

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 4, wo wir Ihnen die ERP-Trends des Jahres vorstellen. Verpassen Sie auch keinesfalls das spannende Interview mit SAP-Österreich-Chefin Christina Wilfinger ab Seite 10, 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 14. Ab Seite 34 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.



Mehr 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.

Große 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.“

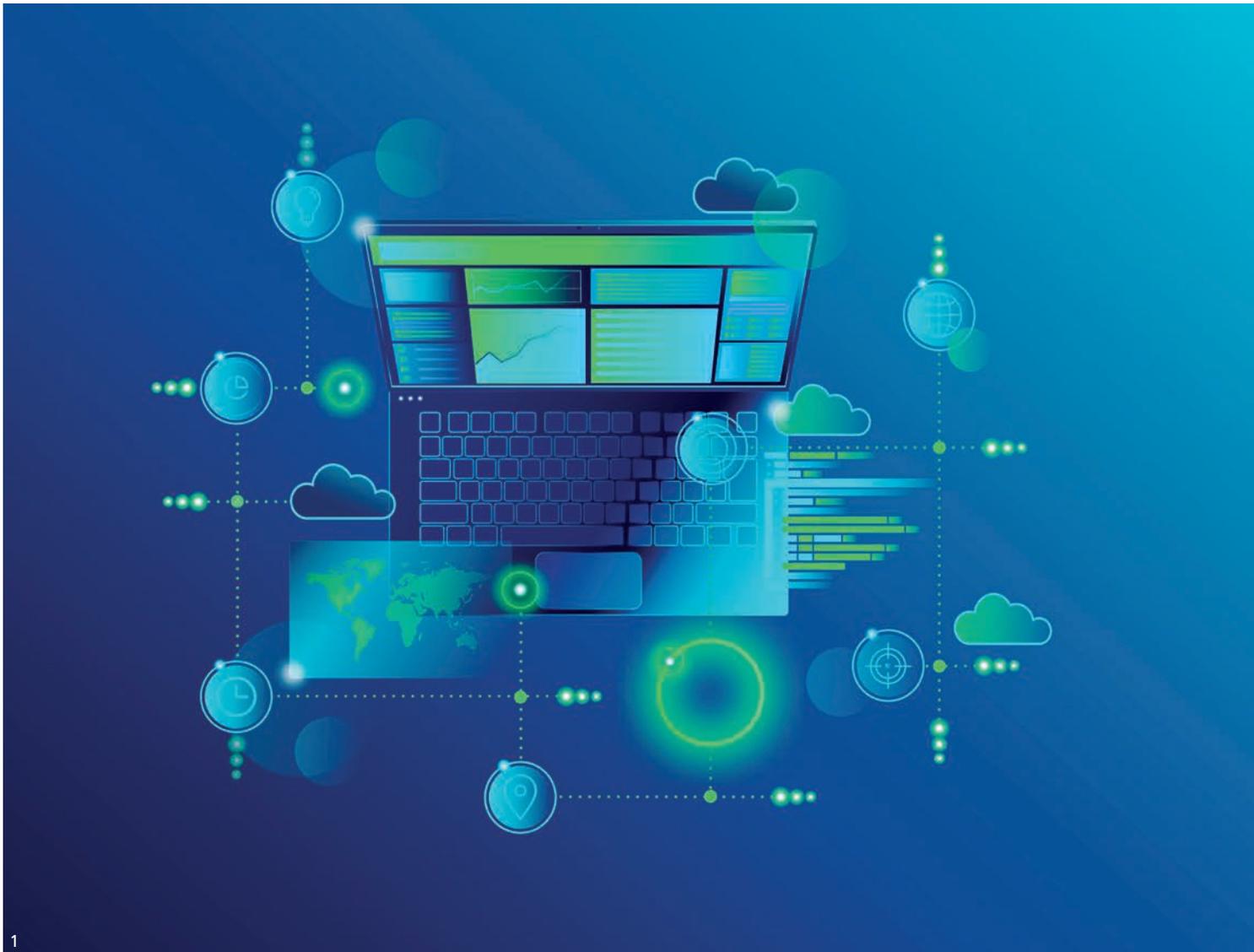


Das ist deshalb ein Problem, weil Webseiten unterschiedliche Sicherheitsregeln für unterschiedliche Bereiche des Internets anwenden. Die eigenen Subdomains werden normalerweise als „sicher“ eingestuft – auch wenn sie in Wahrheit von außerhalb kontrolliert werden. So kann man etwa über die Subdomain auf 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.

Bei 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!

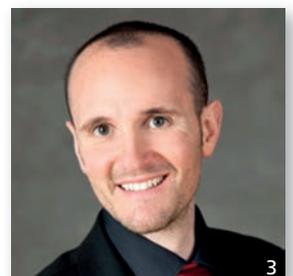
Auch die umfangreichste und komplexeste ERP-Software nützt nichts, wenn die Usability nicht stimmt. Mitarbeiter wünschen sich eine flexible und einfach anzuwendende Benutzeroberfläche. Eine intuitiv schnell erlernbare Benutzeroberfläche ist der erste wichtige Impuls für die Schaffung einer durchgängigen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

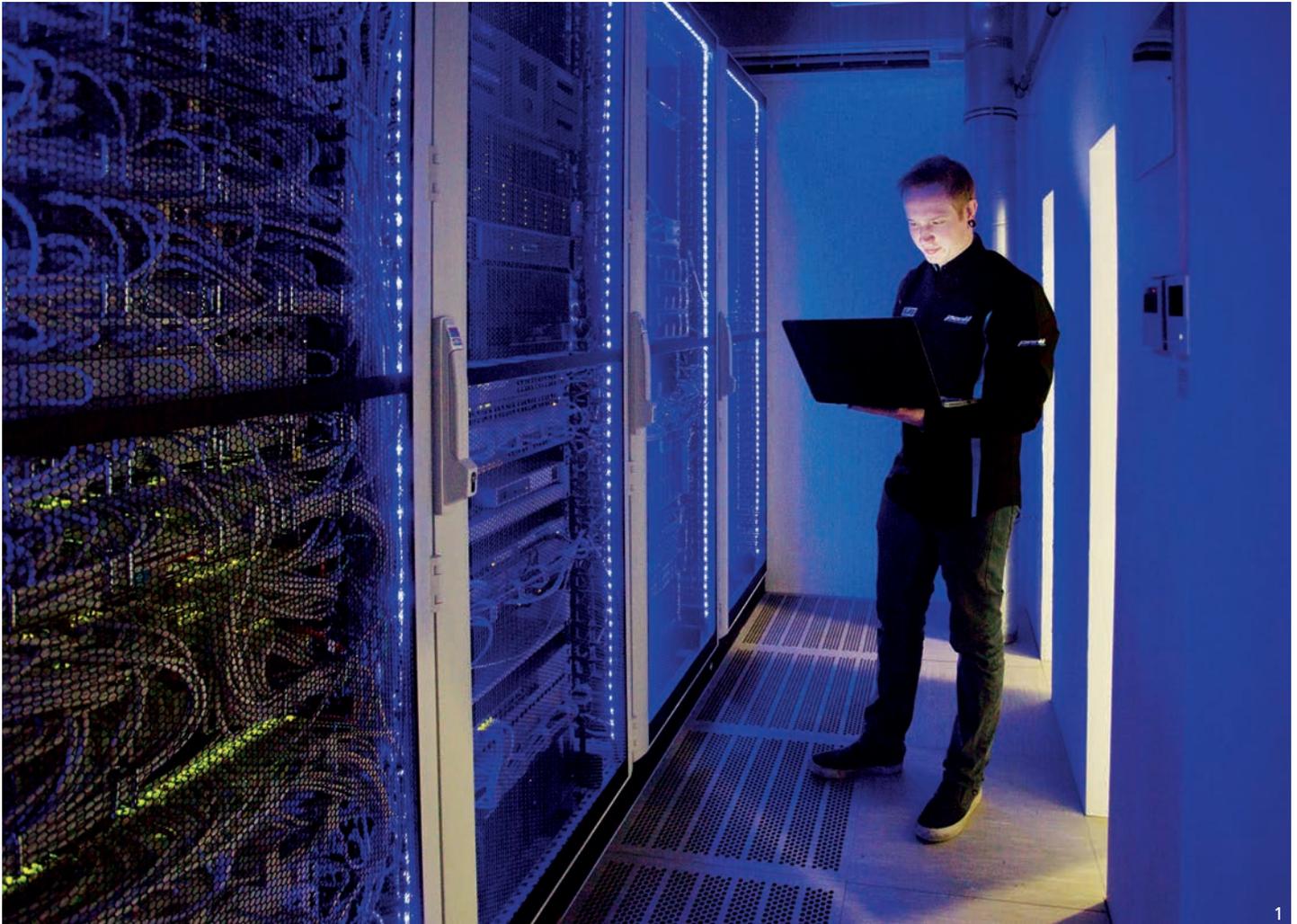
Turm A, 15. OG

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

Fax: +43/5/79 97-597

office@proalpha.at

www.proalpha.com



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

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.

Softwareanbieter 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 & 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



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.

Das 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

Ramsauer & Stürmer Software OG
5101 Bergheim bei Salzburg | Dorfstraße 67
Tel.: +43 662 63 03 09 | 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 eingetretenen 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



CLOUD SCHONT RESSOURCEN

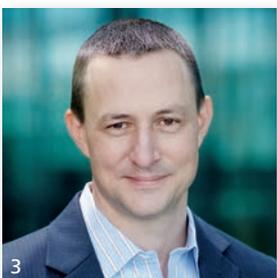
VALOG und Zühlke Österreich haben gemeinsam und unter Nutzung der Microsoft-Azure-Cloud das Fundament für wegweisende Lösungen gelegt, die nicht nur schnell, sondern auch effizient und ressourcenschonend sind.

Digitale 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.

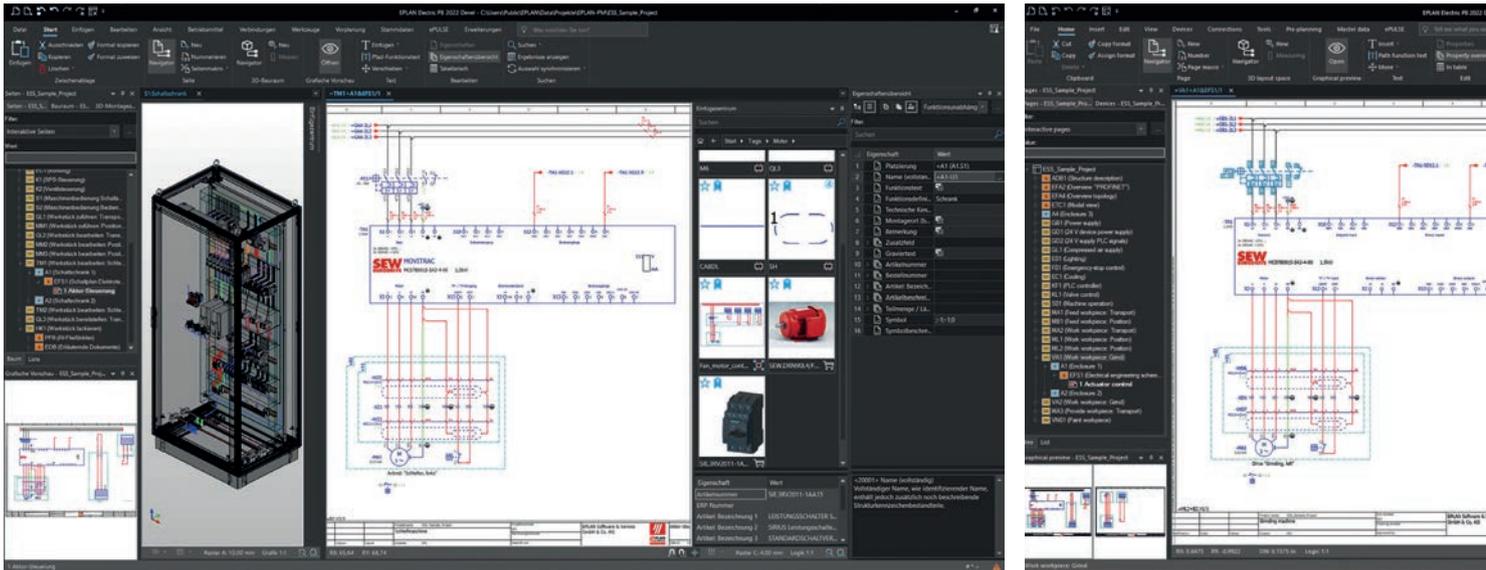
Kunden haben weiterhin die Möglichkeit, die App über On-Premise-Software zu nutzen. Sollten diese auch auf Azure umsteigen wollen, kann die vorhandene Hardware virtuell für die Cloud optimiert werden. So können alle die für sie beste Lösung wählen. Damit sind auch bestehende Systeme kein Ausschlussgrund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

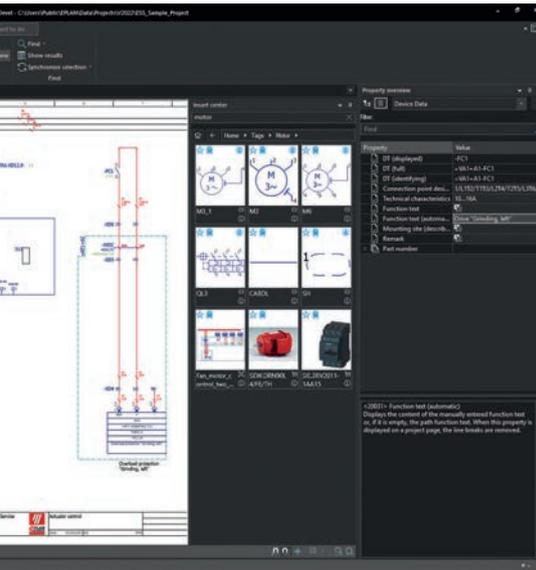
Neuer 2D-Grafikkern: Starke Performance auch bei großen Projekten

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-

nenten, 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



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.

Die 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 Pro-

dukte 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/Freeplik (1), yanalya/Freeplik (2), rawpixel.com/Freeplik (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



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.

Das 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.



2

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 Secu-

rity 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



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.

Die 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 eine breite Reihe an leistungsfähigen Lösungen für sicheren Zugriff an, die einen vollständigen, aus der Cloud bereitgestellten Sicherheits-Stack



1

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,



2

- 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



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

Jetzt informieren
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.

Im 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 Wiesen“, 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



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

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 Bei-

spiel 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

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.

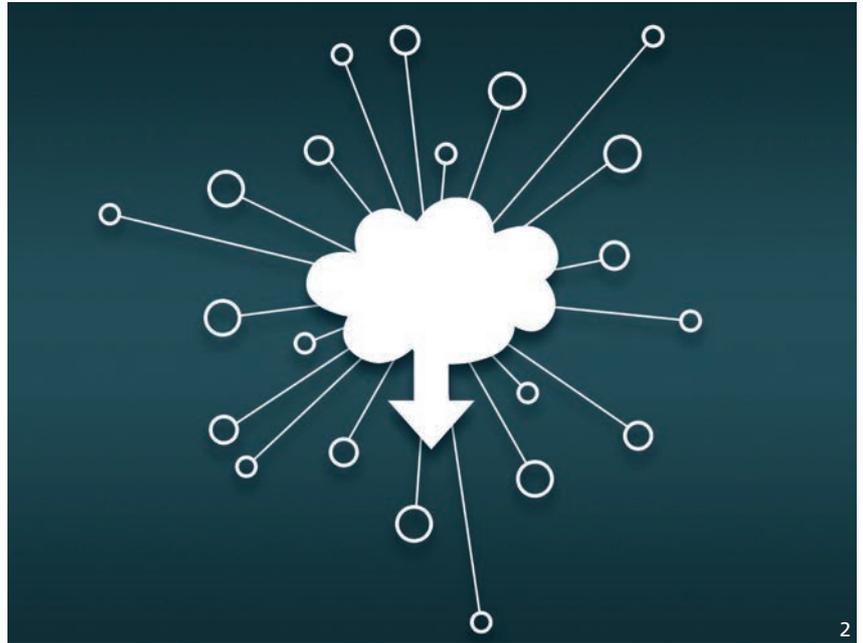
KÖHLER: Das ist auch ein ganz zentraler Grund, warum wir damals das Betriebssystem komplett umgebaut haben. Warum? Es gibt keine Downtime mehr. Es ist ausgeschlossen, das bei Unternehmen aus der Industrie, der Produktion oder im Handel missionskritische Applikationen down sind.

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/



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.

Herr 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?

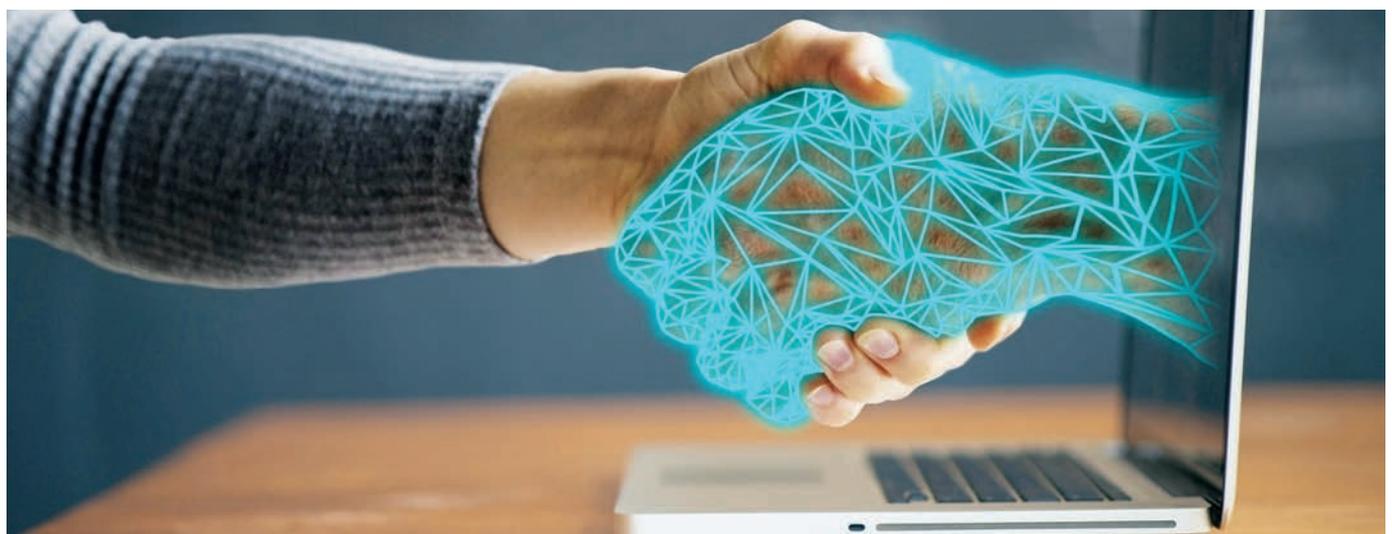
Unsere Lösung punktet mit hoher Flexibilität in der Anpassung an kundenspezifische Anforderungen. Dennoch ist sie „upgrade-safe“. Zudem hat sie besondere Stärken in der Integration mit anderen Systemen. Sie ist auch on-premise verfügbar und als umfassende Lösung mit integriertem Time-aware-BI-Tool Sugar 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



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 Innovationschmiede 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.

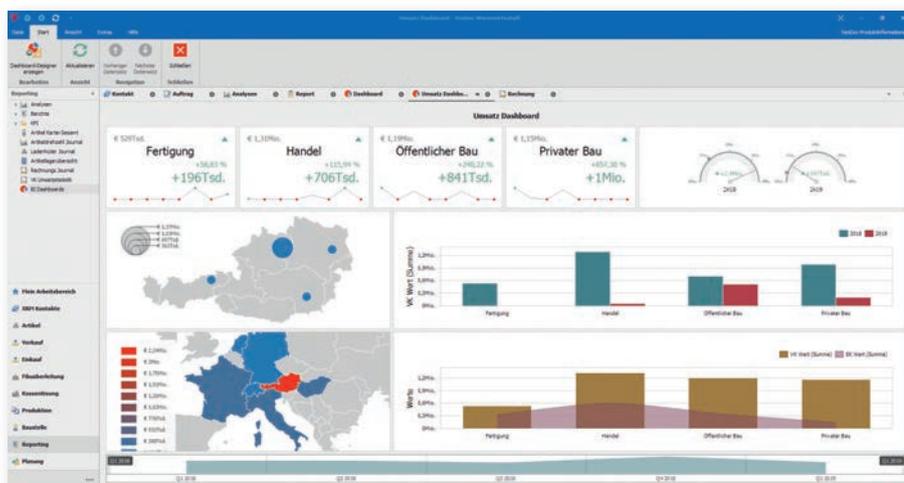
Haben Sie derzeit Neuigkeiten, die Sie gerne mit uns teilen wollen?

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[®]
prakom

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PraKom Software GmbH

6250 Kundl, Luna 67

Tel.: +43/5338/207 40

info@prakom.net

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.



Unternehmen, 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 CO₂-Fußabdruck. „Durch die beschleunigte Digitalisierung im Zuge der Pandemie nehmen die Emissionen unserer digitalen Welt rasant zu. Unternehmen müssen den CO₂-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 CO₂-Emissionen ein. So planen laut der Studie lediglich 22 Prozent der Unternehmen, in den nächsten drei Jahren ihren CO₂-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 CO₂-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 CO₂-Emissionen ihrer IT vertraut. Weiterhin sind sich branchenübergreifend 34 Prozent der Befragten bewusst, dass bei der Produktion eines Handys oder Laptops mehr CO₂-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 CO₂-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

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

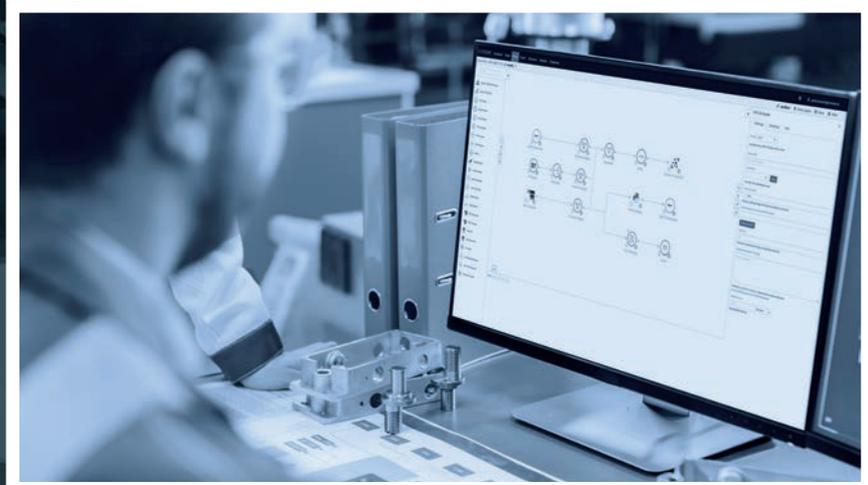
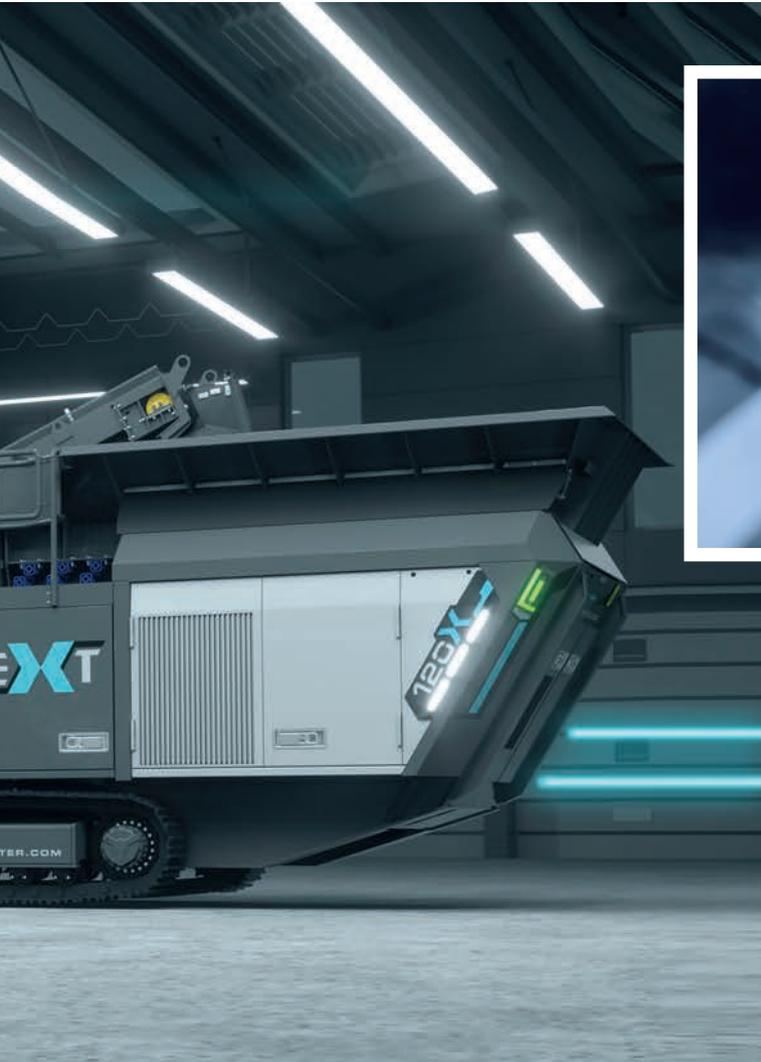


STEINBRECHER- & SIEBTECHNIK 4.0

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?

Rubble 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.

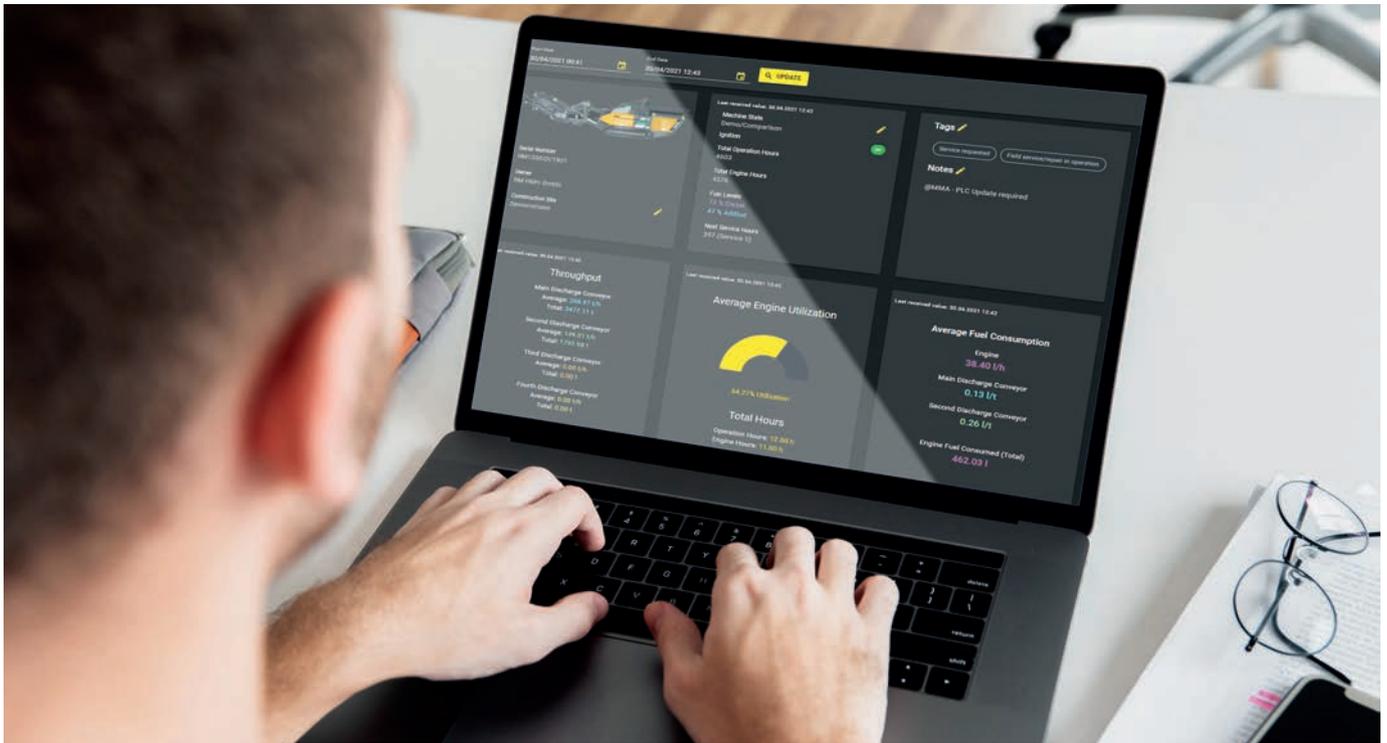
Eine solche Strategie optimiert zwar den Kundenservice, bedeutet aber gleichzeitig, dass Rubble Master den direkten Kundenkontakt verliert. Um dieser Herausforderung zu begegnen, Kundenfeedback zu erhalten und mehr darüber zu

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/ bzw. Details zum Programm unter www.waff.at/jobs-ausbildung.



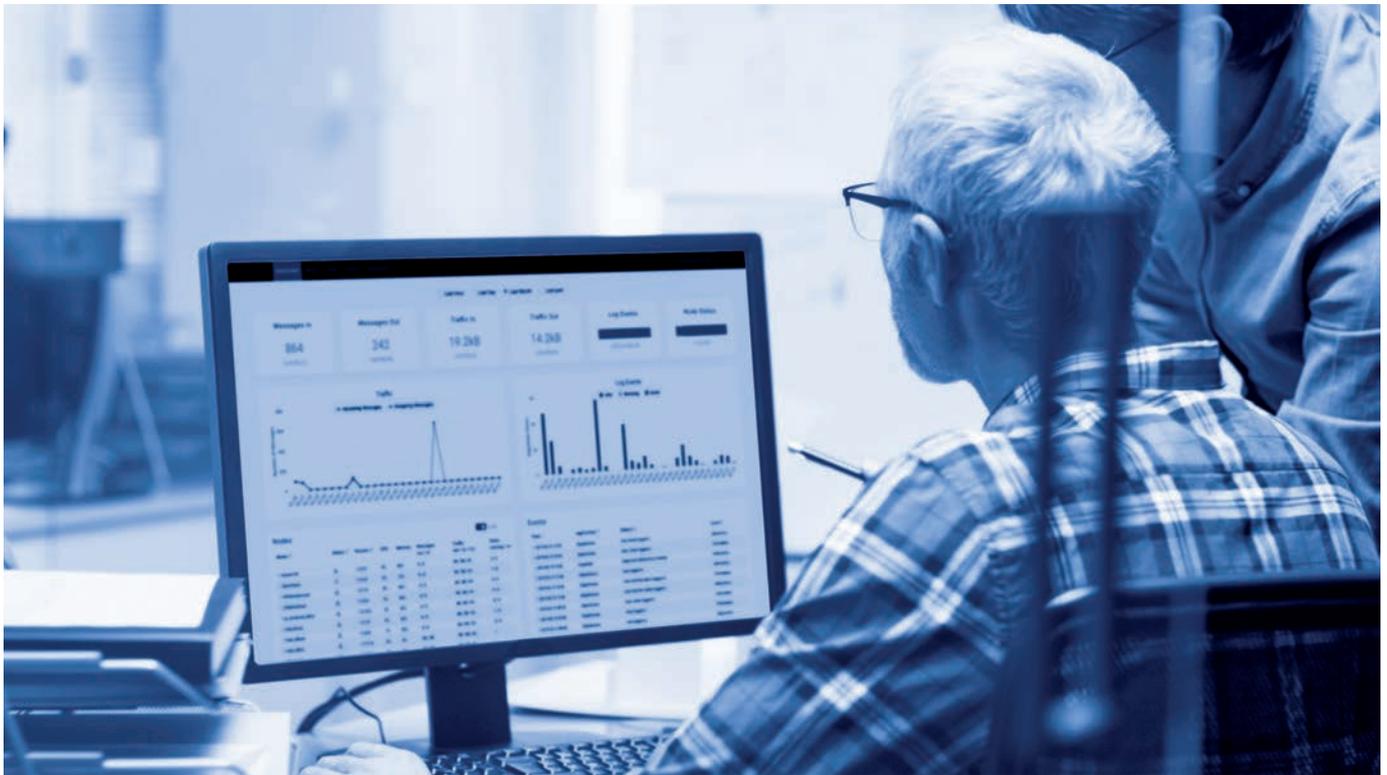
RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ETC – Enterprise Training Center GmbH

1030 Wien, Modecenterstr. 22/Office 4

Tel.: +43/1/533 1 777-0

info@etc.at, www.etc.at



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

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

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.

Viele 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

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.

Im 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



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.

Bis 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

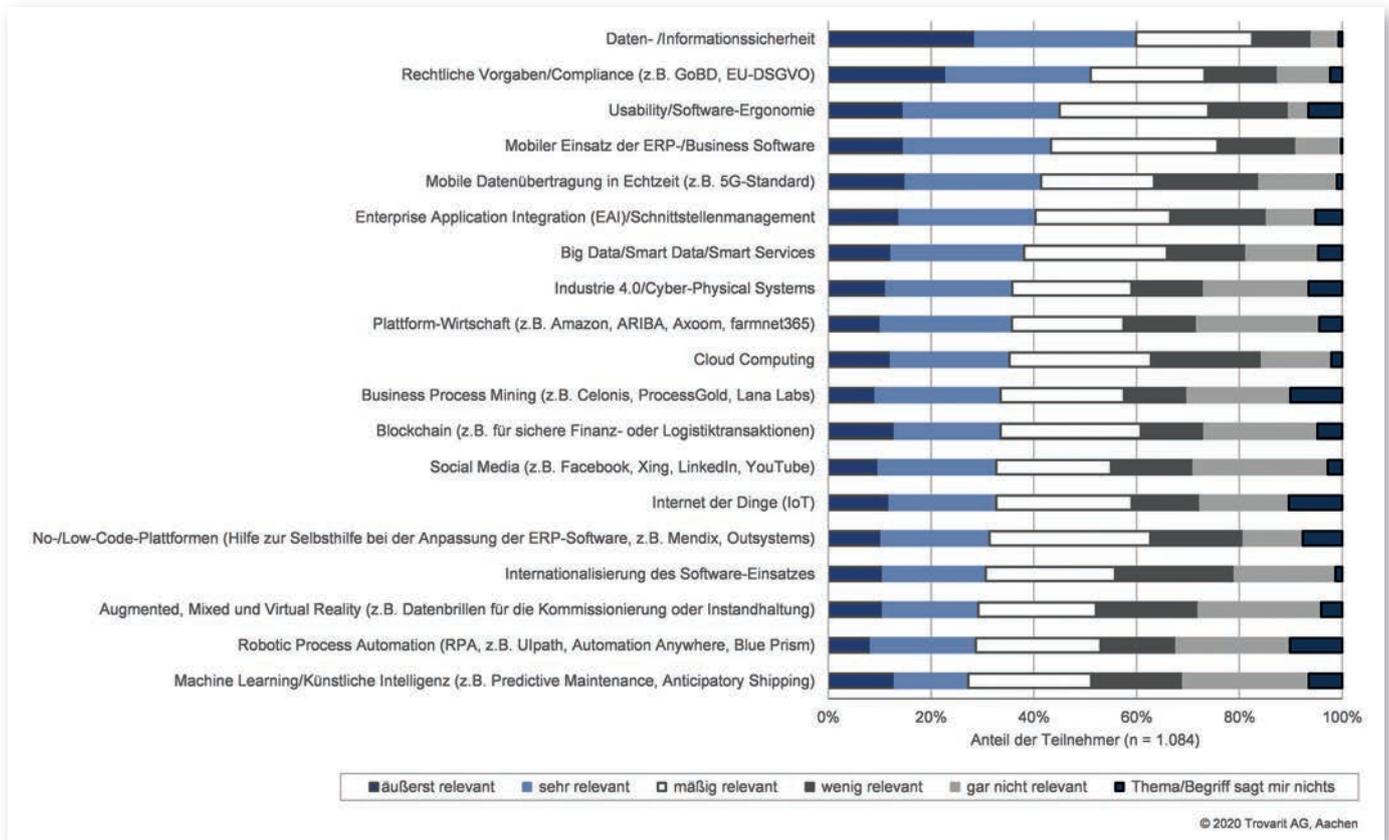
Digitalisierungsthemen wie Internet der Dinge (IoT), Plattform-Wirtschaft oder Machine Learning / Künstliche Intelligenz, die die befragten Unternehmen signifikant stärker als „äußerst relevant“ eingestuft haben als in der Befragung vor zwei Jahren. Neu in der Liste ist der Punkt „No Code / Low-Code“; 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/ 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

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.

Seit fast 60 Jahren bietet das eigentümergeführte Traditionsunternehmen RELISTE seinen Kunden in den Feldern Netzwerktechnik, industrielle Bildverarbeitung, Automatisierungstechnik, Sicherheitstechnik und Sensorik 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 zehn 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 zu 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 imstande, Spezialanpassungen für unsere Kunden vorzunehmen. Bei diesen herausfordernden Aufgaben, kommt man ohne den 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 Vor-



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

„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.

Warum 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

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.



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.

Die 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

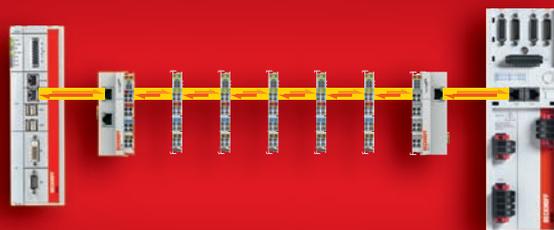
EtherCAT®



www.beckhoff.com/ethercat-klemmen

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.

Einer 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 blickend“, 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

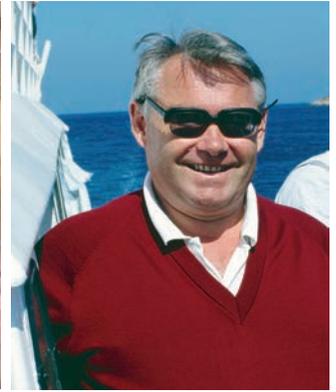
Als Dieter Schuöcker im Jahr 1985 beschloss, aus dem Institut für Hochfrequenz- und Nachrichtentechnik der TU Wien ein Laserinstitut zu gründen, fragte er Markus Bohrer, ob er eine Viertelanstellung wolle und dafür bereit wäre, am Aufbau des Institutes mitzuarbeiten. Dieser war von der Idee seines Professors 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 Kritzensdorf 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

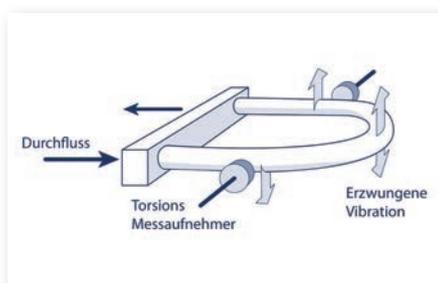
hl-trading GmbH

5020 Salzburg, Rochusgasse 4

Tel.: +43/662/43 94 84

sales@hl-trading.at

www.hl-trading.at



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.

Obwohl 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





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

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



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

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

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



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

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

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 Gewindetriebe 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 Planetengewindetriebe 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

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



prodata

SAP® Add-ons für Zoll und Außenhandelsmanagement

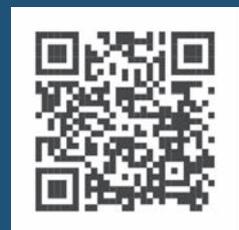
100% SAP®
integriert



Ein einziges System in Ihrem Unternehmen!

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

www.prodata.at



 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.**