in fünf Jahren
- Rechenzentren benötigten 2019 rund 1 % der weltweiten Energie.

[www.capgemini.com/at](http://www.capgemini.com/at)

KUMAVISION GMBH

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

# Chancen der digitalen Transformation

■ Ob ERP, CRM, DMS, Business Intelligence oder IoT: Digitalisierung mit KUMAVISION ist der Schlüssel zu höherer Effizienz und modernsten Technologien. Treiben Sie die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen mit KUMAVISION-Branchensoftware für Fertigungsindustrie, Großhandel, Projektdienstleister und Medizintechnik voran. Profitieren Sie von Beratungsangeboten, die perfekt auf mittelständische Unternehmen abgestimmt sind. 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. Etablieren Sie neue zukunftsorientierte Geschäftsmodelle. Erschließen Sie neue Märkte, bieten Sie innovative Services an und steigern Sie nachhaltig die Kundenbindung. Manche nennen das Ergebnis mehr Erfolg. KUMAVISION nennt es den KUMA-Effekt.

## Entspannt in die Zukunft

Die Kombination aus zahlreichen Best-Practice-Prozessen, der Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central und der hohen Branchenkompetenz unserer Consultants bringt Ihr Unternehmen entscheidend voran. Die Softwarelösungen von KUMAVISION verfügen schon heute über die Features von morgen:



Anzeige • Foto: NDABCREATIVITY



- Praxiserprobte Funktionen und Workflows für ausgewählte Branchen
- IoT-Integration für eine herstellerunabhängige Vernetzung
- KI-Services mit Microsoft Azure, z. B. für Bild- und Spracherkennung
- Nahtlose Integration von ERP, CRM, Business Analytics, IoT u. v. m.
- Einheitliche Datenbasis für alle Anwendungen – ohne Schnittstellenprobleme
- Modern Workplace mit Microsoft Teams, Office und weiteren Anwendungen

## Bereit für die digitale Transformation

Ob IT-Strategieberatung, Digitalisierungsberatung oder Unterstützung bei der praktischen Umsetzung: Ein eigenes Team mit Digitalisierungsspezialisten begleitet Sie dabei, Ideen in erfolgreiche Geschäftsmodelle zu verwandeln – mit individuellen Lösungskonzepten und großem Fachwissen. Entlasten Sie Ihre Mitarbeiter, steigern Sie Ihre Produktivität und senken Sie Ihre Kosten.

## Maximale Zukunftssicherheit

Die moderne Plattform Microsoft Dynamics 365, unser Partner Microsoft, ein vielfältiges

Angebot an Cloud-Services und Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Unternehmen sorgen für Investitionssicherheit, Skalierbarkeit und höchste Flexibilität.

## Erfolgreich dank Best Practice

Über 1.800 erfolgreich realisierte Projekte im In- und Ausland, 25 Jahre Erfahrung sowie 750 Berater und Technologieexperten an zahlreichen Standorten stehen für erwiesene Branchenkompetenz und Kundennähe.



## RÜCKFRAGEN & KONTAKT

### KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

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

Fax: +43/5577/890 62-101

lustenau@kumavision.com

[www.kumavision.at](http://www.kumavision.at)





## STEINBRECHER- & SIEBTECHNIK 4.0

Edge Analytics und Integrationssoftware werden bei Maschinenherstellern und in der Fertigung immer beliebter, weil damit Maschinendaten leichter zugänglich werden. Doch kann die Technologie Unternehmen auch dabei unterstützen, die versprochene Transformation hin zu IIoT und Industrie 4.0 umzusetzen?

**R**ubble Master, ein Hersteller von mobilen Steinbrecher- und Siebanlagen, hat diese Frage auf den Prüfstand gestellt. Um Maschinendaten besser zu nutzen, wandte sich das oberösterreichische Unternehmen an Crosser, den Experten für Edge Analytics und Integration, um seine Steinbrecher- und Siebtechnologie in das digitale Zeitalter zu migrieren. Nach vielen erfolgreichen Jahren unternahm Rubble Master im Jahr 2020 den ersten Schritt,

ihr Geschäft in eine neue Ära zu führen. Anstatt nur Maschinen zu verkaufen, will das Unternehmen „Equipment as a Service“ (EaaS) anbieten. Im Rahmen dieser Strategie werden Kunden in der Lage sein, die Maschinen von Rubble Master auf Abruf zu nutzen, ohne sie zu erwerben. Die Kosten hängen dabei beispielsweise von Faktoren wie der Nutzungsdauer eines Gerätes und der Menge des von einem Gerät verarbeiteten Materials ab.



„Equipment as a Service“ wird im Industriemaschinensektor zunehmend beliebter, da es Kosten senkt und langfristige Partnerschaften in den Lieferanten- und Kundenbeziehungen fördert. Das EaaS-Konzept wurde erstmalig von der Firma Rolls-Royce realisiert, die es Fluggesellschaften ermöglichte, ihre Triebwerke basierend auf der Anzahl abgewickelter Flugstunden zu bezahlen. In dieser Hinsicht unterscheidet sich EaaS von klassischen Mietmodellen, da Kunden nicht nur für die Nutzung der Maschinen, sondern den Anbieter für den Maschinenertrag vergüten.

### DATENGESTÜTZTE EINBLICKE

Neben einem sich ändernden Geschäftsmodell steht Rubble Master einer weiteren Herausforderung gegenüber. Das Unternehmen betreibt ein Channel-Geschäft. Dies bedeutet, dass die Maschinen von Rubble Master in der Regel über ein Netzwerk von Partnern vertrieben werden.

Eine solche Strategie optimiert zwar den Kundenservice, bedeutet aber gleichzeitig, dass Rubble Master den direkten Kundenkontakt verliert. Um dieser Herausforderung zu begegnen, Kundenfeedback zu erhalten und mehr darüber zu

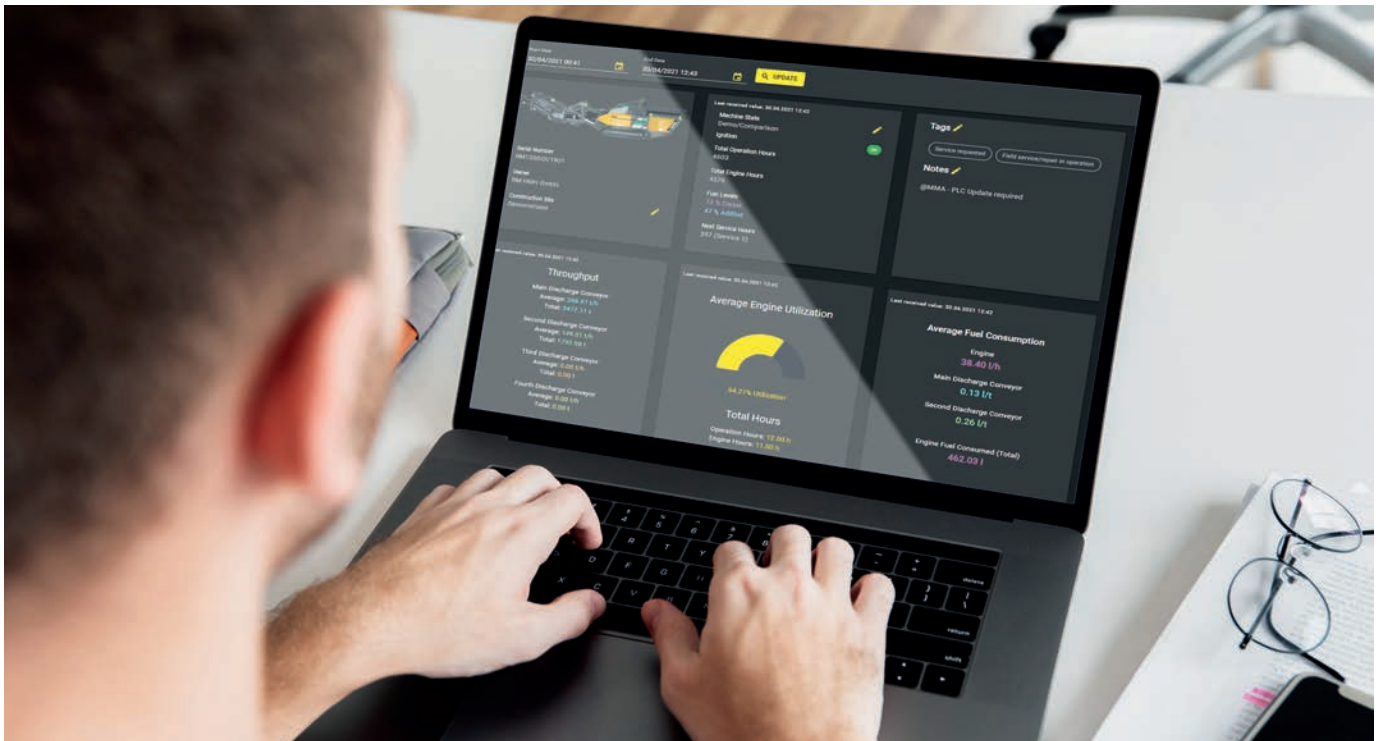
erfahren, wie Kunden die Maschinen von Rubble Master einsetzen, werden neue datengestützte Methoden eingesetzt. Anstatt viel Zeit für die manuelle Sammlung von Daten aufzuwenden und Prozesse zu verkomplizieren, nutzt Rubble Master die Crosser-Plattform, um Daten einfach von den Maschinen zu lesen und mithilfe von intelligenten Workflows ergänzend an der Edge, also direkt auf der Maschine, weiterzuverarbeiten. Dadurch lernt Rubble Master von ihren Kunden, wie diese ihre Maschinen einsetzen, um daraus Innovationen und Verbesserungsmöglichkeiten abzuleiten.

Mitte 2020 kontaktierte Markus Gaggli, Chief Technology Officer von Rubble Master, Crosser. Crosser bietet Edge Analytics und Integrationssoftware für verschiedene Industrien. Hierzu zählen u. a. Maschinenbau, diskrete Fertigung, Prozessfertigung, Logistik und Energiewirtschaft.

„Bevor wir uns an Crosser wandten, hatten wir unsere eigenen Datenerfassungsfunktionen intern implementiert“, sagt Markus Gaggli. „Wir wollten diesen Ansatz jedoch effizienter gestalten und Analysen schneller und flexibler verfügbar machen.“

Edge Analytics und Integrationssoftware ermöglicht die Erfassung und Weiterverarbeitung von Daten am Ort der Datenentstehung, an der Edge. Diese Verarbeitung erfolgt in Echtzeit. Die Daten können – müssen aber nicht – an einem zentralen Ort, wie in Datenbanken oder einer Cloud, abgelegt werden. Die Crosser Lösung ist sowohl in der Cloud als auch in virtuellen Umgebungen sowie direkt auf Edge Gateways lauffähig. Dies bedeutet, dass Sensordaten von vielen unterschiedlichen Maschinen und Datenquellen vor Ort erfasst werden können. Anstatt Daten direkt in die Cloud zu übertragen, werden diese vorverarbeitet, um Komplexität und Kosten zu reduzieren. Einfach gesagt, kann Edge Analytics Big Data „kleiner“ und einfacher machen. Aus diesem Grund gewinnt dieser Ansatz zunehmend an Beliebtheit und Aufmerksamkeit. Gartner prognostiziert sogar, dass bis zum Jahr 2025 85 Prozent aller IT-Infrastrukturprojekte Edge-Komponenten beinhalten. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch die Erweiterung dieses Gedankens zur hybriden Architektur aus Edge und Cloud.





Die Crosser-Lösung ist sowohl in der Cloud als auch in virtuellen Umgebungen sowie direkt auf Edge Gateways lauffähig.

## INNOVATIONEN

Rubble Master hat seit 1991 über 4.000 Maschinen auf dem weltweiten Markt verkauft. Diese Anzahl an Maschinen erzeugt eine große Menge an Daten, welche gesammelt, verwaltet und ausgewertet werden müssen. Die Edge-Analytics- und Integrationslösung von Crosser unterstützt Rubble Master genau bei dieser Aufgabe. Ein zentraler Punkt der Lösungsarchitektur ist die Datenspeicherung an der Edge. Mit der Datenpersistenz wird bei fehlender oder fehlerhafter Kommunikationsverbindung sichergestellt, dass keine Daten verloren gehen. In regelmäßigen Abständen werden Daten zwischen der Maschine und dem zentralen Datenpool abgeglichen.

Neben der Datenpersistenz spielt die Datenharmonisierung eine wichtige Rolle, weil es viele verschiedenen Maschinen mit unterschiedlichen Datentypen gibt. Auf Geräten unterschiedlichen Alters können verschiedene Softwareversionen verwendet werden, die wiederum unterschiedliche Ansätze zur Fehlerbehebung erfordern. Dazu existieren Maschinen mit unbekanntem Standort und Betriebsstatus.

Rubble Master agiert als OEM und muss daher genau verstehen, wie sich ihre Maschinen in der Praxis verhalten – unabhängig vom Alter oder dem Softwarestand der Maschine. Um die zuvor beschriebenen Herausforderungen zu unterstützen, fungiert Crosser als ein zentraler sicherer Datenkanal, über den die Maschinendaten erfasst werden. Die Datenverarbeitung erfolgt an der Datenquelle. Dabei werden die Maschinendaten gelesen, gefiltert, gespeichert und dabei gleichzeitig auf Anomalien untersucht, bevor diese dann in eine zentrale Cloud geschickt werden. Nur erforderliche Daten werden weitergeleitet. Dadurch erzielt Rubble erhebliche Einsparungen in

Bezug auf Datenspeicherung und Datentransport. Zusätzlich werden Risiken der Datensicherheit minimiert.

Mit Unterstützung der Edge-Analytics-Plattform von Crosser kann Rubble Master die erfassten Daten für ihre eigenen Produktinnovationen nutzen. Darüber hinaus kann das Unternehmen Kunden auf dieser Grundlage die besten Maschinentypen für deren EaaS-Strategie empfehlen. Weiterhin können die Daten von Vertriebspartnern zur besseren Beratung verwendet werden. Zusätzlich können die Informationen von Flottenmanagern und Maschineneigentümern sowie von Personen, die vor Ort mit den Maschinen arbeiten, werthaltig genutzt werden. Der Zustand der Maschine wird transparent.

## NAHE AN DER EDGE

Die Edge-Analytics-Software von Crosser wird gegenwärtig auf Rubble-Master-Maschinen an verschiedenen Standorten implementiert. Jede Maschine wird dabei überwacht, um die Effizienz der Datenerfassung zu testen und um zu prüfen, wie diese Daten langfristig genutzt werden können. Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse plant Rubble Master, die nächste Phase ihrer Transformation einzuleiten, welche weitere Anforderungen an die Maschinenkonnektivität für die Geräteflotte mit sich bringen wird. Crosser wird eine wichtige Rolle in dieser Entwicklung spielen und eine Kernkomponente in der Infrastruktur der Anlagenverwaltung von Rubble Master bilden.

„Unsere Arbeit mit Rubble Master ist ein fortlaufender und spannender Prozess“, sagt Kai Schwab, Regional Director DACH bei Crosser. „Rubble Master befindet sich in einem Prozess echter Innovation, welche sich im ersten Moment >>>

ETC – ENTERPRISE TRAINING CENTER GMBH

*IT-Fachkräfte für Unternehmen durch innovatives IT-Recruiting- und Trainingskonzept.*

# Jobs PLUS Ausbildung

■ Der Fachkräftemangel ist deutlich spürbar. Allein 2019 fehlten laut IKT-Statusreport der UBIT 10.000 IT-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um die offenen Positionen zu besetzen. Nach dem Digitalisierungsschub durch die Corona-Pandemie schießt die Zahl weiter nach oben. Die aktuelle Jobs PLUS Ausbildung – Initiative des waff – Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds setzt genau dort an: Ganz nach dem Motto „Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel“ unterstützen Microsoft, ETC – Enterprise Training Center Unternehmen, FH Campus Wien und Campus Wien Academy dieses langjährige Erfolgsprogramm.

## Mehr als sechs Monate Stillstand

Die Branche sucht händeringend nach Fachpersonal, nicht selten bleiben offene Stellen im IT-Bereich über ein halbes Jahr unbesetzt. Dabei kann es zu einem regelrechten Stillstand im Unternehmen kommen. Durch fehlende Köpfe werden Transformationsprojekte im Tempo stark gebremst und den Unternehmen entstehen somit hohe Kosten bzw. Einnahmeverluste. Gleichzeitig verzeichnet Österreich eine hohe Arbeitslosenquote, die unter anderem durch die Covid-19-Pandemie verschärft wurde.

## IT-Fachkräfte für Unternehmen

Jobs PLUS Ausbildung ist ein innovativer Ansatz, um den Gap am Markt zu schließen: eine einzigartige Kooperation von Microsoft, ETC, FH Campus Wien und Campus Wien Academy, waff und AMS Wien im Rahmen der Implacementstiftung Wiener Fachkräfteinitiative. Gemeinsam wurden zwei einjährige, duale Zertifikatslehrgänge entwickelt. Ab Oktober 2021 werden jeweils 15 Teilnehmerinnen und Teilnehmer in den Bereichen „Modern Cloud Administration“ und „Software Testing und Release Management“ ausgebildet.

## Benefits

Für Unternehmen, die neue Fachkräfte benötigen, hat der waff passende Quereinstei-



gerinnen und Quereinsteiger in einem mehrstufigen Auswahlverfahren rekrutiert: „Jobs PLUS Ausbildung bietet somit die einmalige Gelegenheit für IT-Interessierte, in die Branche einzusteigen. Dabei erwerben geeignete Bewerberinnen und Bewerber eine fundierte Einstiegsqualifikation für das Dienstverhältnis und eine solide Basis für die Weiterentwicklung zur IT-Fachkraft. So können sie in einer Branche mit sehr guten Weiterentwicklungsmöglichkeiten langfristig Fuß fassen“, weiß Daniela Berndl, Projektleiterin von Jobs PLUS Ausbildung beim waff, und erklärt weiter: „Die Bewerberinnen und Bewerber werden in einem professionellen Assessmentcenter ausgewählt und im Rahmen der dualen Ausbildung auf die Bedürfnisse der Unternehmen eingeschult. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer verbinden damit Theorie und Praxis. Mit dem Abschluss erhalten die Kandidatinnen und Kandidaten ein staatlich anerkanntes Zertifikat.“ Ein großer Vorteil dieses dualen Programms: Während dieser Ausbildungszeit fallen für das Unternehmen keine Lohn- und Lohnnebenkosten an. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten die Deckung ihres Lebensunterhalts vom AMS. Zusätzlich gibt es vom waff einen Zuschuss zu den Qualifizierungskosten bis maximal 1.000 Euro pro Person.

## Zukunftschancen

„Unternehmen, die auf der Suche nach IT-Kräften sind, profitieren durch die Verschrän-



kung von Hochschulbildung und in der Industrie relevanten Zertifizierungen. Die Qualität dieser Ausbildung ist durch entsprechende Zertifikate von beiden Partnern sichtbar. Das macht dieses Projekt, auch durch die Unterstützung des waff und des AMS Wien, einzigartig in Österreich und ist die perfekte Lösung, wenn Sie IT-Fachkräfte effizient, punktgenau und langfristig ins Unternehmen holen“, verrät uns Franz Gatterer, Leiter der Campus Wien Academy.

Durch diese Win-win-Situation profitieren Unternehmen und zukünftige Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer gleichermaßen – Jobs PLUS Ausbildung sorgt für qualifizierte IT-Professionals. Mehr Infos zu den Lehrgängen „Software Testing und Release Management“ und „Modern Cloud Administration“ gibt es unter [www.etc.at/jobs-plus-ausbildung/](http://www.etc.at/jobs-plus-ausbildung/) bzw. Details zum Programm unter [www.waff.at/jobs-ausbildung](http://www.waff.at/jobs-ausbildung).



## RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**ETC – Enterprise Training Center GmbH**  
1030 Wien, Modecenterstr. 22/Office 4  
Tel.: +43/1/533 1 777-0  
info@etc.at, [www.etc.at](http://www.etc.at)





Mit Unterstützung der Edge-Analytics-Plattform von Crosser kann Rubble Master die erfassten Daten für ihre eigenen Produktinnovationen nutzen.

» speziell in dieser Branche nicht unbedingt aufdrängt. Die Verwendung von Daten steht dabei im Mittelpunkt.“ Markus Gaggl fügt hinzu: „Als Unternehmen befindet sich Rubble Master am Beginn einer neuen Ära. Wir wollen unser Geschäftsmodell transformieren und die vorhandenen Daten besser nutzen. Bei Tausenden von Maschinen, die weltweit verteilt sind und die von Standortmanagern ohne direkte Verbindung zu Rubble Master verwaltet werden, ist dies schwierig umzusetzen. Deshalb ist die Anbindung der Maschinen ein zentraler Baustein für uns. Wir sind überzeugt, dass die Effizienz, Zuverlässigkeit und Flexibilität von Edge Analytics den Schlüssel für unsere Transformation darstellen und Crosser das Rückgrat unserer neuen Infrastruktur bilden wird.“ Kai Schwab stimmt zu: „Als Teil der Arbeit von Crosser entwickeln wir eine Lösung für Anwender der Fachabteilungen sowie für Softwareentwickler. Für uns ist entscheidend, für unsere Kunden eine Low-Code-Plattform bereitzustellen, die nicht nur Sicherheit und Effizienz mit Daten bietet, sondern auch die Flexibilität von IoT-Technologien in die Hände von Servicetechnikern, Kundendienstmitarbeitern oder anderen Beteiligten zu legen.“

Die Transformation eines Geschäftsmodells erfordert Mut, Geschick und die feste Überzeugung, dass das neue System Mehrwert für ein Unternehmen bieten wird. Es erfordert auch die richtigen Partner, die bei der Bereitstellung neuer Arbeitsweisen und der Verwaltung von Informationen helfen können. Obwohl Rubble Master erst am Anfang der digitalen Reise steht, wird die Unterstützung durch Crosser eine Schlüsselrolle spielen, um das Unternehmen in eine neue Ära zu führen. **BO**

## INFO-BOX

### Über Crosser Technologies

Crosser ist ein schwedisches Softwareunternehmen mit Installationen in über 20 verschiedenen Ländern. Wir entwerfen und entwickeln eine Low-Code-Software Plattform für Streaming Analytics, Automatisierung und Integration, die in hybriden Architekturen verwendet werden kann – an der Edge, on-premise oder in der Cloud. Unser Ziel ist es, die Komplexität bei der Entwicklung von Logik an der Edge zu verringern, die Entwicklung zu vereinfachen und Nicht-Programmierern zu ermöglichen, schnell Innovationen zu entwickeln und die Gesamtbetriebskosten drastisch zu senken. Unsere Vision ist es, Unternehmen bei Ihrer Umsetzung von Geschäftschancen zu unterstützen, „When Machines Talk™“.

Die Software eignet sich ideal für Unternehmenskunden aus verschiedenen industriellen Branchen wie Prozessindustrie, Fertigung, Versorgung und anderen anlagenintensiven Sektoren. Die modularen und flexiblen Lösungen ermöglichen viele verschiedene Anwendungsbereiche, darunter Industrie 4.0, industrielles IoT und Hybridintegration der nächsten Generation, die Gartner auch „Hyper Automation“ nennt.

Zu den Industriekunden von Crosser gehören SCA AB, Valmet Corporation, Novo Nordisk, Gebhardt, Clarebout Potatoes und Rubble Master.

Crosser wurde in den Bericht „Cool Vendors in IoT Edge Computing, 2018“ von Gartner, Inc. aufgenommen und vom Branchenmagazin „Manufacturing Technology Insights“ in die Liste „Top 10 Smart Factory Solutions in Europe 2020“ gewählt.

[www.crosser.io](http://www.crosser.io)

LEONI SOFTWARE GMBH

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 1993 über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.

## Effizienz ohne Kompromisse

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

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

### Grenzenlose Möglichkeiten

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

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



Team use „Vorarlberg“ (v.l.n.r.):  
Stefan Fraissler,  
Markus Leoni,  
Dina Leoni,  
Gebhard Erhart

### Neue Version use™ 10.4

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 10.4. Das Update punktet unter anderem mit verbesserter Usability sowie einem neuen Rechtesystem für einzelne Projekte. Neue Felder für Fortschritt und Status ergänzen den Bereich Projekt-Aufgaben.

Mit InfoSQL ist es nun auch möglich, SQL-Abfragen zu bestimmten Vorgängen zu hinterlegen (z. B. bei der Chargenverwaltung, Projekten, Tickets etc.). Außerdem wurden neue Rechte pro Abfrage implementiert.

Das erweiterte Ticket-System verfügt in der Version 10.4 über den sogenannten Dispatcher, der die Planung von Tickets ermöglicht. Das neue Rechtesystem ermöglicht es nun auch Technikern, ihre Tickets eigenständig zu planen. Tickets können einfach per Drag-and-drop geteilt werden. Außerdem besteht die Möglichkeit, sowohl persönliche als auch öffentliche Warteräume zu managen.

Die useAPP unterstützt nun die neuesten Android- und iPhone-Versionen und wurde ebenfalls mit frischen Features ausgestattet: Zu den Neuheiten zählt ein Kalender (für Benutzer, Timelines und Tickets), ein Adressbuch inkl. Kontomanager Light, InfoSQL-Abfragen, Fotosystem u. v. m.

### use™ ERP als Lehrmittel

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZWI in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 209 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren.



### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### Leoni Software GmbH

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



# RISIKO RÜCKKEHR INS BÜRO

Rick Vanover, Senior Director Product Strategy, und Dave Russell, Vice President Enterprise Strategy bei Veeam, erläutern, wie sich Organisationen vor pandemischen Schläfer-Bedrohungen schützen können.

**V**iele Unternehmen planen nun die Rückkehr ihrer Mitarbeiter aus dem Homeoffice in die Firma. Allerdings besteht die Befürchtung, dass kompromittierte Geräte zurück ins Büro gebracht und Unternehmen so neuen Bedrohungen ausgesetzt werden.

## DIE ANGST VOR RANSOMWARE IST BEGRÜNDET

Oft werden Arbeitscomputer im Homeoffice auch für private Zwecke genutzt und Sicherheitsvorkehrungen vernachlässigt. Cyberkriminelle haben diese Situation bereits während des Lockdowns im Frühjahr 2020 ausgenutzt und mit Phishing-Angriffen zugeschlagen. Administratoren sorgen sich nun zu Recht, dass von Hackern eingeschleuste Schwachstellen in unsicheren Laptops bei der Rückkehr in die Unternehmen Probleme machen.

Eine im Februar durchgeführte Cybersecurity-Umfrage zeigt, wie unvorbereitet Unternehmen auf die Sicherheitsbedrohung durch die Rückkehr an den Arbeitsplatz sind. Von den Befragten nutzten 61 Prozent zu Hause ihre privaten Geräte, nur 9 Prozent verwendeten eine vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellte Antivirenlösung.

## WIE MAN SICH AUF DIE RÜCKKEHR AN DEN REGULÄREN ARBEITSPLATZ VORBEREITEN KANN

IT-Administratoren sollten umfassende Risikobewertungen durchführen: Welche Geräte wurden regelmäßig gewartet? Wo wurden vertrauliche Unternehmensdaten gespeichert? Wurden Passwörter im Homeoffice weitergegeben oder geändert, Software und Apps unerlaubterweise installiert oder entfernt? Zusätzlich empfehlen sich Endpunkt-Scans auf allen Geräten, um versteckte Schwachstellen aufzudecken.

Wieder im Office, müssen Mitarbeiter zudem eine strikte digitale Hygiene befolgen, wie z. B. getrennte und komplexe Passwörter für private und berufliche Geräte und regelmäßige Schulungen, damit u. a. Phishing-E-Mails zweifelsfrei erkannt werden. Die 3-2-1-Backup-Regel sollte ebenso auf 3-2-1-1-0 erweitert werden, d. h. drei Kopien sollen auf mindestens zwei verschiedenen Speichermedien vorgehalten werden, wobei eine Kopie off-premises gelagert wird. Hinzu kommt eine weitere Kopie, wenn eines der Medien offline ist, sowie das Sicherstellen, dass alle Wiederherstellungslösungen fehlerfrei sind.



V. l. n. r.: Dave Russell, Vice President Enterprise Strategy, Veeam und Rick Vanover, Senior Director Product Strategy, Veeam

## FAZIT

Die Rückkehr der Belegschaft in die Firma kann die Cybersicherheit gefährden. Mit der richtigen Planung und Umsetzung können Unternehmen das Risiko aber managen und ihre Schutzstrategien für die Zukunft festigen. ■

## INFO-BOX

### Über Veeam Software

Veeam ist der führende Anbieter von Backup-Lösungen für modernen Datenschutz. Wir bieten eine einzige Plattform für Cloud-, virtuelle, SaaS-, Kubernetes- und physische Umgebungen. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass ihre Apps und Daten mit der einfachsten, flexibelsten und zuverlässigsten Plattform der Branche geschützt und immer verfügbar sind. Veeam schützt weltweit über 400.000 Kunden, darunter 82 Prozent der Fortune-500- und 60 Prozent der Global-2.000-Unternehmen. Das globale Ökosystem von Veeam umfasst mehr als 35.000 transagierende Technologiepartner, Reseller, Service-Provider und Allianzpartner und hat Niederlassungen in mehr als 30 Ländern.

[www.veeam.com/de](http://www.veeam.com/de)

# SOFTWARE AUS ZWEITER HAND

Der Gebrauchtsoftware-Handel atmet auf: Microsoft hat einen strittigen Passus seiner Lizenzbestimmungen, welcher der Branche massives Kopfzerbrechen bereitet hat, nach rund einem Jahr wieder entfernt.

**I**m Mai 2020 wurde der Markt für gebrauchte Microsoft-Software von einem Erdbeben erschüttert. Microsoft hatte in seinen Lizenzbestimmungen einen Passus eingeführt, der beinhaltete, dass Kunden die in die Cloud wechseln und dafür einen Rabatt in Anspruch nehmen, ihre bestehenden Lizenzen de facto nicht mehr verkaufen können. Sie mussten die Lizenzen quasi als Beleg für ihren Rabattanspruch behalten, auch wenn sie nicht mehr benutzt wurden. Nun ruderte der Softwarekonzern nach Protesten der Gebrauchtsoftware-Händler wieder zurück.

„Brancheninsider vermuten, dass Microsoft ursprünglich zu diesem drastischen Schritt gegriffen hatte, um dem in den letzten Jahren besonders boomenden Markt für gebrauchte

Microsoft-Lizenzen eine profitable Einnahmequelle darstellen kann. Hoffentlich ermutigt diese Änderung einige Unternehmen, ihr ungenutztes Kapital zu bergen.“

Seit einem wegweisenden Urteil des Europäischen Gerichtshofs im Jahr 2012 hat sich der Markt für gebrauchte Software in Europa zu einer echten Alternative in Bezug auf quasi-monopolistisch vertriebene Softwareprodukte entwickelt. „Soft-

## LIZENZEN ZU GELD MACHEN

»Viele Unternehmen wissen heute noch immer nicht, dass der Verkauf von ihren nicht mehr benötigten Microsoft-Lizenzen eine profitable Einnahmequelle darstellen kann.«

Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer Software ReUse



Software die Handelsgrundlage zu entziehen“, sagt Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer und Gründer von Software ReUse. Wenn es weniger Firmen gibt, die ihre nicht mehr benötigten Lizenzen verkaufen können, haben es auch Händler von gebrauchter Software deutlich schwerer, an diese Produkte zu kommen. „Das Zurückrudern des Softwaregiganten verursacht im gesamten Gebrauchtsoftware-Markt ein regelrechtes Aufatmen.“

Denn Anfang Juni hat Microsoft den verkaufsbeschränkenden Passus ohne entsprechende Ankündigung wieder aus den Lizenzbestimmungen entfernt. Unternehmen, die sich nun für den Erwerb von bestimmten Upgrade-Lizenzen in die Cloud entscheiden, können weiterhin über ihre nun nicht mehr benötigten Lizenzen für Produkte wie Office oder Windows frei verfügen. „Dies ist insofern sehr erfreulich, da viele Unternehmen nun den Umstieg in die Cloud leichter finanzieren können“, sagt Tauchhammer. „Viele Unternehmen wissen heute noch immer nicht, dass der Verkauf von ihren nicht mehr benötigten

warelizenzen aus zweiter Hand spielen gerade in Zeiten von coronabedingt knapperen IT-Budgets eine immer größere Rolle für sowohl mittelständische als auch große Unternehmen“, sagt Tauchhammer. **RNF**

## INFO-BOX

### Über Software ReUse

Das etablierte Unternehmen Software ReUse ist auf den An- und Verkauf von gebrauchten Softwarelizenzen spezialisiert. Vor über zehn Jahren in Wien gegründet, zählen Unternehmen im gesamten deutschen Sprachraum sowie in zahlreichen EU-Ländern zu seinen Kunden. Qualitätsüberprüfung der angekauften Software und hohe Service-Orientierung zeichnen das Unternehmen aus und machen es zu einem Top-Anbieter von geprüfter gebrauchter Software.

[www.software-reuse.eu](http://www.software-reuse.eu)





## DRUCK IM KESSEL

Derzeit erhöht sich der Druck, Entscheidungen über den Umgang mit dem ERP-System zu treffen. Frank Naujoks, Managing Consultant der Trovarit AG, über die verschiedenen Gründe, die für eine Modernisierung sprechen.

**B**is Ende 2027 gibt SAP den Kunden der SAP Business Suite 7 noch Zeit, bis die Mainstream-Wartung ausläuft und die Anwender auf die aktuelle Variante SAP S/4HANA idealerweise umgestellt haben. Klingt eigentlich nach ausreichend Zeit, doch noch läuft eher die lizenztechnische Umstellung als die tatsächliche Systemtransformation. Und SAP ist nicht das einzige Unternehmen, das versucht, Bestandskunden auf die aktuelle Version zu bringen. Deutlich weniger Zeit wurde beispielsweise Dynamics-AX-Kunden von Microsoft eingeräumt, ihre Altsysteme zu modernisieren. Die Mehrheit der deutschen Kunden dürfte mit ihren eingesetzten Versionen AX 2009 bis AX 2012 R2 spätestens im Herbst 2018 aus dem Mainstream-Support herausgelaufen sein, für die letzte AX-Variante AX 2012 R3 endet er am 12. Oktober 2021. Auch der teure und wenige Leistungen umfassende Extended-Support endet absehbar für alle AX-Varianten. Allerdings fast noch kritischer zu bewerten ist das Wartungsende der Datenbankserver und Serverbetriebssysteme. Dynamics

AX 2009 Servicepack 1 verträgt sich beispielsweise nur maximal bis Windows Server 2012 R2. Bei jüngeren Versionen des Windows Servers garantiert der Hersteller nicht, dass diese reibungslos mit älteren Versionen von Dynamics AX zusammenarbeiten. An einmal eingeschwungenen Systemen ist die Notwendigkeit von Updates nicht so ausgeprägt, nicht gestopfte Sicherheitslücken auf Datenbankebene bedeuten aber eine deutlich größere Gefahr für das Unternehmen.

### AUSLÖSER FÜR ERP-PROJEKTE

Aber auch für Unternehmen, deren ERP-Lösung nicht aus der Wartung läuft, gibt es wichtige Gründe, über eine Modernisierung oder einen Wechsel der ERP-Infrastruktur nachzudenken. Wirft man einen Blick auf die Gründe, die Anwender in der Ende 2020 veröffentlichten Umfrage „ERP in der Praxis“ für die Neueinführung eines Systems genannt haben, spielt der Punkt auslaufende Wartung eine untergeordnete Rolle. Die Auslöser für die Auswahl und Einführung eines

neuen ERP-Systemen sind aber relativ eindeutig: Die Ablösung der vorhandenen ERP-Infrastruktur erfolgt überwiegend (ca. 53 % der Installationen), weil die vorhandene Lösung den Anforderungen des Betriebs nicht mehr gerecht wird, sei es in technologischer Hinsicht (beispielsweise Integration mit anderen Systemen, Passung zur Hardware-/Datenbanktechnologie, mobile Zugriffsmöglichkeiten) oder mangels notwendiger Funktionalität.

So stellen Unternehmen zum Beispiel häufig fest, dass die vorhandene ERP-Infrastruktur nicht in der Lage ist, neue Anforderungen aufgrund veränderter Unternehmensstrukturen, etwa Übernahmen beziehungsweise Verkauf von Unternehmensteilen zu erfüllen. Offenbar schlägt die oft zitierte Dynamik durch Zu- und Verkäufe von Unternehmen, Standortverlagerungen etc. sowie intensive Bemühungen um rationellere Arbeitsabläufe stärker als früher auf die ERP-Infrastruktur durch. So stellt beispielsweise die zunehmende Internationalisierung der Anwenderunternehmen manche ERP-Software vor gravierende Herausforderungen.

### AUSWAHLGRÜNDE FÜR ERP-LÖSUNGEN

In der betrieblichen Praxis sind die bei der Auswahl einer ERP-Lösung ausschlaggebenden Gründe für die Investitionsentscheidung ausgesprochen vielfältig. Sie hängen nicht zuletzt von den Rahmenbedingungen und der Zielsetzung des Projektes sowie von der Interessenslage der beteiligten Akteure in einem Unternehmen ab.

Dennoch ergibt die Analyse der Auswahlgründe ein recht eindeutiges Bild der Präferenzen, die für Anwenderunternehmen bei ERP-Investitionen ausschlaggebend sind: Demnach sind die wichtigsten Anforderungen „funktionale Eignung“ (ausschlaggebend in fast 59 % der Projekte), „Flexibilität der Software“ (ca. 39 %) und „Praktikabilität/Mittelstandseignung“ (ca. 39 %). Auf den Plätzen folgen „Kosten-Nutzen-Verhältnis“, „Benutzerführung/Ergonomie“, „Kompetenz & Auftreten des Anbieters“ sowie „Moderne Technologie der Lösung“ (zwischen 23 % und 29 %).

### AKTUELLE SYSTEME ERHÖHEN ZUFRIEDENHEIT

Im Schnitt wurden die von den Befragten eingesetzten Systeme vor elf Jahren eingeführt und vor über drei Jahren das letzte Mal aktualisiert. Nicht überraschend, aber durch die Studie auch empirisch bestätigt, ist eine Korrelation zwischen guten Bewertungen und dem Zeitpunkt des letzten Systemwechsels. Je aktueller die genutzten Systeme sind, desto besser schneiden diese ab. Die Einschätzung der mobilen Einsetzbarkeit sinkt z.B. im Vergleich zu gerade aktualisierten Systemen um eine dreiviertel Note, wenn Unternehmen auf mehr als 6 Jahre alten Release-Ständen arbeiten.

### TECHNOLOGISCHE TRENDS

Im Rahmen der Studie „ERP in der Praxis“ machten mehr als 2.000 deutschsprachige Anwender Angaben zu den aus ihrer Sicht wichtigsten ERP-Trends. Auffällig ist die Zunahme von

Digitalisierungsthemen wie Internet der Dinge (IoT), Plattform-Wirtschaft oder Machine Learning / Künstliche Intelligenz, die die befragten Unternehmen signifikant stärker als „äußerst relevant“ eingestuft haben als in der Befragung vor zwei Jahren. Neu in der Liste ist der Punkt „No Code / Low-Code“; unter diesem Stichwort verstehen Anbieter Angebote, die es Anwenderunternehmen ermöglichen, ohne große Programmierkenntnisse funktionale Ergänzungen ihrer bestehenden Software selbst zu erstellen.

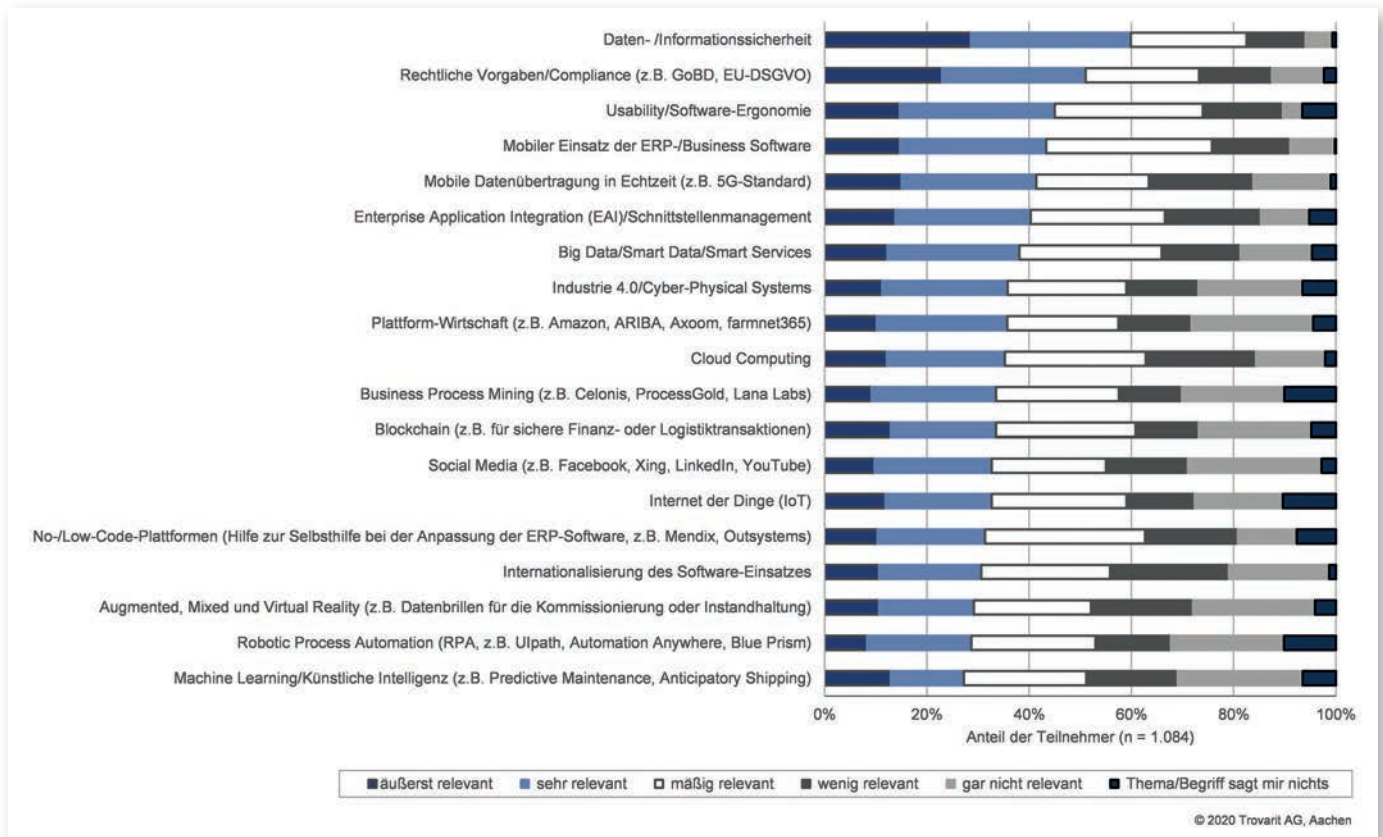
No-Code-/Low-Code(NC/LC)-Systeme haben bisher keine weite Verbreitung, es ist aber absehbar, dass ihre Relevanz zunehmen wird: Die Geschwindigkeit, mit der sich Unternehmensprozesse ändern, hat schon in den letzten Jahren stark zugenommen und wird sich wohl auch in Zukunft vergrößern. NC-/LC-Systeme könnten dann die Lösung sein, um auch die Business-Software schnell an die geänderten Prozesse anpassen zu können. Auch die zunehmende Digitalisierung wird hier einen entsprechenden Einfluss haben. Für ERP-Systeme, die keine einfache Erweiterungsfähigkeit mitbringen, stellen solche Plattformen daher eine hilfreiche Ergänzung dar.

Entscheidend ist, dass ein Zugriff auf die ERP-Kernfunktionen immer über eine stabile API erfolgt und sich keine Parallelwelt in den NC/LC-Apps aufbaut. Das ERP-System sollte die „single source of truth“ bleiben. Andernfalls entsteht eine Lösung, die auf Dauer nicht mehr mit vertretbarem Aufwand gewartet werden kann und Inhalte laufen gegebenenfalls auseinander.

### VORMARSCH DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ

Unternehmen müssen in der Lage sein, ihre Entscheidungen schneller auf der Basis von mehr Informationen zu treffen, sich auf Automatisierung zu fokussieren, in Echtzeit Risikobewertungen vorzunehmen und agil ihre Entscheidungen und Strategien an geänderte Rahmenbedingungen anzupassen. Dabei spielen Verbesserungen, die auf Basis von Anwendungen künstlicher Intelligenz basieren, für die befragten Anwender eine große Rolle. Ein Drittel sieht beispielsweise das Thema als relevant in den Bereichen der automatischen Anpassung von Dispositionsparametern wie Bestandsmanagement oder Arbeitsplanung, im Segment Predictive Maintenance oder in der automatisierten Kundenbetreuung via Chatbots und virtuellen Assistenten an. Trotz vorhandener Out-of-the-Box-KI-Lösungen wird auf Seiten der Anwenderunternehmen Aufwand zur Datenbereitstellung, Auswahl der passenden Algorithmen, Überwachung sowie zum Training von anwendbaren Modellen entstehen, schätzt der deutsche Digitalverband Bitkom in seinem aktuellen ERP-Trend-Check 2021. Dazu ist Expertenwissen in den Unternehmen erforderlich. Es entstehen teils neue Rollen, zu denen neben den Data Scientists, KI-Entwicklern und Administratoren auch KI-Manager, KI-Trainer und KI-Controller gehören können. Die Einbindung und Nutzung von künstlicher Intelligenz wird die ERP-Landschaft deutlich verändern und zu einem





wesentlichen Wettbewerbsfaktor werden. Sie wird als Schlüsseltechnologie die zweite Welle der Digitalisierung in Unternehmen dominieren und zu disruptiven Veränderungen in allen Wirtschaftszweigen führen. Unternehmen sind gut beraten, die Chancen der KI zu nutzen und frühzeitig Erfahrungen zu sammeln.

Die durch KI bevorstehenden Veränderungen der Unternehmensanwendungen durch eine höhere Entscheidungsqualität, -geschwindigkeit und auch Automatisierung sind nach Einschätzung des Bitkom fundamental. Dabei wird die zentrale ethische Herausforderung für ERP-Anbieter und -Anwender sein, analog zu den Empfehlungen des Bitkom intelligente Systeme humangerecht und wertorientiert zu gestalten. Dafür werden zurzeit von nationalen und internationalen Normungsbehörden und der deutschen Bundesregierung Leitlinien und Normen erstellt, die sich eine „vertrauenswürdige KI“ zum Ziel gesetzt haben.

**FAZIT**

Es gibt aus technologischer, funktionaler und prozessualer Sicht gute Gründe für Unternehmen, über eine neue ERP-Lösung nicht nur nachzudenken, sondern den Prozess der Auswahl und Einführung ernsthaft zu betreiben. Das Wissen um die Unzulänglichkeiten der eigenen Arbeitsweise ist oftmals vorhanden, es fehlen einfache Möglichkeiten der Informationsbeschaffung, Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung sind nicht aktuell, die Abbildung von Produkten im System dauert, mobiles Arbeiten wird nur bruchstückhaft unterstützt

– die Liste ließe sich noch leicht verlängern. Hinzu kommen technische Zwänge, beispielsweise das Auslaufen von Sicherheitsupdates für kritische Unternehmensinfrastrukturen. Und dennoch scheint der Druck immer noch nicht groß genug zu sein, alte Zöpfe abzuschneiden, liebgewonnene Arbeitsweisen zu verändern, Prozesse zu vereinheitlichen. Lange Jahre hat kontinuierliches Wachstum die Schwächen und Unzulänglichkeiten übertüncht, der Druck von Wettbewerbern wurde abgefedert durch eigenes Wachstum. Zu oft wurden schon Schreckensszenarien über den Untergang der Wirtschaft skizziert – doch Covid-19 hat den Druck massiv erhöht, ganze Sektoren drohen, auf breiter Front zu schließen, Geschäftsmodelle müssen modernisiert werden. Das Sterben der Einzelnen wird in den nächsten Jahren nicht aufhören, sondern vielleicht sogar in einigen Bereichen dauerhaft sein. Veraltete ERP-Systeme und umständliche Prozesse sorgen nicht für einen aussichtsreichen Platz im Rennen um den Kunden, sondern werden immer deutlicher zum Ballast im Alltag.

Unser Whitepaper „Auswahl und Beschaffung von ERP-Lösungen“ kann Sie bei der Entscheidung für eine neue Lösung unterstützen. Es klärt Sie über die Herausforderungen und Fallstricke von ERP-Projekten auf und zeigt auf, worauf unbedingt zu achten ist, wenn Ihr Softwareprojekt erfolgreich verlaufen soll. Unter [www.trovarit.com/whitepaper/](http://www.trovarit.com/whitepaper/) steht es ab sofort kostenlos zum Download zur Verfügung. FN

Frank Naujoks ist Managing Consultant der Trovarit AG.



## CORI-FLOW™ und mini CORI-FLOW™

- > Messbereich 0,1 – 5 g/h bis 600 kg/h
- > Für Flüssigkeiten und Gase geeignet
- > Integrierter PID-Regler mit passenden Ventilen - und schon hat man einen Massendurchflussregler
- > Oder man kombiniert eine Dosierpumpe, wobei der integrierte Regler dann die Drehzahlregelung übernimmt
- > Sollwert schicken und Istwert auslesen, digital oder analog
- > Zahlreiche Schnittstellen (Profibus, Modbus u.a.) verfügbar

### Der österreichische Vertriebspartner von Bronkhorst High-Tech B.V.

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

hl-trading gmbh

Rochusgasse 4  
5020 Salzburg

☎ +43 (0)662 - 43 94 84  
✉ sales@hl-trading.at

[www.hl-trading.at](http://www.hl-trading.at)



# LÖSUNGSANBIETER MIT MEHRWERT

Als führender Anbieter von anspruchsvollen Produkt- und Systemlösungen versteht es RELISTE, das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen und Kompetenzen stetig zu erweitern. Geschäftsführer Thomas Trauttenberg verrät das Erfolgsgeheimnis.

**S**eit fast 60 Jahren bietet das eigentümergeführte Traditionsunternehmen RELISTE seinen Kunden in den Feldern Netzwerktechnik, industrielle Bildverarbeitung, Automatisierungstechnik, Sicherheitstechnik sowie einen Rundumservice – von der Beratung über die Planung bis hin zur Inbetriebnahme. Internationale Partner und eine topausgebildete und hochmotivierte Mannschaft sind wesentliche Zutaten des Erfolgsrezepts von RELISTE. NEW BUSINESS innovations bat Geschäftsführer Dipl.-Ing. Thomas Trauttenberg zum Interview.

**Herr Dipl.-Ing. Trauttenberg, wie ist es RELISTE gelungen sich als führender Anbieter von technisch anspruchsvollen Produkt- und Systemlösungen am Markt zu etablieren?**

Zum einen ist es unsere langjährige Präsenz – Reliste ist schon seit 1967 in der industriellen Automation tätig. Dadurch konnten wir jahrelanges Know-how und gute Kundenbeziehungen aufbauen. Eine gute Basis um als anerkannter Systempartner am Markt erfolgreich zu sein.

**Die industrielle Automation benötigt ein perfektes Zusammenspiel vieler Disziplinen. Wo liegen Ihre Kernkompetenzen?**

Wir sind der kompetente Partner für den Gesamtprozess.

Dafür müssen wir natürlich unsere Kunden und ihre Aufgabenstellungen verstehen – nur so ist es uns möglich sich ein Gesamtbild zu verschaffen und schlussendlich eine maßgeschneiderte Lösung anzubieten. Wir sind in der Lage vom Sensor über die Datenübertragung (Netzwerktechnik) bis hin zur Auswerteeinheit eben hier die komplette Kette anzubieten. Ein weiterer Bereich, die industrielle Bildverarbeitung, hat sich in den letzten 10 Jahren ebenfalls besonders stark entwickelt. Hier brauchen wir den Vergleich nicht zu scheuen und zählen mit Sicherheit mit unserem Vision- und Softwaresystem „Easy Sight Pro“ zu den kompetentesten Integratoren am österreichischen Markt.

**Auf welche Erfolgsprojekte aus der jüngsten Vergangenheit sind Sie besonders stolz?**

In allen unseren Geschäftsbereichen konnten wir jüngst große Erfolge erzielen. Im Bereich der Netzwerktechnik ist es uns gelungen interessante Großprojekte an Land ziehen, ebenso auch im Bereich der Sensorik. In der industriellen Bildverarbeitung beschäftigen wir uns mittlerweile fast ausschließlich mit Projekten, die vom Standard abweichen. Wir – als eher kleine Firma – sind hier problemlos im Stande, Spezialanpassungen für unsere Kunden vorzunehmen. Bei diesen herausfordernden Aufgaben, kommt man ohne dem Einsatz von KI meist nicht mehr aus.

**Welche Strategie verfolgt RELISTE, um Kunden langfristig zu binden?**

Als Bindeglied zwischen Hersteller und Endkunde müssen wir natürlich darauf achten, unsere Daseinsberechtigung zu behalten und das können wir nur, wenn wir dem Kunden einen gewissen Mehrwert bieten, den andere nicht haben. Das sind etwa Dienstleistungen aus dem Logistikbereich wie Vorhaltung



## SERVICE MIT PERSÖNLICHER NOTE

»Als Bindeglied zwischen Hersteller und Endkunde müssen wir natürlich darauf achten, unsere Daseinsberechtigung zu behalten und das können wir nur, wenn wir dem Kunden einen gewissen Mehrwert bieten, den andere nicht leisten können.«

Dipl.-Ing. Thomas Trauttenberg, Geschäftsführer RELISTE



von auch kleineren Lagermengen, die persönliche technische Beratung bis hin zur Bereitstellung von kostenlosen Leihstellungen, damit der Kunde Material, Produkte und Lösungen testen kann. Dabei gibt es auch Unterstützung vor Ort durch uns. Außerdem haben wir unsere technische Kompetenz in den letzten Jahren sukzessive ausgebaut: weg vom Komponentenverkauf hin zum Lösungsanbieter. Die Transformation haben wir schon vor längerer Zeit begonnen und werden sie für die Zukunft noch vertiefen müssen. Das ist unser größter strategischer Fokus.

#### **Welche Trends im Bereich Netzwerktechnik haben Sie zuletzt beobachtet?**

Das Thema Cybersecurity ist enorm wichtig, vor allem die klare Trennung von IT und OT! Viele Kunden legen ihr Augenmerk auf drahtlose Datenübertragung, sichere Fernzugriffe und redundante Lösungen für die Ausfallsicherheit.

#### **Welche Kriterien müssen Unternehmen erfüllen um Partner von RELISTE zu werden?**

Eigentlich gar keine, wir sind offen für jedes Unternehmen. Vom kleinen EPU bis zum großen Konzern – wir haben kein Ausschlusskriterium! Wenn wir sehen, dass der Kunde zu uns passt und wir zum Kunden passen, freuen wir uns über eine Zusammenarbeit.

#### **Für wen eignet Sie sich Ihre Netzwerklösungen und was kann sie?**

Wir bieten, basierend auf Ethernet und Feldbus-Systemen, ein komplettes Produktprogramm für die Datenkommunikation vom Industriebereich bis hin zur Kommunalebene an. Auch die drahtlose M2M-Kommunikation stellt für uns keine Herausforderung mehr dar! Alle Produkte wurden für den Betrieb in extremen Umgebungen und für Anwendungen konstruiert, die höchste Anforderungen an Zuverlässigkeit und Sicherheit stellen.

#### **Gibt es Partnerschaften und Kundenfeedback auf die Sie besonders stolz sind?**

Eigentlich sind wir auf alle unsere Partnerschaften stolz, ich möchte auch hier niemanden extra herausgreifen. Auch bei Partnerschaften ist es wichtig auf die individuellen Bedürfnis-

se richtig einzugehen. Worauf wir ebenfalls stolz sind, ist, daß wir sogar für alle unsere Partner auch als Systemintegrator agieren.

#### **Welche Auswirkungen hatten die vergangenen Monate der Corona-Pandemie auf Ihre Geschäftstätigkeit? Wie ist es Ihnen ergangen?**

Natürlich hatten auch wir Einbußen – zum Glück weniger als befürchtet! Das größte Problem war die Planungsunsicherheit – man hat einfach nicht gewusst, wie sich die Situation in Hinblick auf die Konjunktur entwickeln wird. Aber in Summe sind wir als RELISTE ganz gut durch die Pandemie gekommen, was auch darauf begründet ist, dass wir ein sehr breites Produkt- und Lösungsspektrum vertreiben und dadurch eben auch Bereiche die stärker eingebrochen sind durch Bereiche die gewachsen sind abfedern konnten.

#### **Haben Sie derzeit Neuigkeiten in der Pipeline, die Sie gerne mit uns teilen wollen?**

Durchaus! Wir sind seit kurzer Zeit Systempartner der Firma Asyri – ein Schweizer Hersteller für besonders innovative flexible Zuführsysteme. Im Bereich der drahtlosen Datenkommunikation sind wir gerade dabei, eine eigene Infrastruktur für die Absicherung der Netzwerkinfrastruktur aufzubauen. Auf diesem Gebiet werden wir unseren Kunden in Zukunft eine georedundant abgesicherte Lösung bieten können. Da geht's darum, wenn jemand SIM-Karten-Lösungen im Einsatz hat und drahtlose Netzwerke verwendet, braucht er auch eine Infrastruktur dahinter, die regelt, welche Karten z.B. miteinander auf welcher Art und Weise kommunizieren dürfen und wer worauf zugreifen kann. Früher haben wir diese Dienste von unseren SIM-Karten-Partnern bezogen, heute machen wir das selbst. Damit können wir unseren Kunden eine sehr sichere Plattform bieten, die wir selber verwalten – ein technischer Vorteil für alle, die solche Systeme verwenden.

#### **Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesetzt?**

Reliste noch weiter als kompetenten und lösungsorientierten Anbieter in unseren Bereichen zu etablieren.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

[www.reliste.at](http://www.reliste.at)



# „EIN WIN-WIN AUF ALLEN SEITEN“

Christoph Becker und Franz Gatterer im Gespräch mit NEW BUSINESS innovations über das Programm „Jobs PLUS Ausbildung“ und die Zusammenarbeit der Bildungsinstitutionen ETC – Enterprise Training Center und Campus Wien Academy.

## **W**arum hat sich ETC entschieden, bei dem Programm mitzumachen?

**BECKER:** Wir sind als Unternehmen stets bestrebt, neue, innovative Projekte zu entdecken und mit unserer Fachexpertise zu unterstützen. Wir sind Marktführer für IT-Schulungen am österreichischen Markt und haben in diesem Bereich über 20 Jahre Erfahrung. Wir sind mit der Zeit gegangen und gewachsen, auf unserer eigenen Lernplattform stellen wir die im hauseigenen Studio

produzierten Lernvideos zur Verfügung und der Einsatz von Online-Live-Trainings ermöglicht uns, unsere Trainings stark zu skalieren. Wenn Sie heute in die ETC kommen, werden Sie nicht sehen, dass wir über fünfhundert Seminarteilnehmer schulen, da wir vielleicht maximal fünfzehn vor Ort haben. Virtuelle Klassenräume machen es möglich. Das ist Innovation. Mit diesem Spirit im Hinterkopf war es ganz klar, dass ETC bei „Jobs PLUS Ausbildung“ mit dabei sein wird.

## Was ist das Besondere an dem hybriden Lernformat, welches bei „Jobs PLUS Ausbildung“ zum Einsatz kommt?

**BECKER:** Wir als ETC setzen bereits seit vielen Jahren auf hybride Lernformate als innovativen, neuen Ansatz zu klassischen Klassenraum-Trainings. Speziell das letzte Jahr hat gezeigt, dass sich diese Art von Lernen immer mehr bei den Kunden durchsetzt. Ein Mix aus Online-On-Demand-Contents und Trainer-geführten Live-Sessions ermöglicht eine flexible, in den Alltag integrierbare Weiterbildung, bei der am Ende ein international anerkanntes Zertifikat steht.



## DIE ZUKUNFT IST HYBRID

»Ein Mix aus Online-On-Demand Contents und Trainer-geführten Live-Sessions ermöglicht eine flexible, in den Alltag integrierbare Weiterbildung, bei der am Ende ein international anerkanntes Zertifikat steht.«

Christoph Becker, Geschäftsführer ETC

## CHRISTOPH BECKER

### Geschäftsführer ETC – Enterprise Training Center

Seit 25 Jahren ist Beckers große Leidenschaft, Menschen digitales Know-how zu vermitteln und sie in ihrer Karriere weiterzubringen. Er ist Mitglied der Geschäftsführung von ETC. Er verantwortet den Bereich Learning as a Service und ist somit für die Entwicklung und Umsetzung innovativer und digitaler Weiterbildungsprojekte zuständig.

[www.etc.at](http://www.etc.at)

## Wie ist es zu der Zusammenarbeit mit der ETC gekommen?

**GATTERER:** Kurz vor dem ersten Lockdown ist es zu den ersten Gesprächen gekommen. Der waff hat uns damals sein Erfolgsprogramm „Jobs PLUS Ausbildung“ vorgestellt und die Idee, in Zukunft Ausbildungen anzubieten, die Hochschulwissen und industrienahen On-the-Job-Weiterbildungen vereinen. Für uns war klar: Dieses Konzept hat Potenzial auch und vor allem, weil potenzielle Kandidat:innen ein vierstufiges Auswahlverfahren bestehen müssen, um in den Bewerberpool zu kommen. Unser „Ja“ war der Startschuss zu einem sehr spannenden Projekt. Wir freuen uns auf die Umsetzung.



**Was ist das Besondere an der einzigartigen Verschränkung von Hochschulwissen, industrie-relevanter Weiterbildung und dem Training on the Job?**

**GATTERER:** Ganz einfach: Junge, motivierte Talente müssen sich bei unserem Programm nicht entscheiden zwischen Praxis und Theorie, da wir das Beste aus allen Welten bieten: Hochschulwissen, gepaart mit Praxiserfahrung im Unterneh-

men und zum Schluss werden die Trainees in einer sechsmo-natigen Spezialisierung veredelt. Am Ende haben wir innerhalb von einem Jahr hochwertige Fachkräfte für die IT-Branche. Ein Win-win auf allen Seiten. ■

**HOCHWERTIGE FACHKRÄFTE FÜR DIE IT-BRANCHE**

»Unser Erfolgsrezept: Hochqualitative Grundlagenausbildung, verschränkt mit zielgerichteter Industrieausbildung führt zu klaren Jobprofilen.«

Franz Gatterer, Leiter Campus Wien Academy

**DI FRANZ GATTERER, MBA**

**Leiter der Campus Wien Academy**

Franz Gatterer ist seit sechs Jahren für das Geschäftsfeld Weiterbildung der FH Campus Wien verantwortlich. Aufgabe der Campus Wien Academy unter seiner Leitung ist es, qualitativ hochwertige und zeitgemäße Bildungsprodukte zum Vorteil von Branchen, den Unternehmen und Mitarbeiter:innen zu entwickeln und anzubieten.

[www.campusacademy.at](http://www.campusacademy.at)







## SOFTWAREBRANCHE ZIEHT BILANZ

Zwar zählten die IT-Unternehmen eher zu den Krisengewinnern, aber es gab doch einiges an Einbußen und verlorenen Aufträgen, berichtete kürzlich der Verband Österreichischer Software Industrie.

**D**ie Wirtschaft und die Unternehmen waren bislang von der Corona-Krise massiv beeinträchtigt, viele mussten sich über Nacht anpassen, die Mitarbeiter ins Homeoffice verlagern oder Prozesse anpassen und digitalisieren. „Wo diese Branchen zum Kundenkreis von IT- und Softwareunternehmen zählten, da war die IT-Branche als ‚Enabling-Branche‘ auch beeinträchtigt“, zog Peter Lieber, Präsident des Verbands Österreichischer Software

Industrie (VÖSI), Mitte Juni über das letzte Jahr seit dem Start der Krise Bilanz. „Die Branche ist in Veränderung – in einigen Bereichen wird es zu Konsolidierungen und Insolvenzen kommen, etwa in Betrieben, die Individualsoftware entwickeln, aber auch bei Herstellern von Lösungen für stark betroffene Branchen.“ Die aktuelle wirtschaftliche Lage ist ernst, warnt Lieber: „Sollte es nicht bald zu einer geordneten Öffnung für alle Betriebe kommen, droht eine massive Pleitewelle, die dann natürlich auch die IT-Branche massiv treffen wird.“



### MAN MUSS NICHT ALLES SELBST MACHEN

»Corona hat eines gezeigt: Je digitalisierter Unternehmen waren, desto besser kamen sie bislang durch die Krise. Allerdings muss man nicht alles selbst machen.«

Peter Lieber, Präsident VÖSI

### IT EINDEUTIG AUFGEWERTET

Die Corona-Krise hat sich als Motor für IT und Digitalisierung erwiesen, unterstreicht Peter Lieber: „Es ist keine Frage mehr, ob man IT braucht – Software und IT sind für jedes Unternehmen heute unverzichtbar. Corona hat eines gezeigt: Je digitalisierter Unternehmen waren, desto besser kamen

sie bislang durch die Krise. Allerdings muss man nicht alles selbst machen. Meine eigenen Softwareunternehmen haben ihre komplette IT schon seit Jahren ausgelagert, damit wir uns auf unsere Kernkompetenzen im Bereich Modellierung konzentrieren können.“ IT-Themen wie Cloud Computing, Cybersecurity, neue Workplace-Lösungen, aber auch künstliche Intelligenz und Automatisierung werden 2021 eine große Rolle spielen. Dem Thema „KI für das Engineering und das intelligente Unternehmen“ ist auch der Software Day 2021 gewidmet, der am 29. September bereits zum fünften Mal als Leistungsschau und Treffpunkt der heimischen Softwarebranche in der WKÖ stattfindet und vom VÖSI organisiert wird.

Statt der „Sperren wir einfach alles zu“-Strategie und dem andauernden Verschieben von Fristen wünscht sich der VÖSI mehr Eigenverantwortung: „Die Unternehmen haben in den letzten Monaten vielfach Konzepte und Lösungen entwickelt, die zeigen, wie sie den Alltag trotz und mit der Krise bewältigen können. Dabei hat die Gesundheit von Mitarbeitern und Kunden selbstverständlich oberste Priorität“, betont VÖSI-Präsident Peter Lieber. Mit Blick nach vorne meint Lieber: „Wenn wir etwas gelernt haben sollten, dann ist es eines: Die Zukunft gehört denen, die mit digitalen Medien, Software und Komplexität umgehen können – und das kann man lernen. Daher gilt es, massiv in den Bereich digitale Bildung und Weiterbildung zu investieren – sowohl in den Schulen als auch im Sinne von lebenslangem Lernen.“

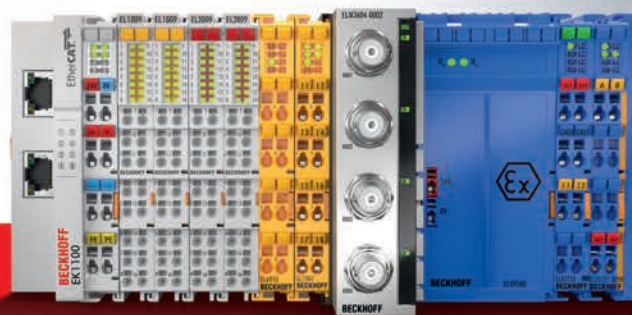
### EIGENE ERFAHRUNGEN

„In der ersten Phase haben wir in unserer Firmengruppe alle Aufträge im Bereich Training und Consulting verloren, auch ein Event in Deutschland für ca. 300 Teilnehmer mit enormen Kosten konnte nicht mehr storniert werden. In den ersten drei Monaten haben wir auch Kurzarbeit genutzt, aber seither auf Homeoffice und ganz wenig Büropräsenz umgestellt“, gibt VÖSI-Präsident Lieber, Eigentümer von SparxSystems, Sparx-Services und LieberLieber Software, Einblick in eigene Erfahrungen. „Die Unternehmenskunden haben sich nach anfänglicher Schockstarre auf die aktuelle Lage eingestellt: Seit dem Sommer finden wieder Remote Training, Consulting und Coaching statt. Fazit: Im zweiten Quartal gab es zwar Verluste, aber im zweiten Halbjahr konnten wir einige Abschlüsse erzielen. Im Moment wird allerdings nur absolut Notwendiges gekauft, die Nice-to-haves oder Wäre-schön-Funktionen werden derzeit verschoben“, so Lieber.

In der Praxis war die Kurzarbeit mit einem großen Aufwand verbunden, kritisiert Lieber: „Die Anträge für Kurzarbeit waren mehrfach abzugeben. Die Zahlungen erfolgten anfangs schleppend, später vorhersehbar. Im September 2020 haben wir die Kurzarbeit in der Firmengruppe beendet, mittlerweile haben wir sogar wieder neue Mitarbeiter aufgenommen.“ Dieses Beispiel entspricht auch dem Vorgehen der VÖSI-Mitgliedsunternehmen: In den ersten Monaten wurde Kurzarbeit vielfach in Anspruch genommen – mit mehr oder weniger großen Abwicklungsproblemen. RNF

## EtherCAT-Klemmen: das schnelle All-in-One-System für alle Automatisierungsfunktionen

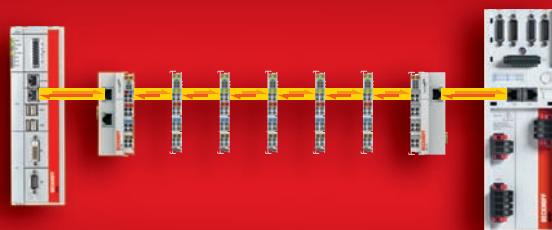
EtherCAT 



[www.beckhoff.com/ethercat-klemmen](http://www.beckhoff.com/ethercat-klemmen)

Das Beckhoff-I/O-System integriert Klemmen für:

- Alle digitalen/analogen Standardsignaltypen
- Antriebstechnik: Servo-, Schritt-, DC- und BLDC-Motoren
- Gateways zur Einbindung unterlagerter Feldbussysteme
- Hochpräzise Messtechnik, Condition Monitoring
- TwinSAFE PLC und Safety-I/Os
- Highspeed-Automation (XFC)



Ethernet bis in die Klemme: mit Vollduplex-Ethernet im Ring und einem Telegramm für mehrere Teilnehmer. Anschluss direkt am Standard-Ethernet-Port.

New Automation Technology **BECKHOFF**





## PROFESSOR, MENTOR, PIONIER

In den letzten Jahrzehnten wurden etwa 40.000 Laser und Laseranlagen aus Österreich in alle Welt exportiert, die einen Umsatz von deutlich über einer Milliarde Euro generierten. In diesen Betrieben sitzen Geschäftsführer, die einst als Doktoranden von Univ.-Prof. Dr. Dieter Schuöcker mit ihm die „Faszination Laser“ teilten.

**E**iner von ihnen ist Markus Bohrer, der sich anlässlich des 80. Geburtstages seines Doktorvaters gemeinsam mit dem Jubilar an die Anfänge eines langen Forschungsweges erinnert. „Er hat mich begeistert und mir das Gefühl gegeben, eine Brücke aus der Wissenschaft in die Industrie zu finden“, erinnert sich Markus Bohrer an seinen ersten Eindruck von seinem Professor, dessen Persönlichkeit er als „umtriebiger und sehr weit über den Tellerrand blickender“ beschreibt. Diese Eigenschaften hat Schuöcker jedoch bereits lange vor deren erster Begegnung entwickelt.

### DER PIONIERGEIST ERWACHT

Als Nachfahre zweier berühmter Jugendstil-Architekten wollte Dieter Schuöcker eigentlich in deren Fußstapfen treten. Sein technikbegeisterter Vater, mit dem er als Jugendlicher gerne Transistorradios gebastelt hat, hat den Berufswunsch seines Sohnes jedoch in eine andere Richtung gelenkt. An der Technischen Universität Wien studierte er Nachrichtentechnik und arbeitete später als Elektrotechnik- und Maschinenbauprofessor. „In meiner Dissertation an der TU Wien habe ich mich mit Plasmen (also elektrisch leitenden Gasen) beschäftigt, wobei



Die TU Wien ist gut 200 Jahre alt, der Laser ist schon 60 und Dieter Schuöcker feierte im April 2021 seinen 80er.

ich mich dann gefragt habe, wo diese auch in Zukunft große Bedeutung haben würden, was mich zum Thema der Gaslaser geführt hat“, erzählt Dieter Schuöcker. „Diese Geräte sind faszinierend, weil sie die Erzeugung von Licht mit höchsten Leistungen erlauben, so dass man sie in Zukunft sogar zum Antrieb von Raumfahrzeugen verwenden können.“ Eine visionäre Vorstellung, die den Beginn einer wegweisenden Forschungsreise einläutete.

### **DAS INSTITUT FÜR HOCHLEISTUNGSSTRAHLTECHNIK AN DER TECHNISCHEN UNIVERSITÄT WIEN**

Als Dieter Schuöcker im Jahr 1985 beschloss, aus dem Institut für Hochfrequenz- und Nachrichtentechnik der TU Wien ein Laserinstitut zu gründen, fragte er Markus Bohrer, ob er eine Viertelanstellung wolle und dafür bereit wäre, am Aufbau des Institutes mitzuarbeiten. Dieser war von der Idee seines Professors so begeistert, dass er gerne 60 Stunden und mehr pro Woche gearbeitet hat. Mit 300 Schilling in der Hand und einem klapprigen VW-Bus wurden vom Bundesmobiliendepot alte Schulmöbel gekauft – um einen Schilling pro Stück. Es gab am Anfang keine Schraubenzieher, keine Seife – nichts.

„Mitte der achtziger Jahre, als mein Institut zunächst als Forschungsinstitut für Strahltechnik mit dem Auftrag, sich selbst

zu finanzieren, gegründet wurde, war die Gerätetechnik noch dadurch gekennzeichnet, dass hohe Lichtleistungen nur bei schlechter Fokussierbarkeit erzeugt werden konnten und dass die Übertragung von Licht über Glasfasern erst in den Kinderschuhen steckte“, erinnert sich Dieter Schuöcker an den damaligen Stand der Technik. „Was die Prozesstechnik betrifft, so war das Laserschneiden bereits in der Industrie etabliert, während Schweißen und Härten noch sehr wenig genutzt wurden. Damit war aber der Auftrag an das neu gegründete Institut verbunden, die Weiterentwicklung der Lasertechnik etwa in Richtung höchster Lichtleistungen und in der Prozesstechnik die Weiterentwicklung noch wenig genutzter Verfahren, wie etwa das Laserschweißen und das 3D-Drucken von metallischen Werkstücken, voranzutreiben. Besonders wichtig war aber auch gerade in Österreich die Förderung der Einführung der Lasertechnik in die Wirtschaft, die zunächst sehr skeptisch war.“

### **„DER ANFANG IST DER HALBE WEG.“**

Eine typische Aussage von Dieter Schuöcker, wenn sich seine Mitarbeiter:innen nicht so recht an eine Sache heranwagen wollten.





In bester Gesellschaft: Das von Dieter Schuöcker gegründete Institut für Hochleistungsstrahltechnik an der Technischen Universität Wien hat nicht nur die Entwicklung der Lasertechnik maßgeblich beeinflusst, sondern ebenso die Karrieren und Unternehmen seiner Mitarbeiter.

### WEGWEISENDE INNOVATIONEN

Bald wurde an einem 1.000-Watt-Laser geforscht, stark genug, um damit 1 cm dicke Stahlplatten zu schneiden. „In den Achtzigerjahren habe ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern, insbesondere Markus Bohrer, einen völlig neuen Gaslaser für höchste Lichtleistungen entwickelt“, erzählt Schuöcker. „Später habe ich dann mit Ferdinand Bammer den Hochleistungslasern mit ihren wohletablierten Anwendungen in der Schneidtechnik eine ganz neue Kategorie von Anwendungen erschlossen. Dabei handelte es sich um die Umformtechnik, die etwa für die Herstellung von Autokarosserien große Bedeutung hat. Dies hatte auch neue Anwendungen für Halbleiterlaser mit sich gebracht und zu einer langjährigen Zusammenarbeit mit einem Weltmarktführer aus Stuttgart geführt.“ Die bahnbrechenden Entwicklungen haben die einstige Skepsis der Wirtschaft entkräftet. Erste Förderungen wurden bewilligt und die Industrie verdeutlichte ihr Interesse durch erste Aufträge. Für die Voest wurde eine Ein-Kilowatt-Laseranlage entwickelt, noch vor dem heutigen Weltmarktführer Trumpf. Aber es kam, wie es leider oft kommt in Österreich: „... dass mit halben Mitteln auf halbem Weg aufgehört wird“, kritisiert Schuöcker. Doch Kooperationen mit namhaften Unternehmen wie Zumbel, Steyr-Daimler-Puch, der AMAG, Hilti, Philips, der SAG und in Folge so gut wie der gesamten österreichischen Industrie, ermöglichten es dem engagierten Forscherteam, weitere Meilensteine zu setzen. Bald wurde auch ein 3-kW-Laser angeschafft, später sogar ein 6-kW-Laser am Institut entwickelt, dessen Arbeitsweise heute noch beispielhaft ist.

### STANDING OVATIONS

Was Dieter Schuöcker immer war, ist ein Mentor, durch dessen Wirken sich zahlreiche Lasertechniker in der Industrie etablieren konnten. Markus Bohrer ist dafür ein gutes Beispiel. Denn heute ist er sowohl selbst Privatdozent an der TU Wien als auch Geschäftsführer der Dr. Bohrer Lasertec GmbH, die mittlerweile am Weltmarkt als Nummer 1 der Full-Service-Partner im Bereich der Ultrahochgeschwindigkeits-Lasergravur etabliert ist. Eine Karriere, die er zu einem beachtlichen Teil seinem einstigen Doktorvater verdankt – und dies nicht nur in Bezug auf seine technische Expertise. „Als er in der Nacht vor einer internationalen Laserkonferenz in Kreta meine Vor-

tragsunterlagen durchgesehen hat, hat er diese behalten und gemeint, ich solle meinen Vortrag ‚in freier Rede‘ halten, denn dies wirke stets mitreißender als eine vorgefertigte Präsentation“, erinnert sich Markus Bohrer an einen der vielen Ratschläge seines Mentors, die sich, wie in diesem Fall, als äußerst wertvoll erwiesen haben. Denn Markus Bohrer wurde für seinen Vortrag mit „Standing Ovations“ belohnt. Auch wenn solch große Versammlungen in diesem Jahr noch nicht möglich waren, wurden Dieter Schuöcker zahlreiche Ovationen zuteil. Denn im April 2021 wurde sein 80. Geburtstag gefeiert, den er im Kreise seiner Familie in ihrem Feriendomizil nahe dem Mattsee und dann in Kritzendorf genießen konnte. Wie es sich für einen leidenschaftlichen Techniker gehört, lagen vor allem Hightech-Geschenke auf seinem Gabentisch. **BO**

### INFO-BOX

#### Meilensteine von Univ.-Prof. Dr. Dieter Schuöcker

- Entwicklung einer Laserschneid- und Stanzmaschine bei der Voest Alpine in Linz
- Gründung des gemeinnützigen Vereins Arbeitsgemeinschaft für Lasertechnik (ArgeLas) zur Unterstützung der Wirtschaft bei der Einführung der Lasertechnik
- Gründung der europaweiten Ausbildungseinrichtung Euro-laser Academy
- Gründung seines Instituts für Spanlose Fertigung (Laser und Umformen)
- Aufgrund der Entwicklung eines Prototyps an seinem Institut durch Dr. Andres Penz (heute CEO der Trotec Laser GmbH in Wels) indirekt beteiligt an der Gründung dieses Unternehmens (heute Weltmarktführer bei Laserplottern)
- Verleihung des großen silbernen Ehrenzeichens für Verdienste um die Republik Österreich
- Ernennung zum Ritter der Lasertechnik in der BRD
- Gründer des oberösterreichischen Laserzentrums (OÖLZ) in Gmunden, dessen Leiter er von 2009 bis 2017 war
- Ernennung zum Ordinarius des Institutes für Fertigungstechnik, in welches das von ihm gegründete Laserinstitut integriert wurde

HL-TRADING GMBH

*Massendurchflussmessung als wichtiges Tool: Warum ist die Messung und Regelung von Massendurchflüssen wichtig und wo liegen die Stärken von Coriolis-Durchflussmessern und -reglern?*

# Die Vorteile der Coriolis-Technologie

■ Die Messung der Strömung, sei es eine Flüssigkeit oder ein Gas, ist in vielen Prozessen häufig ein kritischer Parameter. Es ist wichtig, zu gewährleisten, dass die richtigen Fluide zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Einige Anwendungen erfordern es jedoch, genaue Durchflussmessungen und -regelungen so durchzuführen, dass sie die Produktqualität, Gesundheit und Sicherheit beeinflussen und letztendlich den Unterschied machen können, ob ein wirtschaftlicher Gewinn oder Verlust erzielt wird. In anderen Fällen kann die ungenaue Messung zu inakzeptablen oder sogar katastrophalen Ergebnissen führen.

## Direkte Durchflussmessung

Die direkte Massenstrommessung ist eine wichtige Entwicklung in der Industrie, da sie Ungenauigkeiten beseitigt, die durch die physikalischen Eigenschaften der Flüssigkeit verursacht werden. Nicht zuletzt der Unterschied zwischen Massen- und Volumenstrom führt zu diesem wichtigen Verfahren der Fluidstrommessung.

Masse wird nicht durch Änderungen der Temperatur oder den Druck beeinflusst. Die Volumenstrommessung ist gültig, sofern die Prozessbedingungen und Kalibrierbedingungen eingehalten werden. Volumetrische Messvorrichtungen, wie z. B. Schwebekörper-Durchflussmesser (Rotameter) und Turbinen-Durchflussmesser sind nicht in der Lage, Temperatur- oder Druckänderungen zu kompensieren. Ein Verfahren der Massendurchflussmessung verwendet das Phänomen der Coriolis-Kraft.



Die mini-CORI-FLOW-Baureihe ist für sehr niedrige Durchflussraten geeignet.

## Das Coriolis-Messprinzip

Das Funktionsprinzip ist einfach, aber sehr effektiv. Ein Rohr wird in eine feste Schwingung gebracht. Wenn ein Fluid durch dieses Rohr fließt, bewirkt das Massenströmungsmoment eine Änderung des Schwingungsprofils. Diese Phasenverschiebung kann gemessen und eine lineare Ausgabe proportional zur Strömung abgeleitet werden.

Da das Coriolis-Messprinzip unabhängig von thermodynamischen Parametern die reine Masse misst, kann es direkt auf jedes Fluid angewendet werden, egal ob flüssig oder gasförmig. Zusätzlich ist es auch möglich, die Eigenfrequenzänderung zu messen. Diese Frequenzänderung ist direkt proportional zur Dichte des fließenden Mediums und damit ist eine weitere Kenngröße direkt bestimmbar. Damit kann wiederum der aktuelle Volumenstrom ermittelt werden.

## Die Vorteile:

- Fluidunabhängige Durchflussmessung und -regelung
- Gase und Flüssigkeit können mit dem gleichen Sensor gemessen werden

- Messung von undefinierten oder variablen Mischungen

- Multi-Parameter-Messung

## mini-CORI-FLOW-Durchflussmesser und -Durchflussregler

Bronkhorst® hat eine Produktserie entwickelt, die eine kompakte und kostengünstigere Variante von Coriolis-Massendurchflussmessern bzw. -reglern für sehr niedrige Durchflüsse dargestellt. Diese Durchflussmesser und -regler zeichnen sich durch außerordentliche Leistung aus, selbst bei wechselnden Betriebsbedingungen wie Druck, Temperatur, Dichte und Viskosität.

 **—hl-trading gmbh—**

## RÜCKFRAGEN & KONTAKT

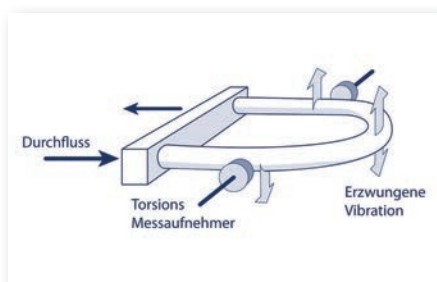
### hl-trading GmbH

5020 Salzburg, Rochusgasse 4

Tel.: +43/662/43 94 84

sales@hl-trading.at

[www.hl-trading.at](http://www.hl-trading.at)



Anzeige





Mit Engineering Base lassen sich Entwicklungsprozesse in der Schienenfahrzeug-Industrie optimal beschleunigen.

## ALLES AUF SCHIENE

Immer komplexere Technik und sich rasant verändernde Anforderungen in der Herstellung von Schienenfahrzeugen führen zu massiven Herausforderungen punkto Entwicklungs- und Realisierungszeiten. Dies erfordert eine intensive und reibungslose Zusammenarbeit aller am Projekt beteiligten Disziplinen.

**O**bwohl es bei Bordnetzen von PKWs und Schienenfahrzeugen durchaus Gemeinsamkeiten in der Entwicklung gibt, unterscheiden sich die Planungsansätze im Detail sehr stark. Individualisierung bedeutet in der PKW-Industrie, dass sich Kunden ihr Fahrzeug aus vorgegebenen Ausstattungsmerkmalen zusammenstellen können. Dafür ist ein Standard-„Baukasten“ ideal. Schienenfahrzeuge müssen dagegen vor allem auf Stre-

ckenanforderungen individuell angepasst werden. Gleichzeitig wird auch hier der Ruf nach standardisierten Modulen immer lauter. Denn das Arbeiten mit einem „Baukasten“ verspricht eine schnelle und kostengünstige Fahrzeugentwicklung sowie eine deutlich reibungslosere Inbetriebnahme. Die Kunst im Schienenfahrzeugbau ist, diese beiden Anforderungen zum optimalen Workflow zu kombinieren, denn ein fertiger Baukasten wie für PKW funktioniert hier nicht.

## DER OPTIMALE WORKFLOW

Aucotec hat exemplarisch einen optimierten Workflow für die Schienenfahrzeugentwicklung zusammengestellt. Doch perfekt wird er erst, wenn ihn ein System unterstützt, das individuelle Anforderungen berücksichtigen kann und Abläufe nicht zwanghaft in eine starre Chronologie presst. Beim derzeitigen Kostendruck ist es wichtig, den Planungsprozess an die internen Abläufe anzupassen – nicht umgekehrt – und ihn in die IT-Umgebung zu integrieren.

Wichtig ist auch die Wiederverwendung von Funktionen – z. B. der Funktion „Beleuchtung“, die aus Steuerungen, Anzeigen und Leuchten besteht und in EB als ein Baustein gehalten werden kann. Außerdem ist ein effizienter, transparenter Änderungsprozess unerlässlich, mit disziplinenübergreifendem, parallelem Engineering und einer nahtlosen Anbindung der Fertigung. Das alles sind grundsätzliche Ansätze zur Workflow-Optimierung.

Der Workflow wird durch Funktionalitäten von EB unterstützt. Dazu kommt dessen moderne Architektur, welche die Anpassung an Prozesse und nahtlose Anbindung an andere Systeme perfekt unterstützt. EB und der eigens entwickelte Advanced Typical Manager (ATM) ermöglichen das zentrale Management eines beliebig erweiterbaren Grundbaukastens. Damit müssen z. B. einzelne Wagons nicht mehr individuell für jeden Zug gezeichnet werden, sondern entstehen aus der Konfiguration qualitätsgeprüfter Bausteine. Optionen werden als separate Teilschaltungen hinterlegt; das erspart die sonst notwendigen zahllosen Blattvarianten mit allen möglichen Optionskombinationen.

Außerdem bietet EB ein hochentwickeltes Änderungsmanagement. Die vielen üblicherweise anfallenden Änderungen im Fahrzeugentwicklungsprozess sind gerade bei der Zusam-

menarbeit unterschiedlicher Disziplinen mit verschiedenen Tools eine große Herausforderung. Hier bewährt sich EBs Architektur. Alle Disziplinen arbeiten parallel, sogar simultan, auf einem gemeinsamen Datenmodell, das dadurch automatisch aktuell bleibt. Jeder kann in der „single source of truth“, dem Datenmodell in EB, seine disziplinspezifische Sicht ausarbeiten und dabei direkt auf den Daten der anderen Beteiligten aufbauen. Dabei bleibt jederzeit nachvollziehbar, was von wem geändert wurde. Besonders effizient ist die Arbeit direkt am Modell, in Listen oder generischen Sichten. So kann das aufwendige grafische Ändern von Plänen entfallen, denn verdrahtungsrichtige Pläne sind mit dem alphanumerischen Arbeiten nicht mehr zwingend notwendig. Sind dennoch Pläne gewünscht, so passen sie sich automatisch den geänderten Listendaten an. Das Datenmodell in EB sorgt dafür, dass sich sämtliche Änderungen, egal in welcher Ansicht vorgenommen, sofort in jeder weiteren Repräsentanz eines geänderten Objekts zeigen.

## DISZIPLINÜBERGREIFENDES DATENMODELL

Das Besondere an EB ist das zentrale, disziplinübergreifende Datenmodell. Es ist nicht nur „single source of truth“ für die Entwicklungsingenieure, sondern auch für die individuell konfigurierbaren Fertigungslisten. Das ergibt eine ganz besonders durchgängige Datenkonsistenz. Außerdem profitiert die Integration in die unternehmenseigene IT-Welt von EBs zentraler Datenquelle. EB reduziert die Systemvielfalt und erhöht den Überblick. Zudem erlaubt die Fähigkeit zur standardisierten Serverkommunikation einfache Schnittstellen zu ergänzenden Systemen auf Basis modernster serviceorientierter Architektur. Solche Systeme sind zum Beispiel 3D, ERP oder PLM.

Eine Engineering-Lösung für alle Disziplinen

## Industrie-4.0-gerechte Anlagenplanung



Engineering Base

free download: [www.aucotec.at](http://www.aucotec.at)







Engineering Base stellt die Daten in den Mittelpunkt! Jeder am Engineering-Prozess Beteiligte kann sie jederzeit nach Bedarf nutzen und bearbeiten.

EB stellt die Daten in den Mittelpunkt! Jeder am Engineering-Prozess Beteiligte kann sie jederzeit nach Bedarf nutzen und bearbeiten. Das System passt sich dem Nutzer an, sein Workflow muss nicht für die Vorgaben eines Systems „verbogen“ werden. Das ist der Schlüssel zu optimierten Lösungen und Prozessen, die nur über die Flexibilität einer objektorientierten Plattform in diesem Ausmaß erreichbar sind.

### ERFOLGREICHER PRAXISEINSATZ

Kiepe Elektrik, Skoda Transportation, Solaris, Heiterblick oder der chinesische Schienenfahrzeugbauer CRRC erarbeiten ihre Projekte teilweise seit vielen Jahren mit Engineering Base. Dabei kann es von Kunde zu Kunde enorme Unterschiede in der Herangehensweise geben. Doch EB passt sich leicht jeder individuellen Anforderung an. Abgesehen von den genannten Effizienzgaranten ist es genau diese Fähigkeit, die Anwender und ihren speziellen Workflow optimal unterstützt. **BO**

### INFO-BOX

#### Über die Aucotec AG

Die AUCOTEC AG, gegründet 1985, entwickelt Engineering-Software für den gesamten Lebenszyklus von Maschinen, Anlagen und mobilen Systemen. AUCOTEC-Lösungen reichen vom Fließbild über die Leit- und E-Technik in Großanlagen bis zum modularen Bordnetz in der Automobilindustrie. AUCOTEC schafft die Verknüpfung von Unternehmensprozessen durch eine einzigartige, datenzentrierte Kooperationsplattform: Die Konsequenz aus AUCOTECs fundierten Erfahrungen mit spezialisierten Lösungen für die Bereiche Maschinen- und Anlagenbau, Prozessleittechnik, Energieversorgung sowie Leitungsstrangentwicklung ist die Plattform Engineering Base (EB). Ihr Konzept, Daten in den Mittelpunkt zu stellen statt Dokumente, hat nicht nur bei zahlreichen Kunden bereits effektive Prozessoptimierungen bewirkt. Sie begründete eine ganz andere Herangehensweise als herkömmliche Elektro-Projektierungs-Tools. Höchste Effizienz ist nach Erkenntnis der AUCOTEC-Experten nur mit Vernetzung und disziplinübergreifender Kooperation erreichbar – nonstop ohne Systembrüche!

[www.aucotec.com](http://www.aucotec.com)

BLUHM SYSTEME GMBH

BTS kennzeichnet Turbolader mit Faserlaser von Bluhm Systeme.

# Hocheffizient, modern und nachhaltig



■ Die zur Bauer Unternehmensgruppe gehörende BTS GmbH setzt bei der Aufbereitung von Turboladern auf Nachhaltigkeit. Denn beim sogenannten „Remanufacturing“ erreicht der Automobilzulieferer aus Weilheim eine Recyclingquote von bis zu 90 Prozent. Und auch die Kennzeichnung der Produkte ist nachhaltig. BTS verwendet dafür einen langlebigen Faserlaser von Bluhm Systeme, der gänzlich ohne Verbrauchsmaterialien auskommt. „BTS ist einer der führenden Anbieter für Abgasturbolader im freien Ersatzteilmarkt“, erklärt Robert Wittig, Qualitätsmanager der BTS GmbH. Die Turbolader müssen mit einem neuen Typenschild versehen werden. Diese Arbeit übernimmt eine integrative Arbeitsgruppe mit Menschen mit Beeinträchtigungen. „Zur

Kennzeichnung unserer Typenschilder kam für uns daher nur ein einfach zu bedienendes und gleichzeitig fehlerunanfälliges System in Frage. Bluhm Systeme konnte uns hier sofort weiterhelfen“, freut sich Robert Wittig.

### Unkompliziert, effizient und sicher

Zur Markierung der verschiedenen großen Typenschilder aus Aluminium empfehlen die Laser-Experten von Bluhm Systeme den Faserlaser e-SolarMark FL mit Arbeitsstation. Denn diese Anlage ermöglicht ein automatisiertes Beschriften mit Null-Fehler-Toleranz bei gleichzeitig einfachster Bedienbarkeit und höchster Sicherheit.

Die Mitarbeiter der integrativen Arbeitsgruppe scannen den Code auf dem jeweiligen Auftragspapier ein. Das ERP-System

Navision ermittelt daraufhin die zum Auftrag gehörenden Serien- und Artikelnummern und überträgt sie auf die Software des Lasers. Der e-SolarMark ermöglicht durch die Kennzeichnung mit variablen Daten die Serialisierung und Rückverfolgbarkeit von Produkten.

### Maximale Sicherheit durch Arbeitsstation

Im nächsten Schritt legen die Mitarbeiter das jeweilige Schild in die Arbeitsstation ein. Da die Station eine automatische Schriftfeldererkennung durchführt, können Schilder mit verschiedenen Größen und Formaten gekennzeichnet werden. „Die Arbeitsstation macht den Umgang mit dem Laser für unsere Mitarbeiter maximal sicher“, erläutert Robert Wittig. Denn der Laser lässt sich nur bei geschlossener Arbeitsstation einschalten. „Die Anschaffung eines Lasermarkierers hatte für uns nur Vorteile. Unsere Mitarbeiter kommen damit sehr gut zurecht, er arbeitet leise und sicher“, resümiert Robert Wittig. Ein weiteres Stück Nachhaltigkeit für ein nachhaltiges Unternehmen.

[www.bluhmsysteme.com](http://www.bluhmsysteme.com)





# PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von Stirnzahnrädern für mehr Sicherheit in der Lebensmittelproduktion über ein innovatives Klebe-Pad mit eingebetteter Membran bis zur bionisch inspirierten Greifertechnologie – die Produkt-Highlights im Juli und August.



## Übertragungselemente aus „Visually Detectable“-Thermoplast

Elesa+Ganter hat sein Sortiment an Visually-Detectable-Normteilen um die ZCL-VD Stirnzahnräder erweitert. Diese sind in Thermoplast (Polyamid PA) „Signalblau“ (RAL 5005) lieferbar. Produziert werden Sie aus FDA konformem Material (FDA CFR.21 und EU 10/2011). Unbeabsichtigte Verunreinigungen durch die Stirnzahnräder sind durch das Blau leicht zu erkennen. Diese

Produktlinie, die auch Griffe, Knöpfe und Klemmhebel beinhaltet, wurde speziell für die Lebensmittel- und pharmazeutische Industrie entwickelt. Sie tragen wesentlich zu einer verbesserten Sicherheit in der Lebensmittelproduktion gemäß internationalen Richtlinien bei. Die Stirnzahnräder kommen v. a. dort zur Anwendung, wo eine Geräuschreduktion oder die Vermeidung von Schmiermittel gefordert ist. Auch das geringe Gewicht kann für Anwendungen von Vorteil sein. Ein zusätzlicher Vorteil ist die hohe Beständigkeit gegenüber chemischen Substanzen in aggressiven Umgebungen.

[www.elesa-ganter.at](http://www.elesa-ganter.at)

## Dual-Kamera-3D-Laser-Profilsensor für höchste Präzision

Matrox Imaging hat mit Altiz einen 3D-Laser-Profilsensor vorgestellt, der durch die Verwendung von zwei integrierten Kameras für höchste Präzision sorgt und Scanlücken minimiert. Mit einer optimal abgestimmten Kombination aus Hardware und Software zur Bildauswertung erschließt der in Deutschland und Österreich über Rauscher vertriebene Profilsensor neue Möglichkeiten für die 3D-Bildverarbeitung. Das Triangulationsverfahren ist dabei das optimale Verfahren, wenn hochaufgelöste und präzise dreidimensionale Bilddaten benötigt werden: Ein Laser projiziert eine Linie auf das zu untersuchende Objekt. Eine in einem Winkel zum Laser kalibrierte Kamera nimmt Bilder dieser Laserlinie auf, die sich in Abhängigkeit von der Oberflächenkontur des Objekts mit unterschiedlichen Auslenkungen



darstellt. Durch eine Bewegung des Objekts relativ zur Kamera können einzelne Bilder der Laserlinie aufgenommen und zusammengesetzt werden. Bearbeitet mit einer geeigneten Software, lässt sich so ein dreidimensionales Abbild des Objekts erzeugen.  
[www.rauscher.de](http://www.rauscher.de)

## Erweiterte Motorenauswahl durch Hiperface-DSL-Safety

Die Sicherheitsfunktionen des B&R-Servoverstärkers ACOPOS P3 sind nun auch für Motoren mit sicherem Hiperface-DSL-Encoder verfügbar. Maschinenbauer haben damit eine größere Motorenauswahl bei der Umsetzung von sicheren Antriebsapplikationen.



Neben EnDat 2.2 Safety hat sich Hiperface DSL Safety am Markt als Industriestandard für die sichere Datenübertragung zwischen Motoren und Servoreglern etabliert. Genauso wie EnDat 2.2 ist HDSL-Safety kompatibel mit allen B&R-Sicherheitsfunktionen. Dazu zählen Funktionen wie Safely Limited Speed (SLS), Safe Operating Stop (SOS) oder Safe Limited Increment (SLI).

Die HDSL-Safety-Unterstützung steht mit einem einfachen Firmwareupdate zur Verfügung. Der Gebertyp wird mittels Parameter am sicheren Antriebsmodul des Servoverstärkers festgelegt. Module lassen sich beliebig kombinieren, unabhängig davon, ob sie mit EnDat 2.2 oder mit HDSL-Safety konfiguriert wurden.

Der Applikationsersteller kann so für jeden Anwendungsfall das optimale Gebersystem einsetzen.

[www.br-automation.com](http://www.br-automation.com)



### Dampfdurchlässige Klebelösung für Feuchtigkeitssensoren

Wie von atmungsaktiver Funktionsbekleidung im Outdoor-Bereich bekannt, funktionieren Membranen in industriellen Anwendungen. Sie sind nach außen luftdurchlässig und schützen gleichzeitig das Innere vor eindringendem Wasser. Dies gilt auch für Feuchtigkeitssensoren: Um zuverlässige Messungen sicherzustellen, muss die Platine im Gehäuse vor Wassereintritt geschützt werden. Dazu muss die Platine positionsgenau über der Öffnung im Gehäuse appliziert werden. Für diese Anforderungen hat Schreiner ProTech im Auftrag der Zollner Elektronik AG eine innovative Lösung entwickelt: ein dampfdurchlässiges Klebe-Pad. Dieses befindet sich im Inneren des Sensors; in das Klebe-Pad ist eine Membrane eingebettet. Durch die integrierte klebstofffreie Zone ist eine vollautomatische Verarbeitung in der SMD-Bestückung („Surface-mounted Device“) möglich. Das doppelseitig klebende Stanzteil schafft zudem die notwendige Verbindung zwischen Sensorgehäuse und Platine. „Durch das Klebe-Pad ist eine optimale Regulierung möglich – denn die eingebettete Membrane ermöglicht den Feuchtetransport zum Sensor und verhindert gleichzeitig das Eindringen von Wasser. Dafür befindet sich auf beiden Seiten des Pads eine Öffnung, welche für die notwendige Atmungsaktivität sorgt“, erklärt Michael Drollmann, Business Development Manager ETech bei Schreiner ProTech.

[www.schreiner-group.com](http://www.schreiner-group.com)

### Frequenzanalyse ohne Programmierung

Die Software TwinCAT Analytics von Beckhoff bietet einen vollständigen Workflow von der Datenerfassung über die Datenspeicherung und Analyse bis hin zum Dashboard für die kontinuierliche Maschinenüberwachung. Innerhalb dieses Workflows, aber auch für temporäre Maßnahmen – wie z. B. bei der Maschineninbetriebnahme – können nun auch traditionelle Condition-Monitoring-Algorithmen durch ein-

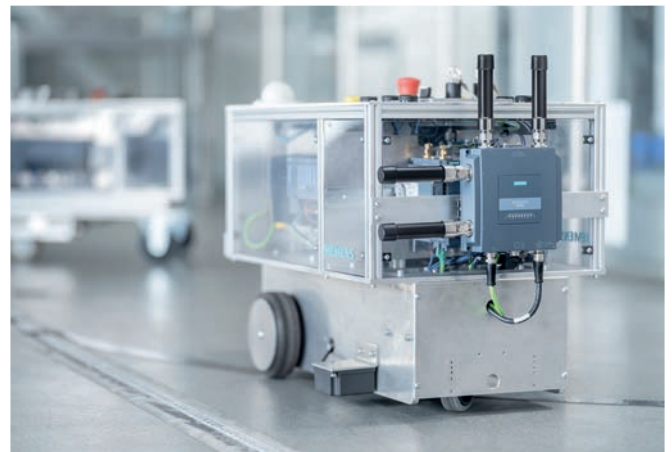


fache Konfiguration, also ganz ohne Programmierung, genutzt werden. TwinCAT zeichnet sich durch zahlreiche Algorithmen aus, mit denen neben Funktionen wie z. B. Magnitudenspektrum, Einhüllende, Zoom FFT, Power Cepstrum und verschiedene RMS-Berechnungen auch Momentkoeffizienten, diskrete Klassifikation sowie Vibration Assessment nach ISO-Standard möglich sind. Alle Funktionen sind als SPS-Funktionsbausteine verfügbar, sodass sich Condition-Monitoring-Funktionen u. a. zur dauerhaften Wälzlager- oder Getriebeüberwachung direkt und einfach in die Maschinensteuerung integrieren lassen. Alle Condition-Monitoring-Algorithmen stehen in der Analytics Toolbox zur Verfügung und können einfach in die Oberfläche gezogen und konfiguriert werden. Anschließend liefert ein „Start Record“ die Ergebniswerte am Ausgang der Bausteine, die sich aufgrund der Interaktion von TwinCAT Analytics und TwinCAT Scope View grafisch und sehr übersichtlich im Charting-Tool darstellen lassen.

[www.beckhoff.com](http://www.beckhoff.com)

### Erster industrieller 5G-Router verfügbar

Mit dem Scalance MUM856-1 bringt Siemens den ersten industriellen 5G-Router auf den Markt. Das Gerät verbindet lokale Industrieanwendungen mit öffentlichen 5G-, 4G(LTE)- und 3G(UMTS)-Mobilfunknetzen. Mit dem Router können Anlagen, Maschinen, Steuerelemente und andere industrielle Geräte über ein öffentliches 5G-Netz flexibel und mit hohen Datenraten aus



der Ferne überwacht und gewartet werden. Hierfür gibt es in der Industrie einen wachsenden Bedarf. Zudem lässt sich das Gerät in private 5G-Netze einbinden. Damit ermöglicht der Scalance MUM856-1 richtungsweisende Anwendungen wie mobile Roboter in der Fertigung, autonome Fahrzeuge in der Logistik oder Augmented-Reality-Applikationen für Servicetechniker. Durch die robuste Ausführung im IP65-Gehäuse ist der Router auch außerhalb des Schaltschranks einsetzbar, etwa unter rauen Bedingungen in der Produktion oder in Außenanlagen im Bereich Wasserwirtschaft.

<https://new.siemens.com/>





### Planetengewindetriebe smart berechnen

Intuitiv parametrieren statt dicke Kataloge wälzen: Mit der jüngsten Erweiterung des bewährten Auslegungstools Linear Motion Designer (LMD) setzt Bosch Rexroth neue Maßstäbe für die Berechnung von Gewindetrieben und Linearführungen. Lebensdauer und Schmiermitteleinsatz sind mit wenigen Klicks bestimmbar. Durch nahtlose Datenübergabe an den Konfigurator lässt sich die Lineartechnik insgesamt deutlich schneller und komfortabler auslegen und dokumentieren. Besonders deutlich wird die Leistungsfähigkeit des erweiterten Berechnungstools LMD bei den Planetengewindetrieben PLSA. So lassen sich etwa wichtige Zielgrößen wie Geschwindigkeit, Umdrehungen oder Zykluszeit intuitiv in logischen Schritten parametrieren. Geben die Anwender bestimmte Rahmendaten wie Hub und Prozesszeit ein, erhalten sie umgehend die passenden Ergebnisgrößen. Ein weiteres praktisches Feature betrifft die Enden-Form der Spindel: Nach deren Auswahl weist der LMD sofort das resultierende Antriebsmoment aus.

[www.boschrexroth.com](http://www.boschrexroth.com)

### Ausgezeichnete Greifertechnologie

Mit der bionisch inspirierten Greifertechnologie ADHESO von SCHUNK können Anwender empfindlichste Teile sanft, rückstandsfrei und völlig ohne externe Energie handhaben. Der Rat



für Formgebung prämiert die neue Technologie dafür mit dem German Innovation Award 2021 in der Wettbewerbsklasse „Excellence in Business to Business“. Die neue Art der Handhabung basiert auf einem Funktionsprinzip aus der Natur und nutzt die intermolekular wirkenden Van-der-Waals-Kräfte, mit denen sich auch Geckos in Windeseile über verschiedenste Oberflächen bewegen. Die sanfte und völlig rückstandsfreie Handhabung empfindlichster Teile eröffnet eine Vielzahl neuer Einsatzgebiete. Federleichte Glasfasern oder mikromechanische Teile lassen sich ebenso handhaben wie schwere Automotive- oder Maschinenbaukomponenten. Besonders in hygienisch sensiblen Umgebungen spielt die ADHESO-Technologie ihre Stärken aus: Da sie ohne Partikelemission arbeitet, ist sie perfekt für Reinraumanwendungen in der Laborautomation, der Medizin- und Pharmaindustrie sowie der Elektroindustrie. Behälter, Spritzen, Wafer oder Platinen greifen und halten ADHESO-Greifer sicher ohne externe Energie, was auch in puncto Betriebskosten ein echter Mehrwert ist.

<https://schunk.com/>

### Mobilfunkrouter mit WLAN-Schnittstelle

Der neue TC-Router 4102T-4G EU WLAN erweitert die Familie der industriellen Mobilfunkrouter von Phoenix Contact um eine WLAN-Schnittstelle, mehr I/Os und weitere Softwarefunktionalitäten. Als Client kann die WLAN-Schnittstelle neben den Ethernet-Ports, die zwischen LAN/WAN umschaltbar sind, als paralleler oder ausfallsicherer Weg ins Internet dienen. Im Fehlerfall wird dabei automatisch auf WLAN oder Mobilfunk gewechselt oder die Bandbreite von schlechten Kabelanschlüssen erweitert. Zusätzlich besitzt das neue Gerät mehr digitale Ein- und Ausgänge und weitere Softwarefunktionen wie GRE, L2TP, PPTP sowie eine geräteeigene MIB für SNMP. Die TC-Router sind Mobilfunkrouter für Infrastrukturapplikationen, die weit verteilte Unterstationen und Maschinen über VPN mit der Leitwarte verbinden. Durch die weltweit verfügbare LTE-Mobilfunktechnologie ist dabei alles vom schlanken Fernwirkprotokoll bis zur Videoübertragung möglich.

[www.phoenixcontact.com](http://www.phoenixcontact.com)



Fotos: Bosch Rexroth, Schunk, Phoenix Contact

prodata

# SAP® Add-ons für Zoll und Außenhandelsmanagement

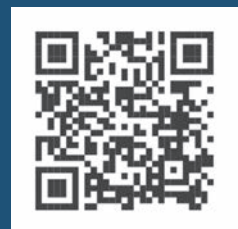
100% SAP®  
integriert



**Ein einziges System in Ihrem Unternehmen!**

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

[www.prodata.at](http://www.prodata.at)



 YouTube



# Behalten Sie das Risiko stets im Blick.



Die Folgen der COVID Pandemie lassen sich nicht vorhersehen. Umso wichtiger ist es jetzt, Ihr Risiko laufend zu beobachten und schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Mit der Analyse der Kreditwürdigkeit und weiteren laufenden Beobachtung Ihres Kundenportfolios schützen Sie sich proaktiv. **Gemeinsam stark in der Krise.**

# NEW BUSINESS



## TIROL



- Alles im grünen Bereich: Hohe Nachfrage nach Gartengeräten von STIHL Tirol
- Wirksame Maßnahmen: Sandoz modernisiert Antibiotikaproduktion in Kundl
- Zündende Ideen: Forschungsförderungsnetzwerk Eureka als Innovationsmotor





CONGRESS INNSBRUCK

Ihr Partner für  
jede Art von  
Veranstaltungen  
vom **Seminar bis**  
zum **Kongress**

„State-of-the-Art“  
Infrastruktur mit  
Tiroler Charme



messe INNSBRUCK



CONGRESSPARK IGLS

Internationale  
Erfahrung im  
Veranstaltungswesen  
mit **persönlichem**  
**Service** und  
**Individualität**

meet.  
alpine.  
urban.

Die **Congress Messe Innsbruck** ist der Leitbetrieb unter den Tiroler Veranstaltungszentren. Das Raumangebot der **drei zertifizierten „Green Locations“** Congress Innsbruck, Messe Innsbruck und dem congresspark igls ist vielfältig und vereint **Professionalität, Gastfreundschaft und Kompetenz.**

Unser kompetentes Team berät Sie gerne bei der **Planung und Durchführung** Ihrer Veranstaltung.

**Wir freuen uns auf SIE!**

+43 512 5936 1192 | sales@cmi.at | cmi.at

Das Engagement von INNIO Jenbacher für eine klimaneutrale, grünere und sicherere Energiezukunft wurde von EcoVadis mit einer Silbermedaille für das Jahr 2021 gewürdigt.

## Stockerplatz im ESG-Rating.

**M**it der Silbermedaille von EcoVadis gehört INNIO Jenbacher zu den besten 17 Prozent der teilnehmenden Unternehmen aus der Branche, die sich für Nachhaltigkeit einsetzen. Die renommierten EcoVadis-Nachhaltigkeitsratings basieren auf einem methodischen Rahmen, der die Regelwerke und Maßnahmen von Unternehmen sowie die von ihnen veröffentlichten Berichte zu Umwelt, Arbeitsbedingungen und Menschenrechten, Ethik und nachhaltiger Beschaffung genau unter die Lupe nimmt.

gegründet, dessen Aufgabe darin besteht, die Ziele und die Strategie für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environmental, Social, Governance; ESG) von INNIO zu entwickeln. Wichtige Leitlinien sind dabei die Wachstumsstrategie von INNIO sowie internationale Standards wie die Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen und die Global Reporting Initiative (GRI).

„Bei INNIO sind wir der Auffassung, dass der Weg der Nachhaltigkeit ein gemeinschaftlicher Prozess ist, an dem alle in unserem Unternehmen beteiligt

te an die Spitze der Technologieentwicklung, zielt auf die Reduktion von Treibhausgasemissionen und Abfall vor Ort ab, bindet die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihren jeweiligen Arbeitsplätzen in vollem Umfang ein und bietet den Gemeinden durch unsere Anstrengungen zur Förderung von Vielfalt und Integration tatkräftige Unterstützung.“

### Mutiger Schritt: 1-Megawatt-Pilotkraftwerk im Feldtest

Als Teil seiner ESG-Strategie hat INNIO kürzlich einen mutigen Schritt unternommen, um die Nachhaltigkeit in der Energiewirtschaft voranzutreiben: In enger Zusammenarbeit mit HanseWerk Natur hat INNIO mit dem Feldtest eines 1-Megawatt(MW)-Pilotkraftwerks mit einem Jenbacher Gasmotor begonnen, bei dem der weltweit erste Gasgroßmotor im 1-MW-Bereich zum Einsatz kommt, der entweder zu 100 Prozent mit Erdgas oder mit variablen Wasserstoff-Erdgas-Gemischen bis hin zu einem Wasserstoffanteil von 100 Prozent betrieben werden kann. Dieses Gemeinschaftsprojekt ist ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Klimaneutralität, da grüner Wasserstoff ein wichtiger Teil der künftigen Lösung ist. Ein besonders attraktiver Aspekt der innovativen Jenbacher Gasmotorenteknologie ist, dass auch bestehende Erdgasmotoren auf den Betrieb mit Wasserstoff umgerüstet werden können, was den Betreibern Investitionssicherheit bietet. Diese „Green Utility“ bietet den zusätzlichen Vorteil, dass die vorhandene Infrastruktur nicht nur längerfristig, sondern auch noch umweltfreundlicher eingesetzt werden kann.

BO



Carlos Lange,  
President und  
CEO INNIO  
Jenbacher

### Nachhaltiges Wachstum im strategischen Fokus

INNIO stellt nachhaltiges Wachstum in den Mittelpunkt seiner globalen strategischen Bemühungen. Erst kürzlich wurde ein Sustainability Review Board

sind: von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über die Gemeinden bis hin zu unseren Kunden und Lieferanten“, so Carlos Lange, President und CEO von INNIO. „Unser ganzheitlicher Ansatz für Nachhaltigkeit stellt unsere Produk-





Dass die Menschen im „Corona-Jahr“ mehr Zeit zu Hause und im Garten verbrachten, spiegelt sich in den Umsatz- sowie Mitarbeiter:innenzahlen der STIHL Tirol GmbH wider.

## Hohe Nachfrage nach Gartengeräten.

**D**ie STIHL Tirol GmbH blickt erneut positiv auf die Entwicklung des abgeschlossenen Geschäftsjahres zurück: Das Unternehmen steigerte 2020 den Umsatz auf 576,2 Millionen Euro und erreichte damit ein Wachstum von mehr

als 26 Prozent gegenüber 2019. Auch die Zahl der Beschäftigten stieg 2020 auf 702 Mitarbeiter:innen und damit um fast zehn Prozent. Wesentlich für den Umsatzsprung ist die hohe Nachfrage nach Rasenmähern, Heckenschere und anderen Gartengeräten von STIHL Tirol.

Einen Grund sieht STIHL-Tirol-Geschäftsführer Clemens Schaller unter anderem auch darin, dass durch die Kontakt- und Reisebeschränkungen viele Menschen mehr Zeit zu Hause verbrachten und vermehrt ins eigene Haus und in den eigenen Garten inves-

tiert haben. Durch diesen „Cocooning-Effekt“ widmen sich viele Menschen mit Leidenschaft dem Thema Garten und fanden und finden dort auch Ruhe und Erholung in einer nicht einfachen Zeit.

### Ungebrochener Trend zu Akku-Produkten

Am Akku-Produktionsstandort der STIHL-Gruppe wuchsen die Stückzahlen in diesem Segment stetig an. Weiteres Wachstum gab es in der Produktgruppe der Mähroboter zu beobachten. Gut nachgefragt wurden auch langjährige Lead-Produkte des Tiroler Gartengeräte-Herstellers, wie Benzinrasenmäher. Am Standort in Langkampfen werden Rasenmäher, Mähroboter, Aufsitzmäher, Gartenhäcksler, Rasenlüfter, Motorhacken, Motorsägen, Motorsensen, Hochentaster, Saughäcksler, Heckenscheren, Heckenschneider, Kombimotoren, Blasergeräte, Trennschleifer und Spezialernter produziert. Viele Produkte gibt es nicht nur mit Akku-, sondern auch mit Benzin- und Elektroantrieb.

### Strenges Hygienekonzept sichert Produktion in Tirol

Die schon zu Beginn der Pandemie bei STIHL Tirol im Frühjahr 2020 eingeleiteten und seither umgesetzten Maßnahmen führten beim Gartengeräte-Her-

## Zufrieden mit der Entwicklung

»Ich bin sehr stolz, wie wir die vielen Herausforderungen in den vergangenen Monaten gemeistert haben und dass wir das Jahr 2020 mit einem deutlichen Umsatzplus abschließen konnten.«

Clemens Schaller, Geschäftsführer STIHL Tirol



steller zu einer erfolgreichen Bewältigung der Ausnahmesituation. Die strengen Hygienemaßnahmen sorgten dafür, dass die Gesundheit aller Beschäftigten im Unternehmen gesichert war und die Produktion und die sonstigen Bereiche weiterlaufen konnten.

Kurzarbeit war zu keiner Zeit ein Thema. Die hohe Nachfrage nach STIHL-Geräten „made in Tirol“ konnte erfüllt werden. STIHL-Tirol-Geschäftsführer Clemens Schaller dazu: „Ich bin sehr stolz, wie wir die vielen Herausforderungen in den vergangenen Monaten gemeistert haben und dass wir das Jahr 2020 mit einem deutlichen Umsatzplus abschließen konnten. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt mein großer Dank für die konsequente Umsetzung aller Sicherheitsmaßnahmen, für ihr Engagement und ihre Bereitschaft, neue Wege zu gehen.“

### Erfolgreiche Prozessoptimierung in der Produktion

Neben der steigenden Nachfrage nach STIHL-Geräten von STIHL Tirol und der hohen Qualität dieser Produkte liegt ein weiterer Grund für die erfolgreiche Entwicklung in der laufenden Verbesserung der Produktion, der Anlagen und der Abläufe. Um auch für die Zukunft schlagkräftig aufgestellt zu sein, werden am Ort der Wertschöpfung, also in der Produktion, ständig Optimierungen und Maßnahmen umgesetzt, die die Abläufe effektiver machen. Durch die serienbegleitende Prozessoptimierung wurden Störungen reduziert, der Materialzufluss verbessert und die Effizienz gesteigert. Letztendlich konnten die Fertigungskapazitäten dadurch kurzfristig erhöht werden, um die starke Nachfrage der Märkte zu bedienen. STIHL Tirol setzt verstärkt auf halbautomatisierte Prozes-

### INFO-BOX

#### Firmengeschichte

- 1981 Gründung als VIKING GmbH
- 1992 VIKING wird ein Unternehmen der STIHL-Gruppe
- 2001 Verlagerung des Firmenstandorts von Kufstein ins Kompetenzzentrum für Gartengeräte nach Langkampfen
- 2007 Erster Ausbau des VIKING-Werks
- 2012 Zweiter Ausbau des Werks für zusätzliche Nutzfläche
- 2018 Dritter, großer Ausbau des Werks, Umfirmierung zur STIHL Tirol GmbH, Markenwechsel von VIKING zu STIHL
- 2019 Einweihung des dritten Erweiterungsbaus
- 2021 Spatenstich für die neue Kunststoff-Fertigung







se und Softwareunterstützung. In diesem Sinne erfolgte auch der Ausbau der halbautomatisierten Verpackungsprozesse. Nun wird mit neuester Technologie gewogen, verpackt und etikettiert, was eine höhere Prozesssicherheit und letztendlich eine höhere Qualität zur Folge hat.

### Neue Kunststoff-Fertigung in Langkampfen ab 2022

Ende April 2021 erfolgte der symbolische Spatenstich für eine Kunststoff-Fertigung am Firmengelände in Langkampfen. Der Neubau entsteht auf 3.500 m<sup>2</sup> neu verbauter Fläche, die Platz für eine Anlage mit vorerst zehn Spritzgussmaschinen sowie Freiflächen für zukünftige neue Montagelinien bietet. Das Investitionsvolumen beträgt rund 19 Millionen Euro. Dieser Schritt – 40 Jahre nach der Gründung des Unternehmens Anfang 1981 – ist ein erneutes Bekenntnis zum Standort und unterstreicht seine Bedeutung in der gesamten STIHL-Unternehmensgruppe. Die positive, stabile Entwicklung der letzten Jahre sowie weiterhin gute Perspektiven für die Zukunft gaben den Anlass für die Werkserweiterung. STIHL Tirol setzt damit auch stark auf eine Erhöhung der Fertigungstiefe, denn in Zukunft wird die Versorgung mit vielen

Kunststoffteilen direkt vor Ort sichergestellt. Die neue Kunststoff-Fertigung hat viele Vorteile. Kosten in der Produktion und Logistik werden gespart und durch den Wegfall von LKW-Fahrten wird die Umweltbilanz verbessert. Zudem werden in Langkampfen neue Arbeitsplätze für 50 zusätzliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschaffen. Die Fertigstellung des Erweiterungsbaus erfolgt bereits im Sommer 2022.

### Mitarbeitende gesucht

STIHL Tirol sucht laufend nach engagierten Menschen, die in einem der innovativsten Unternehmen der Region mitarbeiten wollen. Das Unternehmen der international erfolgreichen STIHL-Gruppe verbindet wirtschaftliche Stabilität mit familiärer Unternehmenskultur. Den Mitarbeitenden bietet der Gartengeräte-Hersteller und Akkuprodukte-Spezialist eine Vielzahl unterschiedlicher Arbeitszeitmodelle, einen freiwilligen Fahrtkostenzuschuss und eine betriebliche Altersvorsorge. Neben einem Betriebsrestaurant mit vergünstigten Menüpreisen gibt es auch eine Reihe von anderen attraktiven Benefits, von denen die Beschäftigten profitieren. Die Mitarbeitenden freuen sich außerdem über eine freiwillige Corona- als

auch eine Erfolgsprämie für das vergangene Geschäftsjahr.

Zur Zeit ist der Gartengeräte-Hersteller auf der Suche nach motivierten Bewerber:innen, besonders für die Bereiche Montage, Qualitätsmanagement und Produktentwicklung. Aber auch Mitarbeitende in der technischen Kommunikation sowie im Einkauf oder Werkstudent:innen werden gesucht. Innerhalb des Unternehmens gibt es Perspektiven zur Weiterentwicklung. So wird beispielsweise der Großteil der Führungspositionen intern besetzt. **VM**



### INFO-BOX

#### Über STIHL Tirol

Die STIHL Tirol GmbH ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der STIHL-Unternehmensgruppe mit Sitz in Langkampfen, Österreich. An diesem Fertigungsstandort werden akkubetriebene Produkte hergestellt. STIHL Tirol ist außerdem Kompetenzzentrum für bodengeführte Gartengeräte, die in Langkampfen produziert und mitentwickelt werden. 2020 beschäftigte das Unternehmen 702 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

[www.stihl-tirol.at](http://www.stihl-tirol.at)



# TIROLER INDUSTRIE IN ZAHLEN

Tiroler Industriebetriebe — 450

28 %

der Tiroler Bruttowertschöpfung werden von der Industrie (mit Bauwirtschaft) erbracht.

Der Produktionswert der Tiroler Industrie überschritt 2019 die 11-Milliarden-Euro-Grenze. — 11 Mrd.

42.700

Die Zahl der Industrie-Mitarbeiter lag 2019 bei über 42.700!

Knapp 100 Lehrbetriebe bildeten 2019 über 1.333 Lehrlinge aus – in über 60 verschiedenen Lehrberufen. — 1.333

6,6 Mrd.

Direktexporte: 6,6 Milliarden Euro!

Für Forschung und Entwicklung (F&E) haben die Tiroler Unternehmen ihre Ausgaben von 477,2 (2015) auf 523,8 (2017) Mio. Euro gesteigert. — 524 Mio.

41.070

Das durchschnittliche Gehalt von Industriebeschäftigten liegt bei € 41.070 und damit weitaus höher als in fast allen anderen Branchen der Tiroler Wirtschaft.

Mehr als 1,2 Milliarden Steuer-Euros zahlten Unternehmen 2019 dem Fiskus. Das ist um 9 % mehr als im Vorjahr. Die Körperschaftsteuer (KöSt) betrug 648 Mio. Euro (plus 7,9 %) und die Einkommensteuer stieg auf 585 Mio. Euro (plus 10,54 %). — 1,2 Mrd.

TIROL.IV.AT







Das internationale Forschungsförderungsnetzwerk Eureka wirkt als Innovationsmotor und treibt länderübergreifende Geschäftsbeziehungen voran – davon profitiert auch der Standort Tirol.

## **Fördern, beraten, begleiten und vernetzen.**

**E**ureka ist ein internationales Netzwerk zur Förderung von anwendungsorientierter Forschung und Entwicklung. Mit seinen 47 Partnerländern und gut etablierten Instrumenten bietet es

Unternehmen und Forschungseinrichtungen einen einzigartigen Rahmen für internationale Kooperationen. Vor einem Jahr, dem 35. Jahr des Bestehens von Eureka, übernahm Österreich den Vorsitz. Bevor dieser im Juni 2021 zu Ende

ging haben Bundesministerin Margarete Schramböck, die Geschäftsführerin der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) Henrietta Egerth und die Wirtschaftslandesrätin von Tirol, Patrizia Zoller-Frischauf, gemein-

N

O

Erfolgshobel unseres Standortes. Diesen fördern wir in Tirol mit 40 Millionen Euro durch die FFG. Nur wer jetzt in Forschung und Entwicklung investiert, kann langfristig auf den internationalen Märkten bestehen. In Österreich sichert der Export jeden zweiten Arbeitsplatz. Daher unterstützen wir unsere Betriebe bei der Umsetzung ihrer Idee in ganz Europa und der Welt bestmöglich“, betont Bundesministerin Margarete Schramböck in ihren Ausführungen. Die Geschäftsführerin der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), Henrietta Egerth, hob besonders den Netzwerkgedanken von Eureka hervor: „Unternehmerinnen und Unternehmer profitieren vor allem durch die

seitens des Landes werden pro Jahr insgesamt rund 25 Millionen Euro direkt oder indirekt in diesen Bereich investiert – diese Summe wird noch durch die Förderungen von zuletzt rund 40 Millionen Euro ergänzt, die seitens der FFG nach Tirol geflossen sind. Die Forschungsförderung stärkt den Standort Tirol insgesamt und wirkt sich auch positiv auf die Bereiche des Exports sowie des Arbeitsmarkts aus und macht uns attraktiv für die Ansiedlung und Erweiterung von internationalen Betrieben in Tirol“, betont Tirols Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf.

#### Tiroler Erfolgsgeschichte

Rund ein Viertel aller Fördermittel werden in Tirol zur Weiterentwicklung von industriellen Fertigungsanlagen investiert. Dazu gehört Alpex Technologies, das sich in Tirol als Vorzeigeunterneh-



### 40 Mio. Euro für Tiroler Erfindergeist

»Der Erfindergeist der heimischen Betriebe ist einer der Erfolgshobel unseres Standortes. Diesen fördern wir in Tirol mit 40 Millionen Euro durch die FFG.«

Bundesministerin Margarete Schramböck

sam mit dem Tiroler Vorzeigeunternehmer Thomas Jäger, Geschäftsführer von Alpex Technologies, die positiven Auswirkungen der Fördermaßnahmen für den Standort Tirol präsentiert.

#### Jeder Euro zählt

„Forschung und Innovation sind ein Garant für Wirtschaftswachstum und Wohlstand. Jeden Euro, den wir in Innovation investieren, löst einen langfristigen BIP-Zuwachs von bis zu sechs Euro aus. Anhand der unzähligen Innovationen ‚made in Austria‘ sieht man den Erfolg unser Unternehmen und der Forschungsförderung. Der Erfindergeist der heimischen Betriebe ist einer der

internationale Vernetzung mit Projekt- und Geschäftspartnern in den 47 Eureka-Mitgliedsländern.“ Dass Tirol ein attraktiver F&E- und Innovationsstandort sei, zeige sich auch in der steigenden Anzahl innovationsaktiver Unternehmen. „Umso mehr freut es mich, wenn wir mit unserem Förder-Know-how unterstützen können und so einen wichtigen Beitrag zum Aufschwung des Landes leisten“, so Egerth. Für die FFG-Geschäftsführerin brauche es gerade jetzt regional verankerte Innovationsoffensiven zur Stärkung von so wichtigen Zukunftsthemen wie Digitalisierung, Klima- und Energietechnologien und Life Sciences.

„Das Land Tirol setzt in Sachen Zusammenarbeit zwischen Forschung, Wissenschaft und Wirtschaft auf Fördern, Beraten, Begleiten und Vernetzen. Allein

men diverser Forschungsförderungsprogramme bewiesen hat. Das Unternehmen hat sich mit dem mittlerweile abgeschlossenen Projekt „ADVANCRTM“ im Bereich von ressourcenschonender und wirtschaftlicher gestalteter Leichtbautechnik einen Namen gemacht. „Die Forschungsförderung leistet einen wesentlichen Beitrag, um eine interdisziplinäre, wissenschaftliche Forschungsabteilung als KMU betreiben zu können. So erreichen wir auch internationale Wettbewerbsfähigkeit durch technologischen Vorsprung“, freut sich Thomas Jäger. Als wesentliche Erfolgsfaktoren für die langfristige Standortsicherung meint Jäger zum Thema Innovation: „Wir in Europa sind gut im Erforschen und Bessermachen“, es gäbe eine „Erfinderkultur“. Die hierzulande sehr gute Ausbildung der Mitarbeiter wäre Grund-





voraussetzung für erfolgreiche Forschung & Entwicklung. Daraus entstehen Innovationen, die den Produktionsstandort Europa nachhaltig sichern.

Alpex Technologies engagiert sich derzeit gleichzeitig in mehreren internationalen Forschungsprojekten in unterschiedlichen Netzwerken. Tooling-Systeme in den Bereichen Advanced Forming & Automated Closed Mould Production Systems sowie Tooling-Systeme für Thermoplaste, Automatisierung, Digitalisierung und KI bilden dabei die Forschungsschwerpunkte. Erklärtes Ziel von Alpex Technologies ist es, auch in Zukunft weltweit führend im Engineering und der Fertigung von hochkomplexen Lösungen zur Produktion von CFK Bauteilen für die Luftfahrt-, Raumfahrt- und Automobilindustrie zu sein.

### Forschung und Entwicklung am Standort Tirol

Der Standort Tirol kann mit einer erfolgreichen Zusammenarbeit und engen Verzahnung von innovativen Unternehmen und exzellenten Forscherinnen und



Alpex-Technologies-Geschäftsführer Thomas Jäger sieht dank Förderungen großes Potenzial für KMU.

Forschern an den Hochschulen punkten. Insgesamt arbeiten in Tirol rund 6.000 Personen in der Forschung und Entwicklung. Die heimischen Forschungspartner investieren knapp eine Milliarde Euro jährlich. Tirol ist etwa auch ein Hotspot des österreichischen „Life Science“-Sektors, zu dem die Bereiche Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Chemie zählen. Mit rund 11.000 Beschäftigten in Wirtschaft und Wissenschaft sowie einem Branchenumsatz von 2,25 Milliarden Euro hat sich dieser Sektor dank zahlreicher Initiativen von Bund, Land Tirol, den Tiroler Hochschulen, der Industrie und spezieller Initiativen wie dem Netzwerk der Life Sciences Tirol in den vergangenen Jahren ausgezeichnet entwickelt.

Diese erfolgreiche Entwicklung des „Life Science“-Sektors ist auch am Tiroler Exportvolumen ablesbar. Dieses lag 2019 gesamt bei über 13,1 Mrd. Euro. Rund 2,3 Mrd. Euro entfielen dabei allein auf pharmazeutische Erzeugnisse. „Trotz der Corona-Krise hat der Export von pharmazeutischen Erzeugnissen auch im 1. Halbjahr 2020 zugenommen – nämlich um rund ein Drittel auf 1,5 Mrd. Euro“, informiert Zoller-Frischauf. Zugenommen haben auch die Exporte von verschiedenen Erzeugnissen der chemischen Industrie – zu denen auch medizinische Produkte zählen – nämlich um rund ein Viertel von 33,6 Millionen im Vorjahreszeitraum (1. Halbjahr 2019) auf rund 42 Millionen im ersten Halbjahr 2020.

Der Forschungs- und Wirtschaftsstandort Tirol ist auch für internationale Betriebe attraktiv. 2019 konnte die landes-

eigene Standortagentur Tirol beispielsweise insgesamt 33 Unternehmen bei der Ansiedelung in Tirol und 15 Betriebe bei der Betriebserweiterung unterstützen. Ein Drittel dieser Betriebe (Ansiedlungen und Erweiterungen) betreiben Forschung und Entwicklung. „Das zeigt auch, dass Tirol es mit seiner ausgeprägten Hochschullandschaft vermag, Wirtschaft und Wissenschaft zu vereinen und eine erfolgreiche Zusammenarbeit anzustoßen“, so Zoller-Frischauf. **BO**

### INFO-BOX

#### Über Eureka

Österreich ist seit der Gründung vor 35 Jahren Eureka-Mitglied. Die FFG entwickelt die Förderungen auf nationaler Ebene mit Mitteln der Europäischen Union, des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) und des Bundesministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) ab und wurde vom BMDW mit der Abwicklung und Gestaltung des österreichischen Eureka-Vorsitzes betraut. Österreich hat seit Juli 2020 zum zweiten Mal den Vorsitz innerhalb des Netzwerks mit 47 Mitgliedsstaaten inne. Bisher wurden international 7.500 Projekte ermöglicht und insgesamt 48 Milliarden Euro investiert, davon haben österreichische Akteure an rund 800 Projekten teilgenommen und rund 210 Millionen Euro nationale Förderung erhalten. Insgesamt sind es Projekte mit einem Volumen von 2,7 Milliarden Euro, bei denen Beteiligte aus Österreich bisher profitierten.

## TIROLER VERSICHERUNG

So geht Erfolg! Die Trainee-Programme der TIROLER VERSICHERUNG bieten Top-Chancen für engagierte, motivierte und lernbereite Persönlichkeiten.

# Der perfekte Karriereeinstieg



Miteinander und voneinander lernen: Maximilian Herbst, Lisa-Marie Gögl, Julian Leiner und Stefanie Kleissl, Trainees bei der TIROLER VERSICHERUNG, mit Harald Siegmund.

■ Eben noch Trainee, jetzt schon Manager: Harald Siegmund (26) hat gerade erst sein Traineeprogramm bei der TIROLER abgeschlossen. Jetzt leitet er die Traineeprogramme. „Mit meinen Traineeerfahrungen entwickle ich die Programme nun weiter“, erklärt der studierte Wirtschaftswissenschaftler.

## Zwei Programme zur Auswahl

Derzeit stehen zwei Ausbildungsprogramme zur Wahl: Versicherungsmanagement und Kundenberatung. „Unsere Trainees arbeiten vom ersten Tag an voll mit, durchlaufen zahlreiche Stationen, gestalten mit und übernehmen Verantwortung in Projekten. Ausgebil-

det werden sie von erfahrenen Profis“, erklärt Siegmund. Das Traineeprogramm im Versicherungsmanagement dauert zwei Jahre, das Kundenberatungsprogramm ein Jahr. Das ist einzigartig. Das gibt es so nur bei der TIROLER. In der Kundenberatung wechseln die Trainees zwischen Beratung vor Ort und Innendienst. So lernen sie jenes Fachwissen, das sie brauchen, um dann – wenn sie wirklich sattelfest sind – die TIROLER Kund\*innen kompetent zu betreuen.

## Talente gesucht

Doch welche Voraussetzungen müssen Trainees erfüllen? „Wir setzen entweder Matura oder einschlägige Berufserfahrung voraus. Am wichtigsten ist für uns aber die Persönlichkeit. Unsere Trainees müssen offen und lernbegierig sein und Abwechslung mögen“, erklärt er. Dass diese Programme eine einzigartige Karrierechance bieten, zeigt sich bei den ehemaligen Trainees – sie sind heute unter anderem in Führungspositionen in der TIROLER zu finden. „Ziel ist, die Trainees ihren Stärken entsprechend einzusetzen. Sie sind fachlich umfassend gebildet, kennen alle Abläufe und haben ein starkes internes Netzwerk. Eine ideale Basis für Erfolg“, erklärt Siegmund.



Harald Siegmund absolvierte nach der HAK in Wörgl sowie dem IWW-Studium das Traineeprogramm bei der TIROLER und ist nun Leiter der Traineeprogramme.

## Freie Stellen ab Herbst

Jetzt haben motivierte Talente wieder die Chance auf einen Platz in den begehrten Programmen. Die TIROLER besetzt ab Herbst 2021 drei freie Stellen im Versicherungsmanagement und einen Platz in der Kundenberatung. Im Frühjahr 2022 folgt noch eine zweite Stelle im Traineeprogramm für Kundenberatung. Mehr Informationen direkt bei Harald Siegmund [harald.siegmund@tiroler.at](mailto:harald.siegmund@tiroler.at) und auf der Webseite [tiroler.at/karriere](https://tiroler.at/karriere).

## INFO-BOX

### Traineeprogramm für Versicherungsmanagement

Dauer: 2 Jahre

Voraussetzungen:

- Matura, Studium oder Berufsausbildung
- hohes Engagement
- Lernbereitschaft

Trainees im Versicherungsmanagement lernen Versicherungsgrundlagen von der Pike auf, sie durchlaufen zahlreiche Abteilungen und arbeiten in allen Bereichen aktiv mit. Schon während der Traineezeit erarbeiten und leiten sie eigene Projekte. Die Übernahme erfolgt nach abgeschlossener Ausbildung je nach Präferenzen und Stärken.

### NEU! Traineeprogramm für Kundenberatung

Dauer: 1 Jahr

Voraussetzungen:

- Freude an Kundenberatung
- Matura oder Berufsausbildung
- hohe Motivation

Quereinsteiger\*innen sind ausdrücklich willkommen! Trainees in der Kundenberatung wechseln ein Jahr zwischen Innendienst und Beratungstätigkeit vor Ort. Sie lernen fundiertes Fachwissen von den Expert\*innen der TIROLER und werden – sobald sie sattelfest sind – die Betreuung unserer Kund\*innen in einem Team übernehmen.

**tiroler**  
VERSICHERUNG



Das Spitzeninstitut der Raiffeisen-Bankengruppe Tirol zeigte sich bei der Bilanzpressekonferenz zum Pandemiejahr 2020 bestens gerüstet für die Zeit nach Corona.

## In guten wie in schlechten Zeiten.

**E**rstmals in der Geschichte der Raiffeisen-Landesbank erreicht die Bilanzsumme im Jahr 2020 einen Wert von über 9,4 Milliarden Euro, ein Plus von 11,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Ausleihungen erhöhten sich dabei um 4,9 Prozent auf über 3,1 Mrd. Euro. Zurückzuführen ist dieser Anstieg, neben pandemiebedingten Überbrückungsfinanzierungen, zu einem großen Teil auf Neufinanzierungen.

Was die Kapitalausstattung betrifft, so hat die harte Kernkapitalquote der RLB Tirol mit Ende 2020 erstmals den Wert von 16 Prozent überschritten. „Damit gehören wir zu den kapitalmäßig stärksten Regionalbanken Österreichs“, berichtet Reinhard Mayr, „was uns gerade in der jetzigen Situation natürlich zuversichtlich in die Zukunft blicken lässt. Denn wir sind damit auf die allfälligen wirtschaftlichen Folgen der Pandemie bestens vorbereitet.“

**Kundennähe durch Beratung, Stundung, Finanzierung, Förderungen** 2020 war für viele Menschen in unserem Land – ob nun Privatperson oder Unter-



V.l.n.r.: Mag. Thomas Wass (stv. Vorstandsvorsitzender), MMag. Reinhard Mayr (Vorstandsvorsitzender), Dr. Christof Splechtna (Vorstandsmitglied)

nehmer:in – ein dramatisches Jahr. Daher hatte Kundennähe für die RLB Tirol oberste Priorität. „Wir haben vom ersten Tag des Lockdowns an proaktiv sehr engen Kontakt zu unseren Kundinnen und Kunden gehalten, sie umfassend beraten und unterstützt“, resümiert Vertriebsvorstand Thomas Wass das vergangene Jahr.

Dass Raiffeisen die konsequente Kundenorientierung im Pandemiejahr besonders gut gelungen ist, beweist etwa der jüngste Customer Experience Report der KPMG. So avancierte die Bankengruppe im Vorjahr zum beliebtesten

Finanzdienstleister in Österreich. Laut den mehr als 2.200 befragten österreichischen Konsumentinnen und Konsumenten hat Raiffeisen besonders schnell und vor allem richtig auf Covid-19 reagiert. Als Beispiele wurden dabei u. a. der unbürokratische Umgang mit Stundungsansuchen und Überbrückungsfinanzierungen genannt.

### Digitale Transformation als Schlüssel für nachhaltigen Erfolg

Dieser durchschlagende Markterfolg begründet sich für Thomas Wass nicht zuletzt darin, „dass wir in den letzten Jahren unsere digitalen Hausaufgaben gemacht haben.“ Auch 2020 habe man die digitalen Dienstleistungen konsequent weiterentwickelt. Neben Onlinekrediten und digitaler Vermögensverwaltung nutzen die Kunden vermehrt auch die Möglichkeit von Fernsignatur und Videoberatung. „Was wir de- >>>



### Ausreichend Reserven vorhanden

»Wir haben die guten Jahre genutzt, um Reserven für schwierigere Jahre aufzubauen.«

Dr. Christof Splechtna, Risikovorstand RLB Tirol

DACHSER-AUSTRIA GESELLSCHAFT M.B.H.

*Neben weltweiten Transport- und Warehouse-Leistungen bietet DACHSER zahlreiche Services entlang der Lieferkette, die individuell gestaltet werden können. Auch während der andauernden Pandemie bleibt das Familienunternehmen krisensicher und steht seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite.*

## DACHSER als verlässlicher Versorger

■ Das 1930 gegründete Familienunternehmen DACHSER mit seinem Hauptsitz in Kempten, Deutschland, ist mit knapp 31.000 Mitarbeitenden an weltweit 387 Standorten vertreten und zählt heute zu den weltweit führenden Logistikdienstleistern. In Österreich umfasst das Geschäftsmodell Transportlogistik, Warehousing und kundenindividuelle Services. Die DACHSER-IT verknüpft die verschiedenen Transportleistungen und macht so einen reibungslosen und effizienten Warenverkehr über alle Grenzen hinweg möglich.

### Tirol seit 1995 – ein Netz verbindet Europa

Das Logistikzentrum Tirol mit seinen 20.000 Quadratmetern bietet seinen Kunden alles aus einer Hand: kundenindividuelle Services im Rahmen der Kontraktlogistik sowie direkten Anschluss an das europäische Transportnetzwerk, aber auch weltweite Luft- und Seefrachtdienstleistungen. Dabei verfügt das Familienunternehmen über eines der engmaschigsten Logistiknetze für den Transport von Stückgut in Europa. „Dicht getaktete Linienverkehre verlassen täglich unsere Niederlas-

sung und es werden stetig mehr, um die Laufzeiten in Richtung West- und Südeuropa zu verkürzen“, sagt Robert Kloker, Niederlassungsleiter des Logistikzentrums Tirol.

### Branchenlösungen – Logistik mit Mehrwert

Geschäftsfeldübergreifende Dienstleistungen wie DACHSER Contract Logistics und Beratung sowie branchenspezifische Lösungen für die chemische Industrie und die DIY-Branche ergänzen das Angebot. Mit DACHSER DIY-Logistics und DACHSER Chem-Logistics konnten zwei weitere Bereiche erfolgreich auf den internationalen Logistikmärkten etabliert werden.

### DACHSER-DNA – mit Werten verbinden

Logistik ist ein „people business“ – die Leistung von Logistik basiert immer auf der Leistung der Menschen, die sie erbringen. Wer da „nur“ an den Transport denkt, der liegt nicht ganz richtig, denn die Fülle an Berufsbildern ist groß. Besonders engagiert sich das Familienunternehmen in der Lehre. Dabei setzt DACHSER auch auf die duale Ausbildung, denn die Mischung aus Theorie und Praxis macht's.

Feste Werte, Menschlichkeit, Toleranz und eine nachhaltige Unternehmensführung sorgen für ein positives Klima am Arbeitsplatz. Interesse an fremden Kulturen und der respektvolle, gegenseitige Umgang sind Leitmotive, für die der Name DACHSER steht. Das DACHSER Career Management sorgt dafür, dass auch die Mitarbeitenden zahlreiche Fortbildungsmöglichkeiten erhalten.



DACHSER-Logistikzentrum Tirol in Stans

Über alle Grenzen hinweg hat das Familienunternehmen ein gemeinsames Verständnis – die DACHSER-Philosophie. Kurz: die DACHSER-DNA. Diese Philosophie ist in Form eines Leitbildes transparent und gibt Orientierung für alle Mitarbeitenden. Gerade in einer Krisensituation rücken Menschen enger zusammen und bringen das einander Verbindende noch stärker ins Bewusstsein.

### Zukunftshaus DACHSER – krisenfest aufgestellt

Durch sein starkes und leistungsfähiges Europeanetzwerk sowie seine Flexibilität konnte DACHSER optimal auf die Corona-bedingten Herausforderungen reagieren und die Lieferketten seiner Kunden aufrechterhalten. Aufgrund dessen ist es DACHSER in Österreich, mit seinen neun Standorten und rund 600 Beschäftigten, gelungen, seine Stärke als stabiler Partner und verlässlicher Versorger zu festigen und gleichzeitig der Belegschaft Sicherheit zu geben.

### FACT-BOX

- 1930 in Kempten (DE) gegründet
- Standorte: 387 weltweit
- Mitarbeiter: 30.782 weltweit
- Umsatz: 5,6 Milliarden Euro (brutto, unkonso. inkl. Einfuhr- und Umsatzsteuer)
- Sendungen: 78,6 Mio.
- Tonnage: 39,8 Mio. t

### 2004 Gründung der DACHSER-Austria Gesellschaft m.b.H.

- Standorte: 9 in Österreich
- Mitarbeiter: 563
- Umsatz: 181,6 Mio. Euro (brutto, unkonso. inkl. Einfuhr- und Umsatzsteuer)
- Sendungen: 2,1 Mio.
- Tonnage: 1,1 Mio. t



Robert Kloker,  
Niederlassungs-  
leiter des  
Logistik-  
zentrums Tirol

### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### DACHSER-Austria Gesellschaft m.b.H.

Logistikzentrum Tirol  
6135 Stans, Dornau 9  
Tel.: +43/2235/440 00-0  
dachser.innsbruck@dachser.com  
[www.dachser.at](http://www.dachser.at)





Im Bereich der Adamgasse 1 wird künftig die als Plaza angelegte neue Raiffeisenpassage in den Bozner Platz münden.

» finitiv aus der Krise gelernt haben: Unternehmen sind widerstandsfähiger, flexibler und langfristig erfolgreicher, wenn sie ihre Digitalisierung konsequent forcieren“, ist Wass überzeugt.

#### **Bis dato noch keine pandemiebedingten Kreditausfälle**

Insolvenzen und somit Kreditausfälle waren im Pandemiejahr 2020 aufgrund der zahlreichen Stützungsmaßnahmen und Moratorien kein Thema. So gab es bis jetzt noch keinen pandemiebedingten Kreditausfall. Christof Splechtna, seit Jahresbeginn Risikovorstand des Unternehmens, rechnet daher mit Nachholeffekten im Laufe der nächsten Jahre, für die entsprechend vorgesorgt wurde.

#### **Vorsorgen überproportional hoch**

Mit den bestehenden Vorsorgen und Rücklagen zeigt sich die Raiffeisen-Landesbank Tirol auf härtere Zeiten im Kreditbereich bestens vorbereitet. Im Vergleich zu anderen Banken bilanziert die RLB Tirol mit einer annähernd dreifachen Vorsorge. Dazu erläutert Splechtna: „Wir haben die guten Jahre genutzt, um Reserven für schwierigere Jahre aufzubauen.“

#### **Tourismus hofft auf guten Sommer**

Insgesamt sieht Splechtna die Situation bei den Kreditnehmern im Tourismus, und hier insbesondere im Bereich Hotellerie und Seilbahnwirtschaft, durchwegs optimistisch – vorausgesetzt, die Grenzen öffnen. Die Belastungen durch die ausgefallene Saison wurden dabei mit und ohne Förderungen finanziert, ein Start nach der Öffnung ist daher gewährleistet.

#### **Nachhaltigkeit im Zentrum der strategischen Ausrichtung**

Auch wenn diese Krise noch lange nicht ausgestanden ist und die Folgeschäden herausfordernd sein werden, sei es nun wichtig, optimistisch nach vorne zu schauen und die Zukunft aktiv zu gestalten, ist RLB-Tirol-Vorstandsvorsitzender Reinhard Mayr überzeugt. Für die RLB Tirol werde dabei das Thema Nachhaltigkeit in der künftigen strategischen Ausrichtung eine ganz zentrale Rolle spielen. „Denn Corona wird gehen, aber der Klimawandel mit all seinen Konsequenzen für Menschen und Wirtschaft wird bleiben.“

Auch beim RLB-Zukunftsprojekt DAS RAIQA steht Nachhaltigkeit an oberster

Stelle. Hier hat man bereits beim Rückbau klare Zeichen gesetzt. So wurde in den letzten sieben Monaten das größte Social-Urban-Mining-Projekt im Westen Österreichs umgesetzt, bei dem in Kooperation mit zwei heimischen sozio-ökonomischen Betrieben alle wiederverwertbaren Materialien ausgebaut und einem neuen Verwertungszyklus zugeführt wurden. „Es geht hier nicht nur darum, das Gebäude auf den Rohbauzustand zurückzuführen, wie dies die Recycling-Baustoffverordnung und die ÖNORM B 3151 ‚Rückbau als Standardabbruchmethode‘ für Gebäude dieser Dimension ohnehin vorsieht, sondern Wertschöpfung mit sozialem Mehrwert zu ermöglichen“, erklärt Architekt Thomas Romm von BauKarusell. Ein ganz wesentliches Anliegen von Social Urban Mining sei es nämlich, „mit diesem umfassenden Reuse- und Recyclingprozess sinnvolle Beschäftigung im sekundären Arbeitsmarkt zu schaffen“.

#### **Hybrides Headquarter setzt neue Akzente für das Stadtbild**

Das Konzept des neuen Quartiers DAS RAIQA sieht eine vielfältig hybride Nutzung und sehr viel freie Fläche für den öffentlichen Stadtraum vor. Im neu geplanten Raiffeisenquartier werden nicht nur das Headquarter der Raiffeisen-Landesbank, sondern auch ein Radisson RED-Hotel, verschiedenste gastronomische Betriebe, Shops sowie ein innovativer Art Space angesiedelt sein. Im Bereich der Adamgasse 1 wird die neue Raiffeisenpassage verortet sein – als neues attraktives Einfallstor in die Stadt. Die als Plaza angelegte Passage im Bereich der Adamgasse 1 wird künftig wieder Südtiroler Platz und Bozner Platz am kürzesten Weg miteinander verbinden. „Großzügige Fußwege sind unheimlich wichtig für eine Stadt“, betonte auch Innsbrucks Vizebürgermeisterin Uschi Schwarzl bei einem Baustellenbesuch. „Mit der neuen Begegnungszone am Bozner Platz entsteht ein großer neuer öffentlicher Raum, mit dem Raiffeisen auch Akzente für das Stadtbild setzen wird.“

BO

CQS – MESSTECHNIK GMBH

Von der Kalibrierung nach internationalen Normen über kompetente Prüfmittelfähigkeitsanalysen bis zum Aufbau von integrierten Managementsystemen und Schulungen im hauseigenen Vortragsraum. Die CQS – Messtechnik GmbH hält Prüfmittel und Kunden stets auf dem neuesten Stand der Dinge.

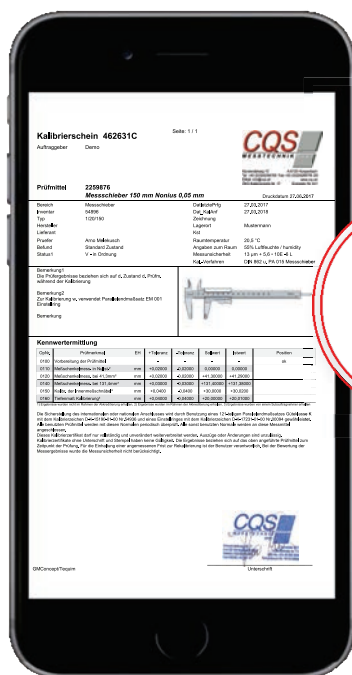
## Mission Präzision

■ Präzise Ergebnisse sind in vielen Industriebereichen von enormer Relevanz. In der Messtechnik haben sie oberste Priorität. Die eingesetzten Prüfmittel können im Lauf der Zeit durch Verschleiß, Beschädigungen, Verschmutzungen oder verschiedenste Umwelteinflüsse jedoch an Präzision einbüßen. Eine regelmäßige Kontrolle und Anpassung an aktuelle Normen und Standards ist daher unerlässlich.

Als akkreditiertes Kalibrierlabor steht die Tiroler CQS – Messtechnik GmbH ihren Kunden bei der qualifizierten Beurteilung von Prüfmitteln nach den vorgegebenen Normen und Standards mit termintreuen Liefervereinbarungen zur Seite – und das seit mittlerweile mehr als 20 erfolgreichen Jahren.

### Kalibrierlabor für Länge, Drehmoment und Masse

1997 gründeten Christoph Flörl, Arno Melesch und Horst Hickl die CQS Messtechnik GmbH. Bereits nach kurzem Bestehen der Firma erhielt CQS die Akkreditierung für die Messgröße Länge sowie die Erweiterung der Akkreditierung für die Messgrößen Drehmoment, Masse und Härte. 1998 war das Unternehmen bereits so gewachsen, dass die Übersiedlung in ein größeres Firmengebäude in Vomperbach stattfand, von wo aus die Innovationsschmiede bis zum heutigen Tag für zufriedene Kunden sorgt.



### Akkreditierte Eichstelle für selbsttätige Waagen

Im Jahr 2013 wurden im Rahmen eines Erweiterungsaudits der Kalibrierstelle in der Messgröße Masse nicht selbsttätige Waagen bis 20.000 kg in den Kalibrierumfang aufgenommen. Auch der Akkreditierungsaudit für die Eichstelle wurde ohne Probleme gemeistert. Mittlerweile sind auch die Zweigstellen in Regau und Graz akkreditiert.

### Interessante Schulungsprogramme

Die Aus- und Weiterbildung ist ein wesentliches Element jedes QM-Systems. Im hauseigenen Vortragsraum bietet CQS seinen Kunden ein abwechslungsreiches und interessantes Schulungsprogramm zu den Themen Qualitätsmanagement, Statistik und Wertanalyse oder Messtechnik und Prüfmittelüberwachung. Dabei wird unter anderem das Prozessmanagement näher behandelt, wie interne Audits erfolgreich durchgeführt werden oder der richtige Einsatz einer FMEA (Fehler-Möglichkeiten- und Einfluss-Analyse).

### Prüfungsrichtlinien

Die Prüfungen erfolgen nach den gültigen DIN- bzw. VDI/VDE/DGQ-Richtlinien. Für nicht genormte Prüfmittel werden eigene CQS-Prüfanweisungen verwendet. Sämtliche Prüfmittel werden vor der Kalibrierung gereinigt, falls notwendig entmagnetisiert und mindestens zwölf Stunden im klimatisierten Prüfraum (bei 20 °C) temperiert. Die Messflächen der Prüfmittel werden vor dem Versand entsprechend konserviert. Falls gewünscht, können die Prüfmittel mit einer Wachs-Schutzschicht ausgeliefert werden. Grundsätzlich werden alle nicht gekennzeichneten Prüfmittel vor der Kalibrierung mit einer Identifikationsnummer (Aufkleber) versehen.



### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### CQS – Messtechnik GmbH

6123 Vomperbach, Karwendelweg 15

Tel.: +43/5242/667 60

Fax: +43/5242/667 60-20

info@cqs.at

www.cqs.at

**EINLESEN**

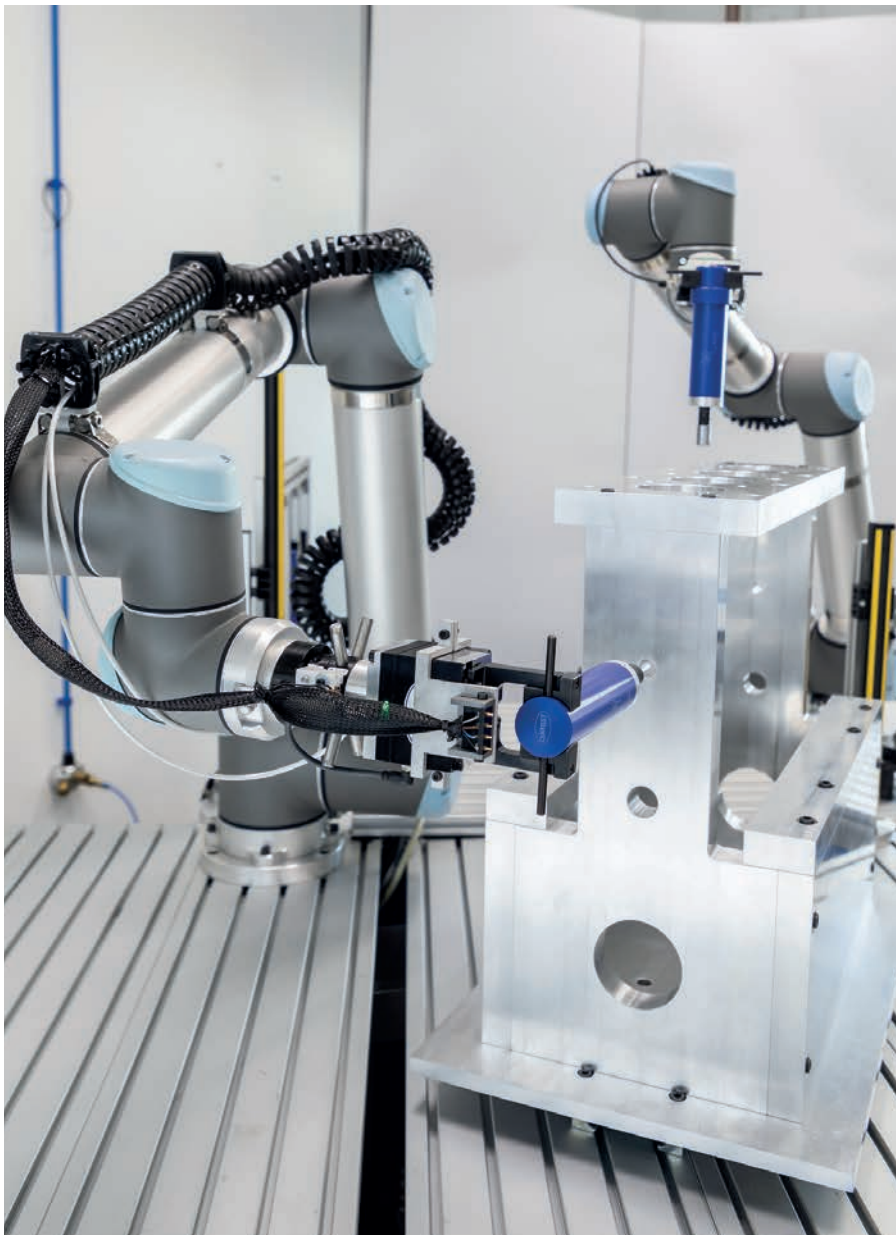
**ZUORDNEN**

**VERNETZEN**



*Im harten Wettbewerb der modernen Fertigungsindustrie spielen präzise Daten eine entscheidende Rolle. Mess- und prüftechnische Aufgaben sollten daher ausschließlich Profis wie WANZEL überlassen werden.*

## Datenqualität – der messbare Vorsprung



*Smarte Messtechnik in Robotern und Steuerungen ist im Hause WANZEL bereits Realität.*

■ Schneller, besser, flexibler, kosteneffizienter und ressourcenschonender – die produzierende Industrie von heute ist mit der immensen Herausforderung konfrontiert, hochleistungsfähige Qualitätsprodukte mit immer niedrigeren Aufwänden entwickeln

zu müssen, und stößt dabei in steigendem Maß an ihre Grenzen. Die Genauigkeit und Leistungsfähigkeit von Mess- und Prüfsystemen ist zur Erfüllung dieser wachsenden Anforderungen essenzieller denn je geworden. Denn: Je genauer die Ergebnisse, des-

to effizienter können Produkte überprüft, Fertigungsprozesse gesteuert und die Qualität der Endprodukte gesteigert werden.

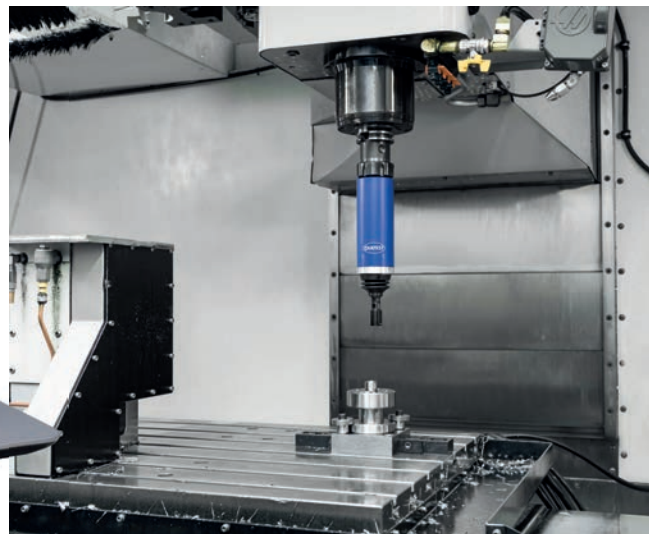
### Profi für industrielle Messtechnik

Mit der WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H., steht Unternehmen in diesem herausfordernden Wettbewerb ein starker Partner zur Seite. Der Profi auf dem Gebiet der Mess- und Prüftechnik mit Sitz in Wien entwickelt maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Qualitätssicherung, Prozessüberwachung und Produktentwicklung. Der Fokus liegt auf Messsystemen und Handmessmitteln in den Bereichen der Längenmesstechnik, Drehmoment- und Zug-Druck-Prüfung, Oberflächenprüfung, optischen Messtechnik sowie auf Software zur Durchführung von Prozessfähigkeits- und Messmittelfähigkeitsanalysen.

### Ein Blick ins Innere der Maschine

Fertigungsnahe Messmittel ermöglichen enge Korrekturschleifen bei Werkzeugwechsel oder bei Veränderungen in der Maschinenumgebung. Unter Anwendung neuer Technologien können zusammen mit dem Partner DIATEST Messungen direkt in Maschinen vorgenommen werden. DIATEST fertigt hochpräzise Bohrungsmessgeräte und messtechnische Lösungen mit einer Wiederholgenauigkeit von bis zu 0,0002 mm bzw. 0,000008“ und beliefert Vertretungen in über 40 Ländern der Welt.

Die Messungen von Bohrungen, Fasen, Gewindetiefen und glatten Tiefen können im Produktionsprozess selbst erfolgen – aber auch losgelöst davon. Der äußerst schnelle Messzyklus läuft 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche, und liefert 100 Prozent der Messdaten. Der DIATEST Bohrungsmessdorn BMD sitzt direkt im Werkzeug-Wechselsystem der CNC-Maschine und ist für Standard-Werkzeugaufnahmen verschiedener Durchmesser geeignet. Dank dem DIAWIRELESS Echtfunk-Netzwerk ist zur Anzeige des Messwerts auch kein Umbau an der CNC-Maschi-



Umsetzung der Messdaten in einem Prüfplan, der diese Messwerte zugeordnet bekommt.

ne erforderlich. Das spart nicht nur technischen Aufwand, sondern auch wertvolle Zeit.

#### Softwarekonzepte zur Analyse von Prozess- und Messmittelfähigkeiten

Eine hohe Datenqualität gilt heute als essenzielle Bedingung für eine erfolgreiche statistische Analyse. Im Fertigungskontext existiert eine Vielzahl von Daten, die aus unterschiedlichen Quellen wie Sensoren, Messgeräten oder manuellen Einträgen stammen. Um das Maximum aus dieser Datenflut zu generieren und eine dokumentierte Rückführbarkeit der Produktqualität zu ermöglichen, beschäftigt sich WANZEL seit mehreren Jahrzehnten mit innovativen Softwarekonzepten zur statistischen Analyse und Darstellung von Fertigungs- und Messprozessen. Auch Lösungen zur automatisierten Erstellung von Prüfplänen durch direkte Umwandlung von CAD-Zeichnungsmodellen und Toleranzsimulationen zur Prüfung und Beurteilung der Herstellbarkeit gemäß den Toleranzvorgaben finden sich im Repertoire des Profis für industrielle Messtechnik.

Neben dem umfassenden Softwareportfolio der Auswerte- und Analysespezialisten von Q-DAS und der Prüfmittelverwaltungsoftware Tequim werden auch produkt- und herstellereigenspezifische Analysetools zu diversen Messmitteln angeboten.

#### Intelligente Datenauswertung

Die Statistik-Software qs-STAT ist vor allem im Automotive-Sektor mittlerweile für viele

zu einem Synonym für die Durchführung statistischer Auswertungen von Messwerten geworden. Ob Stichprobenauswertungen oder Maschinen- bzw. Prozessfähigkeitsanalysen – qs-STAT ermöglicht eine rasche und effiziente Durchführung auf Basis zahlreicher statistischer Verfahren und einer Vielzahl an Verteilungsmodellen. Standardmäßig im Programm verfügbare Auswertestrategien (u. a. von Bosch, VW und BMW) verkürzen den Zeitaufwand für die Erstellung von Prüfberichten enorm und lassen Anwender innerhalb kürzester Zeit Prozessparameter und -qualität bestimmen. Über Qualitätsregelkarten, Histogramme, Vergleichsdiagramme und weitere Grafiken lassen sich die Ergebnisse einfach und übersichtlich darstellen, sodass die wesentlichen Aspekte der Messungen beispielsweise auf den vorkonfigurierbaren Prüfberichten schnell ersichtlich sind.

Auch die Kommunikationsmöglichkeiten zu anderen Softwaresystemen wurden in der jüngsten Vergangenheit sukzessive ausgebaut, Programmschnittstellen zu MES-, CAQ- oder ERP-Systemen stellen sicher, dass Sie die Daten auch über das Q-DAS-Softwaresystem hinaus nutzen und verarbeiten können. Viele führende Unternehmen setzen deshalb weltweit auf Q-DAS-Lösungen, um deren Qualitätsmanagement effizient und zuverlässig zu unterstützen. So konnte der hohe Stellenwert dieses Produkts nicht nur innerhalb des Automotive-Sektors über Jahre hinweg immer weiter ausgebaut werden.

#### Mit Wissen zum Qualitätsvorsprung

Neben Messtechnik, Kalibrierung, Inspektion, Spanntechnik und Software zum Auswerten und Analysieren bietet WANZEL auch Seminare an. Denn theoretisches Wissen und die korrekte Interpretation von Verfahrensangelegenheiten und Normen sind die Grundvoraussetzung für die effiziente und korrekte Umsetzung von Vorgaben der Qualitätssicherung. In Kooperation mit zahlreichen Fachexperten wird den Kunden ein umfangreiches Angebot an Schulungen zu theoretischen Inhalten und zur korrekten Anwendung von Messsystemen und Softwareprodukten angeboten. Um einen optimalen Schulungserfolg sicherzustellen, wird besonders auf eine möglichst kleine Teilnehmerzahl geachtet. Nur so kann ein interaktives Lernumfeld garantiert werden, in dem jeder Teilnehmer persönliche Fragen und Beispiele aus der beruflichen Praxis einbringen kann.

**WANZEL**  
messbar voraus

#### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**WANZEL Handels- und Projektmanagement Ges.m.b.H.**

1220 Wien, Wagramer Straße 173/D

Tel.: +43/1/ 259 36 16

h.hickl@wanzel.com

[www.wanzel.com](http://www.wanzel.com)





Novartis und ihre Generika-Division Sandoz werden ihr Produktionsnetz zur Herstellung von Antibiotika in Europa in den nächsten drei bis fünf Jahren aufrüsten.

## Sandoz modernisiert Antibiotikaproduktion in Kundl.

**B**ereits im Juli 2020 gaben Novartis und ihre Generika-Division Sandoz gemeinsam mit der österreichischen Bundesregierung bekannt, mehr als 150 Millionen Euro in die nachhaltige Sicherung der Antibiotikaproduktion im Tiroler Kundl investieren zu wollen. Diesem Bekenntnis folgen nun konkrete Schritte.

### Weniger abhängig von Importen aus Asien

Sandoz wird den Standort Kundl weiter ausbauen und um modernste Technologien zur Wirkstoffproduktion für seine führenden Penicillinprodukte erweitern. Mit dieser Investition kann Sandoz seine Position in Kundl als Drehscheibe und Zentrum der einzigen durchgängigen oralen Antibiotikaproduktionskette

in Europa weiter stärken und weiterhin alle Produktionsschritte – vom Wirkstoff bis zur fertigen Darreichungsform – für viele lebensrettende Antibiotika abdecken.

Das Investitionsvolumen beläuft sich zunächst auf mehr als 100 Millionen Euro und umfasst damit den größten Teil der 2020 angekündigten Gesamtinvestitionen von 150 Millionen. >>

## STASTO AUTOMATION KG

*Persönliches Engagement, Partnerschaftlichkeit und Handschlagqualität sind Werte, die im Wirtschaftsleben oft zu kurz kommen. Bei STASTO sind sie ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur und sorgen in Kombination mit technischer Expertise für nachhaltige Geschäftserfolge.*

## Partnership. With Guarantee

■ Was vor mehr als 40 Jahren mit dem Handel von Magnetventilen und Druckluftarmaturen in einer Altbauwohnung in der Innsbrucker Gabelsbergerstraße seinen Anfang nahm, hat sich mittlerweile zum internationalen Automationsspezialisten entwickelt. Hochwertige Produkte aus den Bereichen Hydraulik, Pneumatik und Armaturen werden bei STASTO in einem herstellerübergreifenden Komplettsortiment zusammengefügt und sorgen für ein reibungsloses Zusammenspiel aller Komponenten. Dabei beschränkt sich STASTO aber nicht auf den Handel mit hochqualitativen Einzelteilen, sondern verbindet diesen mit engagiertem Service und professioneller Beratung. Das Automationsortiment, bestehend aus Spitzenprodukten 20 ausschließlich europäischer Stammhersteller und weiterer 60 renommierter europäischer Anbieter, wird einer regelmäßigen und genauen Zustands- und Qualitätskontrolle unterzogen und durch die fachliche Kompetenz der STASTO-Experten zum Erfolgsgaranten für den Kunden.

### Entscheidender Mehrwert

Individuelle Anwenderkonzepte sind seit geraumer Zeit ein weiteres Standbein des STASTO-Unternehmenserfolgs und haben sich mittlerweile vor allem im Maschinen-, Fahrzeug- und Anlagenbau sowie der Instandhaltung etabliert. Lösungsorientierte Serviceleistungen, wie vormontierte und geprüfte Kombinationen, die als STASTO AutomationsPaket jederzeit mit allen Einzel-



*Professionalität und Partnerschaftlichkeit stehen im Hause STASTO auf der Tagesordnung.*

teilen wiederbestellbar sind, oder das zu festgelegten Zeitpunkten regelmäßig gelieferte STASTO TerminPaket, minimieren den organisatorischen, wirtschaftlichen und technischen Aufwand und liefern so einen entscheidenden Mehrwert.

### Unternehmerischer Geniestreich

„Ein Eckpfeiler unseres Erfolgs sind unsere engagierten, hoch qualifizierten und selbstverantwortlich arbeitenden Firmenmitglieder – das merken unsere Kunden in jedem Gespräch“, ist Geschäftsleiter Christof Stocker überzeugt. „Im Mittelpunkt unserer Tätigkeit stehen die Bedürfnisse unserer Kunden“ er-

gänzt Gesellschafter Dieter Stocker. Es zeigt sich: Im Hause STASTO steht der Faktor Mensch eindeutig im Fokus. Aus diesem Grund wurde vor knapp 25 Jahren das mittlerweile preisgekrönte STASTO-Mitunternehmer-Modell eingeführt, das jedem Mitarbeiter die Möglichkeit bietet, als Kommanditist direkt am Unternehmenserfolg teilzuhaben. Damit wird nicht nur Stabilität geschaffen und die persönliche Entfaltung gefördert, die flachen Hierarchien ermöglichen zudem flexible und schnelle Entscheidungen und tragen dazu bei, dass STASTO von Jahr zu Jahr erfolgreicher agiert.

### INFO-BOX

#### Die STASTO PartnerschaftsGarantie

- Erstklassige Hersteller
  - Aufeinander abgestimmtes Sortiment
  - Made in Europe
  - Unbürokratischer Service
  - Projekteffizienz und Sicherheit
  - Persönliches Engagement
- STASTO wächst mit dem Erfolg seiner Kunden.



*Montage eines Kugelbahns mit pneumatischem Drehantrieb*



*Partnership.  
With Guarantee.*

### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### STASTO Automation KG

Feldstraße 9–11, 6020 Innsbruck  
Tel.: +43/512/520 76-0  
austria@stasto.eu  
[www.stasto.eu](http://www.stasto.eu)





auf starke Beine zu stellen, um Patientinnen und Patienten in Österreich und auf der ganzen Welt zuverlässig mit qualitativ hochwertigen Medikamenten zu beliefern.“

#### Zusätzliche Wertschöpfung in Tirol

Als Teil des Modernisierungsplans für Antibiotika in Europa wird in Palafolls (Spanien) eine neue Anlage für die sterile Wirkstoffproduktion errichtet. Dies bedeutet, dass die derzeitige ältere Anlage in Kundl bis 2025 schrittweise heruntergefahren wird. Veränderungen beim Personalstand am Campus Kundl/Schaftenau werden in diesem Zusammenhang aber nicht erwartet: „In Kundl und Schafteu sind wir aufgrund der Größe und Vielseitigkeit unserer Aktivitäten vor Ort in der glücklichen Lage, die von der Abwanderung betroffenen Mitarbeitenden in unsere Wachstumsbereiche – allen voran im Bereich der oralen Penicillinproduktion – weiterent-

» Die Vorbereitungen haben bereits begonnen, die Umbauarbeiten starten im zweiten Halbjahr 2021. Das Vorhaben wird die langfristige Wettbewerbsfähigkeit stärken und einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit leisten. Die Reduktion der Abhängigkeit von Importen aus Asien ist von großem öffentlichen Interesse und daher hat die österreichische Bundesregierung zugesagt, öffentliche Mittel in Höhe von 50 Millionen Euro aus verschiedenen Finanzierungspools zur Verfügung zu stellen.

#### Kostendeckende Produktion in Europa

„Antibiotika sind das Rückgrat jeder modernen Gesundheitsversorgung und eine wichtige strategische Säule unseres Geschäfts. Trotz eines vorübergehenden Nachfragerückgangs aufgrund der Pandemie bleiben wir in Bezug auf die mittel- bis langfristigen Aussichten für dieses Segment, das einen erheblichen Teil der globalen Krankheitsbilder abdeckt, weiter zuversichtlich. Diese anti-zyklische Investition, die kurz nach der

### Gut gerüstet für die Zukunft

»Unser Ziel ist es, nachhaltige Preismodelle für Generika zu schaffen und so eine kostendeckende Produktion in Europa auf starke Beine zu stellen, um Patientinnen und Patienten in Österreich und auf der ganzen Welt zuverlässig mit qualitativ hochwertigen Medikamenten zu beliefern.«

Michael Kocher, Country President Novartis Austria



Ankündigung von Plänen zum Erwerb der globalen Cephalosporin-Antibiotika von GSK erfolgt, bestätigt unsere Zusage, die Zukunft unseres führenden globalen Antibiotikageschäfts zu sichern“, so Richard Saynor, CEO von Sandoz. Michael Kocher, Country President Novartis Austria, erklärt: „Wir optimieren den Produktionsprozess von oralen Antibiotika in Kundl und passen die Kapazitäten an, damit wir für den zukünftigen Bedarf gut gerüstet sind. Unser Ziel ist es, nachhaltige Preismodelle für Generika zu schaffen und so eine kostendeckende Produktion in Europa

wickeln zu können“, stellt Kocher klar. Die Investition in die Produktion von oralen Antibiotika in Kundl bekräftigt einmal mehr das Bekenntnis zum Standort. Erst kürzlich wurde der Ausbau von Kundl zu einem Kompetenzzentrum für die Nukleinsäure-Produktion bekannt gegeben und der Einstieg in die Covid-19-Impfstoffproduktion. Auch die Anfang Mai kommunizierte Weiterentwicklung und Öffnung von Kundl/Schaftenau zu einem Technologie- und Life-Science-Park wird den Industriestandort weiter stärken und zusätzliche Wertschöpfung nach Tirol bringen. **VM**

SWARCO AG

*Innovative Lösungen des Tiroler Technologiekonzerns SWARCO steigern Verkehrssicherheit und Lebensqualität rund um den Globus – inzwischen auch mit einer eigenen Präsenz Down Under.*

## Dynamisch unterwegs



*MyCity 1.0 bietet geräteunabhängig übersichtliches urbanes Mobilitätsmanagement.*

■ Mit Innovationskraft, Agilität und dem Erhalt kritischer Infrastrukturen konnte sich der Verkehrstechnologiekonzern SWARCO mit Sitz im Tiroler Wattens auch im Pandemiejahr 2020 sehr gut behaupten. Das Vorstandstrio Michael Schuch, Günther Köfler und Günter Kitzmüller meldet einen neuen Rekordumsatz von knapp 758 Mio. Euro bei einem Beschäftigungsstand von fast 3.900 Kolleginnen und Kollegen in 21 Ländern.

In der Division Road Marking Systems freut man sich über die weltweite Nachfrage nach High-Performance-Mikroglasperlen, die Straßenmarkierungen nachts besonders gut sichtbar halten. „Die Top-Glasperlen von SWARCO sorgen u. a. in einem Langzeittest auf einem vierspurigen Highway in Texas dafür, dass eine thermoplastische Strukturmarkierung auch nach zwei Millionen Überrollungen noch Rückstrahlwerte aufweist, die um das 3- bis 4-Fache über den Werten von Standardmarkierungen liegen“, erklärt Konzernsprecher Richard Neumann. Gerade auch bei Nacht und Nässe zeigt sich die Qualität der SWARCO-Perlen, die auch ein Jahr nach Aufbringung fast nichts von ihrer hohen Anfangsretroreflexion eingebüßt haben.

### Eigene Präsenz in Australien

Dass man mit österreichischen Qualitätsprodukten auch im fernen Australien erfolgreich sein kann, beweist SWARCO schon seit einigen Jahren. Mit der mehrheitlichen Über-

nahme eines Straßenmarkierungsdienstleisters haben die Wattener nun erstmals eine eigene Präsenz vor den Toren der westaustralischen Metropole Perth. „Wir möchten den Straßenmarkierungen in Down Under einen deutlichen Qualitätsschub verleihen und haben mit der Firma Supalux dazu einen hervorragenden Partner gefunden“, weiß Neumann.

### Software für urbane Mobilität

Ein weiterer Meilenstein aus jüngster Zeit ist der Launch der neuen Software MyCity 1.0. Damit bietet SWARCO aus der eigenen Cloud kleinen, mittleren und großen Städten eine praktische Lösung, die urbane Mobilität in all ihren Aspekten über eine benutzerfreundliche Oberfläche, sei es am PC, am Smartphone oder am Tablet, zu managen. „Die städtischen Verkehrsverantwortlichen möchten einen klaren Überblick darüber haben, was in ihrem Straßennetz und mit ihrer Straßeninfrastruktur tatsächlich passiert. Sie wollen auch in der Lage sein, flexible Strategien einzuleiten, wenn die Performance des gesamten Mobilitätsökosystems nicht so reibungslos funktioniert wie gewünscht“, nennt Neumann Erkenntnisse aus zahlreichen Interviews mit Städten. Hier setzt MyCity mit seinen Lösungen für Infrastrukturüberwachung, adaptives Verkehrsmanagement, Cooperative, Connected and Automated Mobility (CCAM), Luftqualitätsüberwachung,

Beschildierungsmanagement und Parkleitmanagement an.

### Schauraum erhielt Upgrade

„Wir haben die letzten Monate auch dazu genutzt, unsere SWARCO TRAFFIC WORLD auf den neuesten Stand der Technik zu bringen“, freut sich Neumann. Smarte LED-Ampeln und Wechselverkehrszeichen gehören ebenso dazu wie eine ausführliche Präsentation der Software-Kompetenz. „Mittels Augmented Reality sind wir nun in der Lage, die Straße in unserem Schauraum mit „echtem“ Verkehrsgeschehen zum Leben zu erwecken und unseren künftigen Besuchern zu veranschaulichen, wo sie SWARCO tagtäglich begegnen. Anmeldungen zu geführten Touren (im Rahmen geltender Covid-Bestimmungen) und auch zur Reihe der SWARCO INNOVATION TALKS sind über unsere Website möglich“, schließt Neumann.

**swarco** 

The Better Way. Every Day.

### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### SWARCO AG

6112 Wattens, Blattenwaldweg 8

Tel.: +43/5224/5877-0

office.ag@swarco.com

[www.swarco.com](http://www.swarco.com)



Das Familienunternehmen EGGGER investiert bis 2024 an seinem Standort St. Johann in Tirol über 70 Millionen Euro in nachhaltige Produktion und Automatisierung.

## EGGER übernimmt Verantwortung.

**S**eit jeher ist es Teil der EGGGER-Strategie, die Unternehmensgruppe kontinuierlich weiterzuentwickeln. Mit über 10.000 Mitarbeiter:innen weltweit zählt das Tiroler Familienunternehmen zu den führenden Holzwerkstoffherstellern. Nun wird wiederum dort investiert, wo vor 60 Jahren alles begann: im Stammwerk in St. Johann in Tirol. Ein neues Hochregallager, ein Recyclingturm und ein zweiter Biomassekessel sind geplant. Die Investitionen stehen im Zeichen der Steigerung der Umwelt- und Nachhaltigkeitsleistung sowie der Automatisierung. „Wir werden das Werk innerhalb der nächsten drei Jahre in mehreren Bereichen modernisieren, den Materialfluss automatisieren und den Einsatz der kostbaren Ressource Holz sowie die Energieerzeugung weiter nachhaltig optimieren. Außerdem investieren wir damit ganz klar in die Zukunft des Standorts St. Johann“, erklärt Matthias Danzl, Divisionsleiter Vertrieb & Marketing EGGGER Decorative Products Mitte.

### Optimierte Lagerhaltung

Am Stammsitz des Unternehmens werden Dekoroberflächen, veredelte Spanplatten, Leichtbauplatten, Arbeitsplatten und Möbelfertigteile produziert. Der Fokus liegt auf besonders hochwertigen



Im Stammwerk St. Johann in Tirol begann 1961 die Erfolgsgeschichte der EGGGER-Gruppe. Das Tiroler Familienunternehmen mit über 10.000 Mitarbeiter:innen weltweit zählt zu den führenden Holzwerkstoffherstellern.

Produkten. Ein erstes Großprojekt, das im Rahmen der Investitionspläne umgesetzt wird, betrifft die optimale Lagerung des aktuellen und zukünftigen Produktortiments. Ein neues, zusätzliches Hochregallager wird seinen Platz auf einer Fläche von rund 3.800 m<sup>2</sup> einnehmen. Die Einlagerung von Holzwerkstoffen wird vollautomatisch in insgesamt

4.480 Ganzformat-Lagerplätzen auf 33 übereinander liegenden Ebenen erfolgen. Auf dem neuesten Stand der Technik, wird das Lager viele Abläufe im Werk effizienter, schneller und deutlich sicherer gestalten. Der Materialfluss von beschichteten Produkten wird direkt von den Produktionsanlagen erfolgen. Neben der verbesserten Lagerungssituation wird auch die Kommissionierung für Handels- und Industriekunden automatisiert. Die vorbereiteten Pakete gelangen direkt zu den Verpackungslinien. Die Errichtung des Hochregallagers ist mehr als nur die effizientere Nutzung des Flächenangebots, erklärt Michael Happ, Werksleiter Logistik: „Durch den hohen Grad der Automatisierung wird der Verkehr >>

### Umwelt & Automatisierung

»Wir werden das Werk innerhalb der nächsten drei Jahre in mehreren Bereichen modernisieren, den Materialfluss automatisieren und den Einsatz der kostbaren Ressource Holz sowie die Energieerzeugung weiter nachhaltig optimieren.«

Matthias Danzl, Divisionsleiter Vertrieb & Marketing EGGGER Decorative Products Mitte





**JA ZU  
TIROL!**

EINE INITIATIVE ZUR STÄRKUNG  
DER TIROLER WIRTSCHAFT.

Dahinter steckt  
mein Tiroler  
Händler\*, der  
den Spielplatz  
mitfinanziert.

DIE GANZE GESCHICHTE AUF [WWW.JA-ZU.TIROL](http://WWW.JA-ZU.TIROL)

\* stellvertretend für ein Tiroler Unternehmen



» innerhalb des Werks minimiert und damit werden der Treibstoffverbrauch sowie der CO<sub>2</sub>-Ausstoß wesentlich reduziert. Zugleich steigt die Sicherheit für alle Mitarbeiter.“

**Verbesserter Ressourceneinsatz und Energieeffizienz**

EGGER setzt sich seit jeher für einen verantwortungsvollen Umgang mit dem Rohstoff Holz ein. Ein wichtiger Beitrag zum Schutz der Umwelt und der Schonung der natürlichen Ressourcen wird durch die Verwertung von Altholz-Recyclingmaterial geleistet. Am Standort in St. Johann soll nun der Anteil an Recyclingholz in EGGER-Produkten weiter erhöht und damit der Bedarf an Frischholz reduziert werden. Zu diesem Zweck wird im Rahmen der Investitionspläne ein Recyclingturm „Cleaning-Tower“ entstehen. Dieser dient der Aufbereitung und Reinigung des Altholzes, das in erster Linie aus alten Paletten besteht. Aus diesem Prozess wird Recyclingmaterial in höchster Qualität hervorgehen, das ideal für die Produktion von Holzwerkstoffen verwendet werden kann. Das Ziel ist, in Zukunft je nach Plattentyp bis zu 50 Prozent des benötigten Holzes aus Recyclingmaterial zu gewinnen. Damit nicht genug: Das Umwelt- und Energieprojekt soll mit einem zweiten Biomassekessel weiter ausgebaut werden.



Visualisierung des neuen Hochregallagers: Es ermöglicht automatisierten Materialfluss, Einzelplatzzugriff, Kommissionierung im Lager und Reduktion weiter Staplerfahrten.

Das integrierte Energiekonzept im Werk St. Johann ermöglicht schon jetzt, fossile Energieträger einzusparen. Durch die Verbrennung von Biomasse und biogenen Produktionsrückständen, die stofflich nicht mehr eingesetzt werden können, wird Wärmeenergie erzeugt. Damit wird nicht nur der eigene Bedarf gedeckt, das Werk speist auch Abwärme in das Fernwärmenetz der Gemeinden St. Johann und Oberndorf ein. 1.500 Haushalte sowie öffentliche Gebäude werden mit Fernwärme versorgt. „Diesen Weg möchten wir weitergehen. Mit dem zwei-

ten Biomassekessel können wir die beiden Gemeinden künftig mit noch mehr nachhaltiger Heizenergie versorgen und damit den gestiegenen Wärmebedarf besser decken. Zudem werden wir mittels Kraft-Wärme-Kopplung erstmals auch Strom aus Biomasse für unsere Produktion erzeugen und so unsere Umweltbilanz weiter verbessern“, beschreibt Albert Berkthold, Werksleiter Technik und Produktion. Der geplante Biomassekessel soll rund 50 Prozent des Strombedarfs des Werks decken.

**Sicherheit der Mitarbeiter:innen im Fokus**

EGGER verfolgt konsequent die Vision „Null Unfälle“ – es soll in Zukunft zu keinen Arbeitsunfällen mehr kommen. „Um Unfälle zu verhindern, optimieren wir laufend alle physischen Prozesse in Bezug auf Arbeitssicherheit. Wir möchten das Bewusstsein für Arbeitssicherheit und sicherheitsbewusstes Handeln gezielt vorantreiben“, so Rainer Bachmaier, Werksleiter Finanzen und Verwaltung. Der Sicherheitsaspekt spielt auch bei den geplanten Investitionen eine große Rolle. Die Wegeführung für den Werksverkehr sowie Fußgänger wird optimiert. Ein neuer unterirdischer Zutritt ins Werk soll Mitarbeiter:innen einen sicheren Zugang ermöglichen – fernab des Werksverkehrs. **VM**



Die Werksleitung präsentierte die Investitionspläne: Albert Berkthold, Rainer Bachmaier, Michael Happ, Matthias Danzl (v.l.).

Fotos: EGGER Holzwerkstoffe

KUMAVISION GMBH

Beleuchtungsexperte PLANLICHT führt Business-Intelligence-Lösung Power BI mit KUMAVISION ein.

## Es werde Licht!



Mit Unterstützung von KUMAVISION verwirklichte das Tiroler Unternehmen PLANLICHT zahlreiche Leuchtturmprojekte: Skai Office-Leuchte im Tourismusverband Brixen (links); Profileuchten mit integrierten LED-Downlights erhellen den Bildungscampus Heilbronn (rechts).

■ Vom umfassenden Lichtkonzept bis hin zur Vor-Ort-Installation: Die PLANLICHT GmbH & Co. KG bietet ihren Kunden Produkte und Services rund um moderne Beleuchtungssysteme an, die weltweit Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und Privathäuser erhellen. Um die Unternehmenskennzahlen ins rechte Licht zu rücken, vertraut das Familienunternehmen aus Tirol auf die Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI und KUMAVISION als Partner.

Design und Funktionalität der Lampen und Leuchten entstehen in der Zentrale in Vomp nahe Innsbruck. Daneben verfügt das Unternehmen über weitere Standorte in Österreich, Deutschland, Frankreich, Finnland und Italien. „Der digitale Austausch zwischen den Niederlassungen spielt daher eine wichtige Rolle“, erklärt Konstantin Weise, MA, Kaufmännischer Leiter bei PLANLICHT. „Unser Wunsch war es, allen Abteilungen auf Knopfdruck aktuelle Kennzahlen bereitstellen zu können – egal an welchem Standort.“ Fündig geworden ist PLANLICHT bei der Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI, mit der Kennzahlen wie Projektvolumen, Umsatz und Kundendaten aus der ERP-Software zusammengeführt, in Echtzeit ausgewertet und anschaulich visualisiert werden können. Da PLANLICHT bereits bei der ERP-Software auf Microsoft-Technologie setzt, war ein Produkt aus der gleichen Familie naheliegend. „Zudem hat uns die ein-

fache Handhabung von Power BI überzeugt, da die Endanwender keinerlei Programmierkenntnisse benötigen, um sich selbst Dashboards mit allen für sie relevanten Kennzahlen zusammenzustellen.“

### Unterstützung von Experten

„Eine große Herausforderung besteht in der Komplexität unserer Kundenstruktur“, führt Weise aus. „Denn wir erhalten die Aufträge von Bauunternehmen, arbeiten aber während der Projekte vor allem mit Architekten und Elektroplanern zusammen.“ Das Ziel war daher, die Kennzahlen nicht auf Auftrags-, sondern auf Partnerebene abzubilden. „Dabei hat uns KUMAVISION umfassend unterstützt: In einer zweitägigen Schulung haben wir eine Einführung in die Erstellung von Dashboards, die Vernetzung von Datenquellen und die verschiedenen Visualisierungsmöglichkeiten erfahren“, erinnert sich Weise. Mit den in der Schulung erworbenen Kenntnissen sowie den Erfahrungen aus der Testphase hat PLANLICHT dann in enger Zusammenarbeit mit den Power-BI-Experten der KUMAVISION das Datenmodell aufgesetzt und die Auswertungen vereinfacht.

### Gut aufgestellt für die Zukunft

Neben zielgruppenspezifischen Reports gibt es ein übergreifendes Dashboard, das für alle Mitarbeiter gleich ist. „So hat jeder Zugriff auf die wichtigsten Kennzahlen und

alle Kollegen sprechen von den gleich definierten Werten“, berichtet Weise. Besonders von der einfachen und intuitiven Bedienung sowie den anschaulichen Visualisierungen sind die Mitarbeiter begeistert. Ein weiterer Vorteil: Dank Power BI wird die aufwendige und fehleranfällige Datenpflege in Excel reduziert, da die Daten direkt aus der ERP-Software genutzt werden.“ Power BI kann zudem auf jedem Endgerät und unabhängig vom Betriebssystem verwendet werden, wovon nicht nur der Vertrieb profitiert.

Aber nicht nur von Power BI ist PLANLICHT überzeugt, sondern auch vom Partner KUMAVISION. „Bei Fragen tauschen wir uns direkt mit den Power-BI-Experten aus und erhalten nicht nur schnell Antworten, sondern oftmals auch noch hilfreiche Tipps und Tricks“, lobt Weise.



### RÜCKFRAGEN & KONTAKT

#### KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

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

Fax: +43/5577/890 62-101

lustenau@kumavision.com

[www.kumavision.at](http://www.kumavision.at)



Der Dämmstoffspezialist Steinbacher sah trotz Corona-Krise keinen Grund, Investitionen zu verschieben: Sechs Mio. sind 2020 geflossen. In diesem Jahr soll der Wert sogar gesteigert werden.

## Fels in der Brandung.

**E**s ist nun mehr ein Jahr, dass ein Virus die Welt in Atem hält und die Wirtschaft ausbremst. Seit dem ersten Lockdown im März 2020 reduzierte sich das allgemeine Marktvolumen in Österreich deutlich. Die Baubranche und Dämmstoffindustrie konnten ein geringeres Minus verbuchen – ebenso Steinbacher.

### Besser als die Marktentwicklung: Ein leichtes Minus zum Vorjahr

Mit seinen 450 Mitarbeitern über alle Standorte hat das Tiroler Familienunternehmen im Corona-Geschäftsjahr 2020/2021 einen Umsatz von 98,9 Mio. Euro erwirtschaftet, ein leichtes Minus zum Vorjahr, jedoch besser als die Markt-

entwicklung. Zu Krisenbeginn wurde noch ein Rückgang zwischen acht und zwölf Prozent erwartet. „Wir haben mit unserem Team in dieser extrem schwierigen Situation sehr flexibel reagiert und, dank eines guten Covid-19-Sicherheitskonzepts mit nur wenigen Infektionen konfrontiert, übers gesamte Jahr hervorragende Arbeit geleistet. Mengenseitig lagen wir mit knapp einer Mio. Kubikmeter sogar über dem Vorjahr! Zudem sorgte der Bau als Fels in der Brandung für eine gewisse Stabilität in der österreichischen Wirtschaft“, betont Steinbacher-Geschäftsführer Roland Hebbel. Und weiter: „Die Krise war für uns kein Grund, Projekte und Investitionen zu verschieben. Gruppenweit haben wir im Corona-Jahr mehr als 6 Mio. Euro inves-

tiert und im kommenden Geschäftsjahr planen wir sogar mit einem noch höheren Volumen.“

### Branche spürt erste Auswirkungen

Jede Branche werde aber der Pandemie ihren Tribut zollen und mittelfristig herausfordernde Aufgaben bewältigen müssen, so Hebbel. Die Dämmstoffbranche spürt bereits erste Auswirkungen: Die zeitweiligen Ausfälle der Rohstofflieferungen führten zu einer allgemeinen Rohstoffverknappung und damit einhergehend zu Preiserhöhungen. Bei vielen Rohstoffen wie Metallen, Holz und Kunststoffen gehen die Preise zurzeit stark nach oben und die Lieferzeiten nach hinten. „Wir sind ein Partner, auf den man sich verlassen kann, der auf Kontinuität und Fairness setzt und in diesem Zusammenhang versucht, stabilisierend zu wirken.“

### Verwenden statt verschwenden

Im Sinne der ressourcenorientierten Unternehmensphilosophie betreibt Steinbacher eine Produktentwicklung mit Nachhaltigkeitsfokus, wie beispielsweise das neue ECO-Dämmschalungssystem für die Fundamentplatte, das eine lückenlose Überbrückung von der Dämmung unter der Bodenplatte zum Perimeterbereich gewährleistet und mit dem Österreichischen Umweltzeichen ausgezeichnet ist. „Mittelfristig streben wir im Verbund mit unseren Rohstofflieferanten eine 100-prozentige Kreislaufwirtschaft an und bei EPS sind wir hier schon sehr weit. Lasst uns das Vorhandene sinnvoll verwenden statt es zu verschwenden“, schließt Geschäftsführerin Ute Steinbacher. **BO**



Mag. Roland Hebbel und Mag. Ute Steinbacher sind stolz, dass sie gemeinsam mit ihren 450 Mitarbeitern eine gute Bilanz im Corona-Geschäftsjahr ziehen können.



# WERBETECHNIK BELLUTTI

*Out of Home*

FASSADEN-  
BANNER

EVENT-  
BRANDING

INFLATABLES

PLATTENDRUCK

BIG PRINT

LED SCHILDER

FOLIERUNGEN

XXL DRUCKE

FAHRZEUG-  
FOLIERUNG

FORMAT-  
SPRENGUNG

AUFBÄUMEN

3D- SCHILDER



# THE PIONEER IN GREEN PRINTING

**Bellutti Innsbruck**  
Tel: 0512 26 41 50  
planen@bellutti.at  
www.bellutti.at

**Plakativ Wien**  
Tel: 01 536 26  
office@plakativ-werbetechnik.at  
www.greenprinting.at

**Bellutti Klagenfurt**  
Tel: 0463 31 94 10  
klagenfurt@bellutti.at  
www.bellutti.at





In Tirol soll Österreichs erster Wasserstoff-Hub geschaffen werden. Land und Bund investieren dafür 900.000 Euro und machen Tirol damit zur Drehscheibe der Wasserstoff-Netzwerke.

## Tirol als Zentrum für Wasserstofftechnologie.

**O**b im Bereich der Industrie, als Energiespeicher oder in der Mobilität – Wasserstoff gilt als Technologie der Zukunft. Das erkennt auch das Bundesland Tirol und positioniert sich als Vorzeigeregion der Wasserstofftechnologie. Neben der festgelegten Tiroler Wasserstoffstrategie 2030, die von der Lebensraum Tirol Holding begleitet wird, sind es mittler-

weile auch zahlreiche Vorzeigeprojekte in Tirol – sowohl die Zillertalbahn als künftige erste weltweite schmalspurige Wasserstoffbahn als auch Unternehmen wie Thöni in Telfs oder MPreis in Völs sowie die TIWAG –, die auf Wasserstoff setzen und vom Land Tirol unterstützt werden. Zudem wird nun das erste bundesländerübergreifende Strategie- und Kompetenzzentrum Österreichs – ein

Cluster – mit Sitz in Tirol geschaffen. Landeshauptmann Günther Platter und Energiereferent Landeshauptmannstellvertreter Josef Geisler präsentierten im April gemeinsam mit Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck Staatssekretär Magnus Brunner sowie Marcus Hofer, Geschäftsführer der Standortagentur Tirol, die wesentlichen Eckpunkte des „Wasserstoff-Clusters“.



## Grüner Wasserstoff

»Diese Zukunftstechnologie ist ein weiterer Schritt für die Stärkung unseres Wirtschafts-, Wissenschafts- und Technologiestandorts. Nun werden die Kräfte im Bereich Forschung, Entwicklung, Produktion und Anwendung durch den ersten österreichweiten Wasserstoff-Hub gebündelt«

Günther Platter, Landeshauptmann Tirol

unseres Wirtschafts-, Wissenschafts- und Technologiestandorts. Nun werden die Kräfte im Bereich Forschung, Entwicklung, Produktion und Anwendung durch den ersten österreichweiten Wasserstoff-Hub gebündelt“, erklärt LH Platter. Das Land Tirol werde für dessen Aufbau insgesamt 450.000 Euro für die kommenden drei Jahre bereitstellen. Laut Platter wurde auch innerhalb der Europaregion Tirol, Südtirol, Trentino bereits damit begonnen, Synergien und Know-how zu bündeln, um Projekte wie etwa den grünen Brennerkorridor zu realisieren. Am Wasserstoff-Hub beteiligt sich der Bund mit ebenfalls 450.000 Euro, womit 900.000 Euro für das Projekt bereitstehen.

Akteur:innen innerhalb des Clusters am Standort Tirol an der Weiterentwicklung der Wasserstofftechnologie gearbeitet. „Wasser ist die Kohle der Zukunft – Wasser wird Energie liefern, die die Menschen brauchen“ betonte Bundesministerin Schramböck: „Ich bin überzeugt davon, dass wir jetzt einen Schritt setzen, den wir brauchen. Mit den budgetären Mitteln, die von Land und Bund zur Verfügung gestellt werden, können wir ein internationales Netzwerk nach vorne bringen und so unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken. Viele Unternehmen stellen ihre Produktion sowie ihre Fuhrparks auf Wasserstoff um. Das sind nicht nur Chancen zur Erreichung der Klimaziele, sondern auch, um den Standort wesentlich weiterzuentwickeln.“ Dahingehend ergänzte Staatssekretär Brunner: „Wir kennen erst 30 Prozent der Technologien, die wir brauchen werden, um unsere Ziele im Klima- und Energiebereich zu erreichen – Innovation ist also

### Gebündelte Kräfte

„Tirol verfügt durch die eigene Wasserkraftproduktion über die besten Voraussetzungen, um grünen Wasserstoff zu produzieren. Diese Zukunftstechnologie ist ein weiterer Schritt für die Stärkung

### Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit

Konkret wird Tirol damit zur Drehscheibe des Wasserstofftechnologie-Netzwerkes. Unter der Leitung der Standortagentur Tirol wird zusammen mit Wissenschaft, Unternehmen sowie weiterer



Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck, LH-Stv. Josef Geisler und LH Günther Platter (v.l.n.r.) präsentieren die Wasserstoffstrategie 2030.





unser Schlüssel zum Erfolg. Die Zukunftstechnologie Wasserstoff spielt dabei eine zentrale Rolle als Energieträger und vielseitig einsetzbare Technologie. Um diese zu fördern, investieren wir 500 Millionen Euro in den nächsten zehn Jahren – das sind 500 Millionen, die in innovative Betriebe und eine saubere Zukunft fließen.“

**Tirols Voraussetzungen für Wasserstoff europaweit einzigartig**

Bereits im Jahr 2015 wurde die erste Wasserstoff-Tankstelle Westösterreichs der OMV in Innsbruck eröffnet. „Tirols Ziel ist es, bis zum Jahr 2050 energieunabhängig zu sein. Wir wollen auch die Energieeffizienz steigern. Das heißt, den Energiebedarf senken und Energie aus heimischen, erneuerbaren Quellen erzeugen. In Tirol haben wir die Möglichkeit, Wasserstoff aus Überschussstrom unserer Wasserkraftwerke zu erzeugen und im Nahbereich einzusetzen. Das macht Tirol in Europa einzigartig“, betont Energiereferent LH-Stv. Geisler. In Tirol will man vor allem auf die Sektorkopplung setzen – das heißt, dass da-



Man ist sich einig: Tirol verfügt über beste Voraussetzungen, um grünen Wasserstoff zu produzieren.

durch Strom-, Wärme und Gasnetze sowie der Mobilitätssektor verbunden werden. „Das ist ein wesentlicher Baustein der Energiewende“, sagt LH-Stv. Geisler.

**Wasserstoffbeispiele in Tirol**

Der Landesenergieversorger TIWAG investiert aktuell in die Errichtung eines

Wasserstoffzentrums in Kufstein, wo mit Strom aus dem Kraftwerk Langkampfen emissionsfrei Wasserstoff, Wärme und Kälte produziert werden. Auch eine Elektrolyseanlage zur Herstellung von Wasserstoff inklusive Tankstelle ist geplant. Eine weitere Elektrolyseanlage wird in Völs von der Firma MPreis errichtet. Ziel ist es, die gesamte Fahrzeugflotte auf Brennstoffzellen-Elektrofahrzeuge umzurüsten. Für das Projekt „Zillertalbahn“ wird auch in Mayrhofen eine Elektrolyseanlage errichtet. Der notwendige Strom für die Produktion von grünem Wasserstoff kommt von den Verbund-Kraftwerken im Zillertal. „Mit diesen Projekten werden rund 115 Millionen Euro in die Wasserstofftechnologie investiert, wobei der Schwerpunkt darin liegt, von der Erzeugung bis zur Verwendung des Wasserstoffs eine durchgehende Wertschöpfungskette im Land Tirol aufzubauen. Tirol ist hier auf einem guten Weg, wir haben den Ehrgeiz, unsere Position als alpine Vorzeigeregion zu festigen“, sagt LH-Stv. Geisler. **VM**



Marcus Hofer von der Standortagentur Tirol (links) und Staatssekretär Magnus Brunner.



**IMPRESSUM**

**Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse:** NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser • **Artdirektion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH



# HOTEL SEEHOF

Kaiserwinkl · Tirol ★★★★★

# WEIL TAGEN DEN BLICKPUNKT VERÄNDERN KANN.



Ob ein kleines Meeting, eine famose Konferenz oder ein Seminar – alle haben sie eines gemeinsam: Die Suche nach dem perfekten ORT DER RUHE, um sich vollends auf das Wesentliche konzentrieren zu können. Von 33 m<sup>2</sup> bis 225 m<sup>2</sup>, von Kleingruppen bis zu 220 Personen – der Seehof in Kössen bietet Ihnen eine Menge Flexibilität. Beste technische Ausstattung inklusive. SEEblick, Tagespauschale und feinste Kulinarik ebenso.

**Ihre Anfrage richten Sie bitte an:**

Hotel Seehof im Kaiserwinkl · Kranzach 20 · 6345 Kössen / Tirol  
Tel. +43 (0)5374 5661 · Fax. +43 (0)5374 5665 · [info@seehof.com](mailto:info@seehof.com) · [seehof.com](http://seehof.com)



# TOP ARBEITGEBERIN



**JETZT  
BEWERBEN**  
[tiroler.at/karriere](https://www.tiroler.at/karriere)

**tiroler**  
VERSICHERUNG





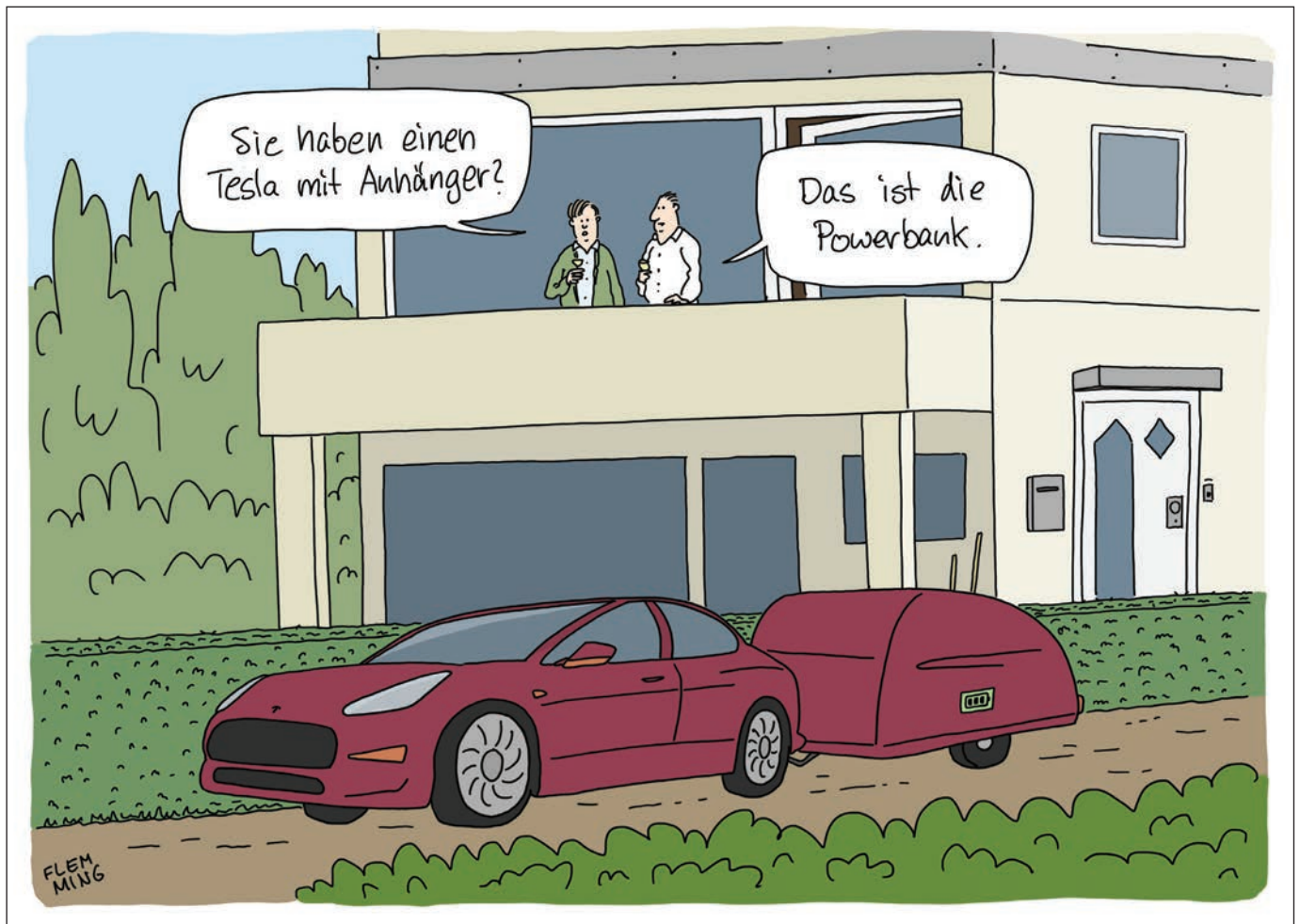
Egal ob IT & Digitalisierung, Bildung, Logistik & Transport, Facility Management, Automation, Umwelt & Energie oder Industrie:

mit den Themen-Guides von **NEW BUSINESS** sind Sie immer bestens informiert!

Nutzen Sie unsere hochprofessionellen Themen-Guides für Ihren persönlichen Wissensvorsprung und bestellen Sie gleich und zum Testen völlig kostenlos unter [office@newbusiness.at](mailto:office@newbusiness.at) Ihr **Gratisexemplar!**

**NEW BUSINESS** Guides sind Produkte der **NEW BUSINESS Verlag GmbH**.

# NEW BUSINESS







Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

# D.A.S. Rechtsberatung

Als D.A.S. Kunde helfen Ihnen unsere D.A.S. Juristen kostenlos unter 0800 386 300 und [rechtsservice@das.at](mailto:rechtsservice@das.at). Egal, ob Sie eine Rechtsauskunft oder Soforthilfe bei einem rechtlichen Notfall benötigen.

D.A.S. Rechtsschutz AG  
[www.das.at](http://www.das.at)



**DAS ORIGINAL  
IM RECHTSSCHUTZ**



Ein Unternehmen der ERGO Group