

NEW BUSINESS

Büro mit Zukunft

Wie moderne Officekonzepte die hybride Zusammenarbeit fördern und damit zur Rückkehr der Mitarbeiter aus dem Homeoffice beitragen



Top-Thema Kongresse und Tagungen: Corona geht, hybrid bleibt, Co-Creativity kommt
Innovative Industrie Zero-Trust-Netzwerkarchitektur, Highspeed-Internet, Multi-Cloud-Lösungen und vieles mehr
Steiermark Ein Land im Forschungs- und Entwicklungsfieber

EPLAN ePULSE –

Projekte sichten, teilen und kommentieren: einfach, überall jederzeit

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

- Engineering-Software
- Prozessberatung
- Implementierung
- Global Support

Jetzt registrieren auf:

www.epulse.com



PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

Engineering am Puls der Zeit

Neue Methodik für Ihr Engineering

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

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

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

PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP



10



48



8 Menschen & Karrieren

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

10 Porträt

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Adolf Markones, Geschäftsführer Ingram Micro

14 Das Beste aus beiden Welten

Die Anziehungskraft des Homeoffice und ihre Auswirkung auf das Büro

20 Vorbildliche EXPOnate

Österreichische Spin-offs auf der Weltausstellung in Dubai

24 Charaktertest

Was Krisen über Firmen- und Führungskulturen ans Licht bringen

28 Kreditauskunftei ruft an

Warum Sie die Anfragen niemals ignorieren sollten und weitere Tipps

31 Enormer Wirtschaftsfaktor

Kongress- und Tagungsbranche sind sich einig: Corona geht, hybrid bleibt und Co-Creativity kommt

14



34 Auto & Motor

Volkswagen präsentiert Ausblick in die elektrische Einstiegsmobilität

42 Büchertipps

Die Buch-Highlights im Oktober: u. a. Hannes Androsch über das Verständnis des technologischen Wandels

46 Hot & Top

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

48 Hotel Tipp

Im JOYN Serviced Living Vienna trifft moderner Zeitgeist auf kommunikative Atmosphäre



Schwerpunkt:
IT- & Softwarelösungen
auf 56 Seiten
Österreichs Top-Highlights



66



70

Interessantes in dieser Ausgabe

Gewinnbringende Digitalisierung
EU-Rekord von Magenta in Wien
Zero-Trust-Netzwerkarchitektur



IN DIESER AUSGABE

→ 64 Seiten Steiermark

144 Im Gespräch mit

Ing. Günter Piwetz, Geschäftsführer
UTG UNIVERSALTECHNIK

150 EuroSkills in Graz

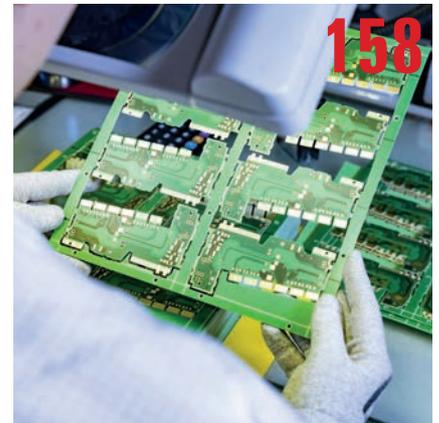
Berufseuropameisterschaften als Multiplikator für die heimische Wirtschaft

152 Auf Wachstumskurs

Bescheidenes erstes, aber sensationelles zweites Halbjahr für Knapp

158 New Working World

AT&S setzt den Spatenstich für ein neues Bürogebäude in Leoben und investiert in Technologie-Upgrade



50 Coachingzone

Die monatliche Kolumne zum Thema Coaching von Dr. Hannes Somberger

171 Cartoon

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

110 360°-Zertifizierung

Steiermark wird zum globalen Vorreiter in der Prüfung und Zertifizierung von künstlicher Intelligenz

116 F&E-Hochburg

Steiermark vermeldet historischen Höchststand bei der F&E-Quote

126 Schlüssel zum Erfolg

Cipio Partners investiert über 20 Millionen Euro in Nuki Home Solutions

130 Digitalisierung und IoT

Die Stadt Graz und Citycom setzen neue Impulse für den Standort



Interview mit Peter Lenz, T-Systems
5G in der Fertigungsindustrie
Nachhaltige Cloud von Microsoft
u. v. m.





Bettina Ostermann

Victoria E. Morgan

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Vielleicht erinnern Sie sich noch. In Ausgabe 10 des Coronajahres 2020 haben wir unser Cover und die dazugehörige Story der „Rückkehr ins Büro“ gewidmet, und eines war für uns sonnenklar: Totgesagte leben länger! Davon sind wir auch heute noch überzeugt. Was sich im Herbst 2021 allerdings zeigt, ist: Der kollektive Run auf die Offices ist wider Erwarten bis dato ausgeblieben. Viele Mitarbeiter ziehen es auch ohne Lockdown vor, mit physischer Abwesenheit zu glänzen. Sie haben die Vorteile des Homeoffice schätzen gelernt und möchten diese auch in Zukunft nicht missen. Für Unternehmen stellt sich nun die Frage, wie man der Homeoffice-verwöhnten Belegschaft wieder Lust auf den Weg in die Arbeit macht. Dazu haben wir Prognosen und Meinungen einiger Experten eingeholt und aufschlussreiche Erkenntnisse über die hybride Zusammenarbeit sowie ihre Auswirkung auf Immobilien und die Zukunft des Büros gewonnen, die wir bei Interesse ab Seite 14 mit Ihnen teilen. Das zurzeit stark polarisierende Thema Homeoffice ist auch für unseren Business-Coach Hannes Sonnberger kein unbekanntes. Erfahrungen hat er in pandemischen Zeiten en masse gesammelt und es werden immer mehr. Da diese allerdings den Umfang der vorliegenden Aus-

gabe sprengen würden, müssen wir uns vorerst mit dem ersten Teil einer spannenden Serie zufriedengeben. Die – wie immer – sehr empfehlenswerte Kolumne finden Sie in der Coaching-Zone auf Seite 50.

Corona geht, hybrid bleibt. Davon ist man auch in der österreichischen Kongress- und Tagungsbranche überzeugt. Trotz der Totalausfälle im vergangenen Jahr ist die heimische Meetingindustrie nicht stillgestanden und präsentiert sich heute vielseitiger und flexibler als je zuvor. Gute Gründe, um vorsichtig optimistisch in den Herbst zu starten, liefern Ihnen verschiedene Branchenvertreter ab Seite 31.

Wie jedes Jahr zu dieser Zeit werfen wir in unserem Bundesland-Special aufmerksame Blicke auf den Wirtschaftsstandort Steiermark. Was wir entdeckt haben? Einen historischen Höchststand der F&E-Quote, ein Kompetenzzentrum für die digitale Entwicklung in Graz, einen Meilenstein in der Prüfung und Zertifizierung von künstlicher Intelligenz, ein sensationelles zweites Halbjahr in der KNAPP AG, eine Forschungs Kooperation für cyber-physische Systeme und vieles mehr.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Ihre Chefredaktion



Leitbetrieb
Österreich



IMPRESSUM

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

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

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

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

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

Was können wir für Sie tun?



**Unsere Logistiklösungen kommen gut an.
Bei Millionen Kunden, weltweit.**

Scan me!



Kontaktieren Sie uns:
info.at@dbschenker.com
+43 (0) 5 7686-210900
www.dbschenker.com/at

T-SYSTEMS

Michel Grandchamp

Im September hat Michel Grandchamp die Rolle des Vice President Finance und Controlling bei T-Systems Alpine übernommen. Als Mitglied der Geschäftsführung verantwortet er die Finanzen in Österreich sowie der Schweiz und folgt damit auf Magnus Pabst, der eine neue Herausforderung in der Deutschen Telekom annimmt. Grandchamp ist seit 2007 bei T-Systems in verschiedenen Positionen international als auch



in den Ländern Schweiz, Frankreich und den Niederlanden tätig. Zuletzt bekleidete der britische und Schweizer Staatsbürger bei T-Systems Frankreich sowie der T-Systems

Niederlande die Position des Vice President Finance und Controlling. Grandchamp studierte an der Universität Bern und besitzt ein Lizentiat in Betriebswirtschaft. Weitere Studien führten ihn an die Oxford-Universität und an die Universität St. Gallen. ■

PROALPHA

Ronny Winkler

Die Unternehmenskommunikation der proALPHA Group liegt jetzt in den Händen von Ronny Winkler. Sein Fokus liegt darauf, sowohl die interne als auch externe Kommunikation strategisch auszubauen und zu verstärken. Intern stehen Punkte wie mehr Transparenz und Interaktion vor dem Hintergrund der Integration



der letzten Unternehmenszukäufe auf seiner Agenda. Extern verantwortet er die Bereiche Stakeholder Management, Social Media und Media Relations.

In seiner Funktion berichtet er direkt an Thomas Fodermeyer, Director Marketing bei der Gruppe. Winkler verfügt über mehr als 20 Jahre Kommunikationserfahrung sowohl im Agentur- als auch im Unternehmensumfeld. Zuletzt war er als Pressesprecher der ERGO Group AG tätig. ■



Die Wirtschaftsanwältin Dr. Edith Hlawati übernimmt mit 1. Februar 2022 die Führung der Staatsholding ÖBAG.

„Die richtige Frau zur richtigen Zeit.“

Ende August hat der Aufsichtsrat der Österreichischen Beteiligungs AG (ÖBAG) die Nachfolge im Vorstand geregelt, nachdem der vorherige Chef der Staatsholding – Thomas Schmid – vorzeitig seinen Hut genommen hat. Zur neuen und alleinigen Vorständin (im Gespräch war auch eine „Doppelspitze“) wurde Edith Hlawati bestellt. Die Entscheidung im Aufsichtsrat erfolgte einstimmig, was den Abschluss des durch den Personalberater Egon Zehnder begleiteten Auswahlprozesses bedeutete.

123 Bewerber:innen, davon 11 Frauen Insgesamt haben sich 123 Personen gültig beworben – elf weibliche sowie 112 männliche. Alle Bewerbungen seien nach strengen Kriterien geprüft worden. Insgesamt wurden fünf Personen zu einem Hearing eingeladen, wo ihre Konzepte eingehend besprochen wurden. Das Konzept von Hlawati für die Zukunft der ÖBAG wäre „als das mit Abstand beste und inhaltsstärkste“ hervorgegangen. Sowohl der Nominierungsausschuss als auch der Personalberater empfahlen Hlawati daraufhin dem Gesamtaufsichtsrat.

Fotos: T-Systems (1), proALPHA (2), ÖBAG/Georg Wilke (3)



rung aufgrund ihrer Aufsichtsrats-tätigkeit und der durchgeführten internationalen Transaktionen. Sie hat dem Aufsichtsrat das eindeutig beste Konzept für die Zukunft der ÖBAG vorgelegt und überzeugte alle Aufsichtsratsmitglieder. Sie ist die richtige Frau zur richtigen Zeit am richtigen Platz.“ Die Oppositionsparteien SPÖ, FPÖ und NEOS waren freilich nicht ganz dieser Meinung und übten Kritik an der ihrer Meinung nach mangelnden Transparenz im Auswahlverfahren.

Erfahrene Wirtschaftsanwältin

Edith Hlawati ist im „Brotberuf“ Senior Partnerin bei CERHA HEMPEL Rechtsanwälte. Die erfahrene Wirtschaftsanwältin mit den Schwerpunkten Aktienrecht, Kapitalmarkt, M&A sowie Governance hat die Staatsholding über 30 Jahre in zahlreichen Transaktionen als Anwältin begleitet, verfügt über eine insgesamt 35-jährige Erfahrung in unterschiedlichen Branchen als Aufsichtsrätin (15 Jahre als Vorsitzende) und hat an den drei Novellen des ÖIAG-Gesetzes mitgewirkt. Derzeit ist sie Aufsichtsratsvorsitzende in der Telekom Austria und der Österreichischen Post.

„Das Team der ÖBAG leistet gute Arbeit. Ich freue mich, auf bewährten Strukturen aufzubauen und Kontinuität gewährleisten zu können. Ich bin der ÖBAG seit vielen Jahren beruflich sehr verbunden und kann meine Expertise rund um die Staatsholding nun auch operativ als unabhängiger Vorstand einbringen. Im Mittelpunkt meiner Tätigkeit soll die Kernaufgabe der ÖBAG, das Beteiligungsmanagement, stehen. Ziel ist die Wertsteigerung der Beteiligungen, die Sicherung der Arbeitsplätze und die Erfüllung unseres Nachhaltigkeitsanspruchs. Gleichzeitig werden wir die Governance-Standards der ÖBAG entlang internationaler Maßstäbe weiterentwickeln, auch im Interesse des österreichischen Kapitalmarkts“, so Hlawati zu ihrer Aufgabe. Seit dem Abgang von Thomas Schmid führt die ÖBAG-Direktorin Christine Catasta die Geschäfte der ÖBAG interimistisch. Das soll bis zum Antritt von Edith Hlawati im kommenden Februar auch so bleiben.

RNF

HARTL METALL

Monika Hartl

Monika Hartl wurde als zweite Geschäftsführerin von Hartl Metall bestellt. Ab sofort leitet sie den Metallbaubetrieb gemeinsam mit ihrem Bruder Martin Hartl. Die Geschwister haben den elterlichen Schlosserei-betrieb vor zehn Jahren übernommen. Als Prokuristin war Monika Hartl bereits für die Agenden Finanzen, Personal und Marketing zuständig. In ihrer neuen Funktion möchte sie auch andere Frauen motivieren, Führungspositionen in Technikbetrieben zu übernehmen. Mit der Doppelgeschäftsführung und der Bestellung des Betriebsleiters Thomas Rinnermoser zum Prokuristen bekommt das Unternehmen eine neue strategische Ausrichtung. Hartl absolvierte die Ausbildung zur diplomierten Gesundheits- und Krankenpflegerin am LKH Kirchdorf/Krems und studierte Psychologie an der Paris-Lodron-Universität Salzburg. ■



4

MSG PLAUT

Gerhard Krennmair

Seit September unterstützt Gerhard Krennmair als Head of Business Unit Manufacturing operativ die Wachstumsstrategie von msg Plaut. Das Unternehmen will sich stärker als Business-Sparringspartner der Industrie etablieren. Ziel des gebürtigen Oberösterreichers ist es, „dass msg Plaut für alle, die über neue Wege und Strategien für ihr Unternehmen nachdenken, Partner erster Wahl ist“. Krennmair hat zuvor u. a. als Geschäftsführer und Direktor Services, Sales sowie Solutions bei Hewlett-Packard Austria lokale wie internationale Projekte verwirklicht und kennt die Business-Anforderungen an große produzierende Unternehmen. Zusätzlich kann er aus den Erfahrungen aus seiner selbstständigen Tätigkeit als Unternehmensberater schöpfen. ■



5

Dort wurde in einer mehrstündigen Sitzung jedes Profil der Hearingkandidaten gemeinsam mit dem Personalberater analysiert. Weiters seien deren Vorstellungen über die Zukunft der ÖBAG präsentiert und besprochen worden. Die nominierte Bewerberin präsentierte sich dem Gesamtaufsichtsrat. Schließlich konnte der Gesamtaufsichtsrat laut Aussendung „einstimmig der Empfehlung des Nominierungsausschusses und Egon Zehnders folgen und hat Edith Hlawati einstimmig zum Vorstand gewählt“. ÖBAG-Aufsichtsratsvorsitzender Helmut Kern dazu: „Ich freue mich, dass wir mit Dr. Edith Hlawati eine langjährige Wegbegleiterin und Kennerin der Staatsholding als Vorstand gewinnen konnten. Sie repräsentiert neben persönlicher Integrität, Kompetenz sowie Sachorientierung einen souveränen und lösungsorientierten Führungsstil, in dem sie ihre umfangreiche Managementenerfahrung und langjährige Industriekompetenz einbringt. Sie verfügt in den für die ÖBAG relevanten Industrien über umfassende Erfah-

Adolf Markones, der Geschäftsführer von Ingram Micro Österreich, liebt, was er tut. Und er tut eine ganze Menge.

Der Wille, etwas zu bewegen.

Anfangs spielte der Zufall eine sicher nicht unwesentliche Rolle im Leben von Adolf Markones. Nach Abschluss seiner Ausbildung am International Business College Hetzendorf in Wien Meidling im Jahr 1986 war es eben dieser Zufall – vielleicht kann man es aber auch als Fügung des Schicksals betrachten –, der dafür sorgte, dass es ihn in die IT verschlagen hat. Doch dort war er goldrichtig aufgehoben: Innerhalb nur eines Jahres arbeitete er sich bei einem kleinen, expandierenden Wiener IT-Reseller bis zum Shopleiter hoch. Nur wenige Jahre später, nachdem er seine Liebe zu mobilen PCs entdeckt und 1988 in der Wiener Innenstadt auch den ersten Toshiba-Showroom eröffnet hat, kam er in engeren Kontakt mit dem Bereich, dem er seinen weiteren Karriere weg widmen würde. „Nach dem Präsenzdienst bin ich dem Ruf eines ehemaligen Toshiba-Mitarbeiters gefolgt, der ein Unternehmen zur Sanierung übernommen hatte“, erzählt Markones. Dort warteten nicht nur interessante Projekte auf ihn, sondern eben auch seine ersten Berührungspunkte mit dem Thema Distribution. Die IT erlebte damals einen starken Boom und der junge Adolf Markones war mittendrin, baute in Österreich den Vertrieb für viele nam-

hafte Hersteller, wie beispielsweise IBM, Toshiba oder Kingston, auf.

Er selbst überließ nichts dem Zufall. Markones richtete seinen Blick immer nach vorne, wollte mehr erreichen und ging seinen Weg. Einige Zeit später wechselte er zum damaligen US-Distributor Merisel, der in weiterer Folge Mitte der 1990er-Jahre von CHS übernommen wurde. In der IT-Distribution ging es vor der Jahrtausendwende turbulent zu, die Margen wurden immer kleiner und der Druck auf die Unternehmen merklich größer. „Nach vier erfolgreichen Jahren, welche mein Rüstzeug im Distributionsgeschäft wurden, musste CHS Insolvenz anmelden und ich habe für ca. 50 Prozent der Belegschaft mit Macrotron einen Übertritt verhandelt“, erinnert er sich.

Zwei Häfen und keine Langeweile

1999 war besonders ereignisreich für Adolf Markones und beruflich wie privat ein markanter Wendepunkt seines Lebens. Denn es war nicht nur das Jahr der Übernahme von Macrotron durch Ingram Micro, womit er sozusagen in seinen beruflichen „Heimathafen“ eingelaufen ist, sondern auch seiner Hochzeit – und damit seiner Ankerung im „Hafen der Ehe“. Weder den einen noch den anderen Anker hat er gelichtet, ganz im Gegenteil: „2001 – im Jahr der Über-

Mit Kreativität und Willensstärke

»Ich glaube, der größte Motor ist der Eigenantrieb, kombiniert mit einem kreativen Geist sowie dem Willen, etwas bewegen zu wollen und zu können.«

Adolf Markones, Geschäftsführer Ingram Micro Österreich





siedelung von Ingram Micro in die Guglgasse – habe ich mich auch privat entschieden, zu übersiedeln und die Großstadt, in welcher ich täglich arbeitete, Richtung Land zu verlassen, um mir dort mit meiner Frau ein Nest zu bauen.“ „Es hat ganz gut funktioniert“, so Markones mit einem Augenzwinkern, „und uns drei wundervolle Kinder beschert, welche heute 18, 15 und 13 Jahre alt sind – also im besten Alter, damit uns nicht langweilig wird.“ Um das Familienbild noch runder zu machen, kamen übrigens auch noch zwei Labrador-Hündinnen und zwei Schildkröten dazu. Langeweile braucht Familie Markones also ganz sicher nicht zu fürchten. Im Berufsleben wurde dem Wahl-Niederösterreicher ebenso wenig langweilig. Das ist bei jemandem, der in seinem Job als Profi und mit Leidenschaft tätig ist, aber auch nicht ungewöhnlich. Hinzu kommt, dass Ingram Micro den Wert seiner Mitarbeiter kennt und auch in sie investiert. Markones entwickelte sich

ZUR PERSON

Über drei Jahrzehnte IT-Erfahrung

Adolf Markones kann heute auf eine bisher mehr als 20-jährige Laufbahn bei Ingram Micro Österreich zurückblicken. 1999 trat er als Sales Manager in das Unternehmen ein, 2001 wurde er zum Director Sales befördert sowie zugleich auch zum Mitglied der Geschäftsleitung bestellt. Als Director verantwortet er seit 2015 das Volume-Geschäft in Österreich. Er startete seine Karriere in den 1980er-Jahren im IT-Handel, stieg erst zum Shop-



3

leiter eines Resellers auf und entwickelte sich später weiter zum Händler- und Großkundenbetreuer, Business Development Manager und Sales Manager in verschiedenen Unternehmen. Markones ist verheiratet und hat drei Kinder.

Adolf Markones und seine Frau Valerie, mit der er seit rund 25 Jahren zusammen und seit mehr als 20 Jahren glücklich verheiratet ist.



weiter, kam in den Genuss einer langfristigen Ausbildung zur Führungskraft und später einer internationalen General-Management-Ausbildung mit Stationen in Europa und den USA. „Würde es den Lehrberuf des Distribution Managers geben, könnte ich sagen, diesen von der Pike auf gelernt zu haben.“

Ein Kind der Distribution

Nach rund 30 Jahren in der IT und davon 25 in der Distribution haben sich im Leben des erfolgreichen Managers einige persönliche Highlights angesammelt. Markones zählt auf: „Das rasche Vertrauen vom damaligen Geschäftsführer Erich Bernscherer bei Ingram Micro in meine Person und die Bestätigung als Prokurist sowie Mitglied der Geschäftsleitung nach einem Jahr. Nach seinem Abgang die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit Florian Wallner zur unangefochtenen Nummer 1 in Österreich. Und natürlich die zusätzliche Übernahme der Vertriebs- und Produktverantwortung 2018 für die Schweiz sowie 2019 dann die Übernahme der Geschäftsleitung für Österreich.“ Wie er diese Meilensteine erreicht hat? „Ich glaube, der größte Motor ist der Eigenantrieb, kombiniert mit einem kreativen Geist sowie dem Willen, etwas bewegen zu wollen und zu können.“ Dazu kommt, dass Adolf Markones etwas Grundlegendes verstanden hat. Denn egal in welchem Business man tätig ist, sie haben alle eine Basis: Es sind nicht Technologien, nicht die Waren, die man herstellt oder vertreibt, ja nicht ein-

mal die Ideen und Innovationen, die allem zugrunde liegen. Die Gemeinsamkeit und das Fundament sind immer Menschen. Markones hat das erkannt: „Ich habe vor vielen Jahren die Entscheidung getroffen, mich mehr für das People Management zu interessieren als ein Spezialist für Produkte zu sein.“ Deswegen ist auch diese Branche für ihn genau die richtige, wie er beschreibt: „Die Faszination für Distribution hat sich vor vielen, vielen Jahren bereits bei mir gefestigt und beruht im Wesentlichen auf einem sich ständig verändernden Umfeld von neuen Herstellern, Produkten, Prozessen, aber auch auf unglaublich langjährigen Partnerschaften mit Kunden und Herstellern, welche es, glaube ich, nicht in so vielen Branchen in diesem Ausmaß gibt. Ich bin ein Kind der Distribution – ich liebe, was ich mache.“ Letzteres trifft nicht nur auf den Distributions-Profi und People Manager Adolf Markones zu, sondern auch auf den Privatmenschen mit seinen vielfältigen Interessen, die es mit einem gut gefüllten Terminkalender in Einklang zu bringen gilt. Doch für ihn steht ganz klar und eindeutig fest: „Wer sich keine Zeit für Hobbys und Freunde nimmt, lebt nicht. Da ich mich recht rasch auch für Neues begeistern kann, leide ich meist unter einem Hobby-Überschuss und muss hauptsächlich mit mir selbst und meiner Familie eine Übereinkunft finden“, so Markones, der abschließt mit den Worten: „Aber es geht sich aus.“ Und da war es wieder, dieses humorvolle Augenzwinkern. **RNF**

Fotos: Ingram Micro (1), privat (2+4), Gregor Nesvadba (3)

Von einer Brücke ist er schon gesprungen, aus einem Flugzeug noch nicht. Und wenn er schon mit jemandem einen Tag lang tauschen muss, dann am liebsten mit seinen Hunden.

12 Fragen an Adolf Markones.

Was wollten Sie als Kind werden?
Tischler.

Was bedeutet Glück für Sie?
Wenn zu erwartende Katastrophen doch nicht eintreten.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?
„In einem anderen Land“ von Ernest Hemingway.

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?
Elon Musk und David Guetta.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?
„Man lebt nur einmal“ und auch „Every day is a holiday“.

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?
Mit niemandem.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?
Beruflich bleibt das mein Geheimnis. Privat bin ich seit 25 Jahre mit meiner Frau zusammen, seit 21 Jahren mit ihr verheiratet, habe drei gesunde, lebhafte Kinder und konnte mir meinen Wohnraum erfüllen.

Was ist das Verrückteste, das Sie je in ihrem Leben getan haben?
Das war 1995 ein Bungee-Sprung von der Jauntalbrücke aus 96 Metern Höhe.

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?
Gestern über das Sommerkabarett – ich liebe Kabarett, es ist das Spiegelbild der Gesellschaft.



Adolf Markones
in seinem
Homeoffice

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

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?
Das ist abhängig davon, ob ich arbeiten muss oder ob ich zu meinem Vergnügen aufstehe – aber beides mache ich gerne und beides motiviert mich, aufzustehen.

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?
Ein Hund, denn ich möchte auch gerne mal das Leben meiner Hunde führen. ■

Das Beste aus



TEXT BETTINA OSTERMANN • FOTO ADOBE STOCK/PIXEL-SHOT



beiden Welten

Monatelang hat man die Öffnung der Büros herbeigesehnt. Nun warten viele verwaiste Quadratmeter auf die Rückkehr der Mitarbeiter – vergeblich. Über die ungebrochene Anziehungskraft des Homeoffice und ihre Auswirkung auf Immobilien, Architektur und die kollegiale Zusammenarbeit.

Auch wenn zahlreiche Schäfchen zur Herde zurückgekehrt sind, viele Räumlichkeiten heimischer Büros sind nach wie vor un- oder unterbesetzt. Und diese Situation bringt immer mehr Entscheidungsträger allmählich ins Grübeln. Die Konsequenz: Eine Million Quadratmeter Büro zu viel. Eine Prognose, die vielleicht bestätigt, was viele Gestalter moderner Arbeitswelten bereits seit einigen Jahren predigen.

Die Zahl basiert auf einer Studie der Gnesda Real Estate & Consulting GmbH (teamgnesda) unter großen

besteht, ist es für ein Unternehmen weitaus einfacher, eine neue, kleinere Bürofläche anzumieten, als die bestehende Fläche zu verkleinern“, erklärt teamgnesda-CEO Andreas Gnesda. Dies ist für den Büroimmobilien-Experten nicht nur organisatorisch und wirtschaftlich, sondern auch psychologisch erklärbar. „Das eine ist ein Schritt nach vorne, man schafft sich etwas Neues. Eine Reduktion bzw. die Aufgabe von Flächen fühlt sich nach Rückschritt an.“ Gnesda sieht in den frei werdenden Büroflächen generell wenig brauchbare Alternativen.

„Dabei wird es sich in der Regel um in die Jahre gekommene Gebäude in B- und C-Lagen handeln, die nach heutigem Standard wenig bürotauglich sind. Die Nachfrage nach neuen Immobilien wird hingegen weiter steigen, die der Markt aktuell nicht sättigen kann. Das heißt, es wird neu gebaut und umgenutzt werden müssen – ein langer Prozess.“

Das Homeoffice hat und behält seine Berechtigung

Der zukünftige Flächenbedarf eines Unternehmens setzt die Beantwortung einer essenziellen Frage voraus: Wie viel Zeit werden wir in Zukunft tatsächlich im Büro verbringen werden? „Dazu haben wir in den letzten Monaten sehr viele Umfragen in Unternehmen durchgeführt und zahlreiche Studien gelesen“, erklärt Andreas Gnesda. Die Erkenntnis: „Eine große Mehrheit der Mitarbeiter will die Freiheit haben, auch nach Corona zwei bis drei Tage in der Woche im Remote-Modus zu arbeiten. Führungskräfte wünschen sich ein bis zwei Tage ohne

physischer Anwesenheitspflicht. Daher schätzen wir, dass sich die Remote-Zeit bei 1,5 bis zwei Tagen pro Woche einpendeln wird.“

Dass das Homeoffice gekommen ist, um zu bleiben, hat vielerlei Gründe. Abgesehen vom konzentrierteren Arbeiten im häuslichen Umfeld und der freieren Tagesgestaltung, steht der Wegfall der Transferzeit zum Dienort auf der Beliebtheitskala ganz weit oben. Auch dafür hat Andreas Gnesda überzeugende Zahlen parat: „Bei einer großen Verwaltungsorganisation mit über 6.000 Mitarbeitern haben wir pro Tag 4.500 PKW-Bewegungen gezählt. Wenn diese Mitarbeiter nur einen Tag in der Woche im Homeoffice arbeiten, ersparen sie sich 280.000 Stunden Wegzeit im Jahr. Umgerechnet sind das 160 Mannjahre Arbeitskraft. Ganz zu schweigen von den Auswirkungen auf die Umwelt. Ein einziger Homeoffice-Tag würde auf Basis dieser Beispielrechnung 2.100 Tonnen CO₂ einsparen.“



In einigen Räumlichkeiten heimischer Bürogebäude bleiben nach wie vor die Lichter aus.

Büronutzern in Wien, die nach ihren Plänen zum postpandemischen Arbeitsverhalten und Flächenbedarf befragt wurden. Die Berechnung ergab eine Flächenreduktion in Wien von 500.000 m². Da die Bundeshauptstadt über ungefähr die Hälfte des heimischen Büroimmobilienmarktes verfügt, hat man auf eine Million für ganz Österreich hochgerechnet. Es mag zwar nur eine Einschätzung sein, doch die Wahrscheinlichkeit, dass sie die Situation korrekt abbildet, ist relativ hoch.

Paradoxe Marktsituation: Wir brauchen weniger alte Fläche, dafür umso mehr neue

Man möchte meinen, dass mit dem vorherrschenden Plan zur räumlichen Verkleinerung auch mehr Bürofläche einhergeht. Doch nur für die wenigsten Unternehmen kommt eine Teilung oder Untervermietung infrage. Tatsächlich hat dieser Trend eine paradoxe Marktsituation hervorgerufen. „Wenn die vertragliche Möglichkeit



2



3

Der Wunsch nach Veränderung wird größer

Auch wenn die Vermietungsleistung im ersten Halbjahr 2021 ein neues Rekordtief erreicht hat und die Stimmung am Büroimmobilienmarkt dementsprechend verhalten ist – auf lange Sicht sieht Andreas Gnesda die Branche nicht in Gefahr. „Wir haben lange gewartet, bis Unternehmen bezüglich Bürokonzeption und Arbeitsweltgestaltung aktiv wurden, und waren selbst überrascht, dass es länger gedauert hat, als wir angenommen hatten. Mittlerweile verstehe ich es aber durchaus. Letztes Jahr hatten die Firmen genügend andere Sorgen. Mit Einkehren einer zunehmenden Normalität wird das Interesse an neuen Betriebs- und Bürokonzepten jedoch immer größer. Kunden, die vor Corona von neuen Arbeitswelten schwer zu überzeugen waren, kommen jetzt aktiv auf uns zu.“

Die Fragen, mit denen Andreas Gnesda und sein Team heute konfrontiert werden, sind so brisant wie vielfältig: Gibt es neue Anforderungen? Wie viel Platz brauche ich tatsächlich? Wie identifizieren sich Mitarbeiter mit einem Unternehmen, das mehrheitlich auf dem Bildschirm daheim stattfindet? Die häufigste Frage lautet aber: Was können wir tun, damit unsere Mitarbeiter wieder zurückkommen?

Bisherige Bürokonzepte können Mitarbeiter noch nicht abholen

Fieberhaft hat man sich auf das Wiederhochfahren der Betriebe vorbereitet. Mit Anfang Mai war es dann end-

lich soweit. Unter strengen Auflagen und Sicherheitsvorkehrungen durften die Büros wieder für den Arbeitsprozess genutzt werden. Der erwartete Run auf die Offices ist jedoch ausgeblieben. „Statt der äußerst schwierig einzuhaltenden Obergrenze von dreißig Prozent kamen erst mal zehn, mal zwölf und dann mal fünfzehn Prozent“, erinnert sich Gnesda. „Die Zahlen stiegen dann im Laufe der Wochen an, bis wir gegen Ende Juni in vielen Organisationen den Peak erreichten, der lag dann aber auch nur bei dreißig, in Einzelfällen bei vierzig Prozent, bis die Zahlen dann über den Sommer wieder abflachten.“

Ein Ort der Begegnung und Kooperation

Eines ist klar: Ein „Zurück ins Büro“ wie vor der Pandemie wird es nicht geben. „Viele Arbeitnehmer haben sich nach anderthalb Jahren an neue Arbeitsmodelle gewöhnt und die Vorteile schätzen gelernt“, davon ist auch Sven Hennige, Senior Managing Director Central Europe & France beim Personaldienstleister Robert Half überzeugt. Seiner Ansicht nach müssen Unternehmen umdenken und bei der Rückkehr der Mitarbeitenden ins Büro Remote Work und hybride Arbeitsweisen von Anfang an berücksichtigen. Sonst besteht die Gefahr, nicht mehr attraktiv genug für potenzielle Arbeitnehmer und Talente zu sein. „Es reicht nicht mehr aus, auf Benefits wie Craft Beer, Obstschalen und Tischki-

In Zukunft werden die Aufgaben bestimmen, wie Büroräume zu sein haben.



4

Interesse an neuen Konzepten steigt

»Mit Einkehren einer zunehmenden Normalität wird das Interesse an neuen Betriebs- und Bürokonzepten immer größer. Kunden, die vor Corona von neuen Arbeitswelten schwer zu überzeugen waren, kommen jetzt aktiv auf uns zu.«

Andreas Gnesda, Gnesda Real Estate & Consulting GmbH

ZUR PERSON

Andreas Gnesda, CEO teamgnesda, Gnesda Real Estate & Consulting GmbH

Andreas Gnesda ist Arbeitswelten-Experte im deutschsprachigen Raum, hat in mehr als 500 Projekten Kunden wie Erste Bank, Bank Austria, ÖBB, Post, OMV, Volksbank, Wirtschaftsuniversität Wien in neue Arbeitswelten begleitet. Er ist Buchautor, Keynote-Speaker und Lektor an mehreren Hochschulen sowie Geschäftsführer von teamgnesda (Wien, München, Hamburg, Warschau, Budapest und Istanbul).



Die hybride Zusammenarbeit spielt in künftigen Bürokonzepten eine tragende Rolle.

cker zu setzen“, sagt Hennige. „Arbeitnehmende müssen vielmehr die Voraussetzungen haben, kreativ und produktiv zusammenzuarbeiten. Eine Lösung dafür ist, die Architektur der Büros neu zu überdenken: Büroräume geben demnach nicht mehr vor, wie gearbeitet wird, sondern die Aufgaben bestimmen, wie die Räume zu sein haben.“

Laut Hennige benötigen Arbeitnehmer sowohl Platz für einen kreativen Austausch als auch für spontane Zusammenkünfte. Ebenso müsse es Bereiche geben, die über längere Zeit ein ungestörtes Arbeiten ermöglichen. „Das ist wichtig für Aufgaben, die viel Konzentration und Ruhe erfordern. Gleichzeitig bieten diese Räume die Möglichkeit, einfach mal abzuschalten und neue Kraft zu tanken. Auf der anderen Seite braucht es entsprechende Räume für längere Calls oder Konferenzen, die in einem Großraumbüro auf Dauer eher störend für andere Kollegen sind.“

Hennige gibt auch zu bedenken, dass Eventbereiche abseits der Küche oder Kantine geschaffen werden müssen, in denen sich Mitarbeiter in Pausen oder nach der Arbeit ungewollt treffen können. „Gerade nach den vergangenen Monaten ist es besonders wichtig, die Unternehmenskultur und den Teamspirit zu fördern.“ Letztlich stellt sich für Hennige noch die Frage, nach welchen Prinzipien hybrides Arbeiten ermöglicht wird. „Hier bietet sich zum Beispiel an, die Anwesenheit im Büro an die Anforderungen der Teamzusammenarbeit zu knüpfen. Kreative Arbeiten, für die mehr Ruhe und längere ungestörte Phasen benötigt werden, können eventuell besser im Homeoffice erledigt werden. Müssen größere Projekte, an denen verschiedene Disziplinen beteiligt sind, umgesetzt werden, bietet sich für den besseren und engeren Austausch die Anwesenheit im Büro an.“

Hybride Zusammenarbeit ist komplex

Bei den neuen Arbeitsweisen gibt es einige Herausforderungen und Variablen, die Unternehmen bedenken müssen. Angefangen bei der Auswahl der richtigen Hardware- und Softwareplattformen bis hin zur Orga-



nisation von Video Calls. „Ab sofort ist jeder Raum ein Videoraum“, sagt Jessie Storey, Steelcase Design Managerin, die seit 15 Jahren hybride Arbeitskonzepte entwickelt. „Die Leute verbringen so viel Zeit mit dem Einstellen von Kamerawinkeln und dem Ausarbeiten von Content-Streams, dass die menschlichen Beziehungen darunter leiden und wir die Dinge einfacher machen müssen.“

Ungleiche Voraussetzungen aufgrund verschiedener Umgebungen, Teammitglieder, die nur schwer zu verstehen sind, oder das Fehlen der Körpersprache während Präsentationen: Die Hauptursache für das Ungleichgewicht der Präsenz bei der hybriden Zusammenarbeit liegt meist am schlechten Zusammenspiel von physischem Raum und digitalen Tools. Um die neuen Bedürfnisse und Erwartungen der Menschen zu erfüllen und verschiedene Arten der Zusammenarbeit zu ermöglichen, sollten Unternehmen verschiedene Räume und Technologien zur Verfügung stellen. „Wir müssen uns darauf konzentrieren, das Digitale und das Physische miteinander zu verbinden“, sagt Storey. „Es reicht nicht aus, von außen zugeschaltete Personen in einem Raum zu integrieren. Wir müssen auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Büro durch technische Kernelemente eine bessere virtuelle Präsenz geben.“

„Out of sight“ aber nicht „out of mind“

In einem Punkt sind sich viele Experten einig: Der Wille zur Rückkehr sollte intrinsisch entstehen. Anreize, die diese innere Motivation erzeugen, können aber sehr wohl von außen kommen. Führungskräfte und HR-Verantwortliche müssen sich verstärkt die Frage stellen, was ihre Mitarbeiter tatsächlich im Homeoffice hält, und sie, wenn möglich, auch in die Raumplanung und -konzeption miteinbeziehen. Außerdem gilt es, eine Unternehmenskultur der Gemeinschaft zu entwickeln, die in einem gesunden Ausmaß auch mit weniger persönlichen Kontakten funktioniert. „Aus den Augen“ muss in Zeiten von New Work nämlich nicht „aus dem Sinn“ bedeuten.

BO

SILICON ALPS

Wie Electronic-Based Systems unsere Gesellschaft sicher durch die digitale Transformation und den Klimawandel bringen können, erfahren Sie auf der #EBSCON 2021 am 3. November im Congress Graz.

Der Treffpunkt für „perfect matches“

■ Was man in der südlichen San Francisco Bay Area in Kalifornien als Silicon Valley bezeichnet, findet man hierzulande in den „Silicon Alps“ im Süden Österreichs. Einige der weltweit größten Halbleiterkonzerne haben sich in der Steiermark und in Kärnten niedergelassen und profitieren nicht nur von einer hohen Dichte an renommierten Forschungs- und Bildungseinrichtungen, sondern ebenso von einer technologieintensiven Start-up-Szene.

Von dem enormen Potenzial dieser dynamischen Vorreiterregion kann man sich im Rahmen der #EBSCON-Konferenz für elektronikbasierte Systeme überzeugen, wo auch Schlüsselkonzepte wie Gesellschaft 5.0, Grüne Technologien, künstliche Intelligenz und Cybersicherheit kritisch beleuchtet und hinterfragt werden.

Matchmaking-Event für EBS in Industrie und Forschung

„Die EBSCON wird zum Treffpunkt für Unternehmer und Forscher auf der Suche nach hoch qualifizierten Innovationspartnern. Dafür bereiten wir die Bühne“, so Michael Liebinger, mit Andreas Starzacher Co-Geschäftsführer von Silicon Alps. Den Rahmen bilden unter anderem interaktive Ausstellungsbereiche, Partner Lounges oder ein After-Show-Networking-Clubbing.

Für Einblicke in die Welt der technischen Möglichkeiten sorgen Keynote-Speaker von hochkarätigen Unternehmen wie Infineon (weltweit führender Hersteller von Halbleiter- und Systemlösungen mit Schwerpunkt auf den Themen Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit), ams AG (weltweit führender Anbieter von Hochleistungssensordlösungen mit geringem Stromverbrauch, höchster Sensitivität und Multi-Sensor-Anwendungen), AT&S (weltweit führender Leiterplattenhersteller mit Kerngeschäftsbereichen Mobile Devices, Automotive, Industrial, Medical und Advanced Packaging), NXP Austria (Kompetenzzentrum für zukunftsweisende kontaktlose Systeme für eine



smarte Welt) oder AI Storm, ein hochdotiertes Start-up aus dem Silicon Valley mit Grazer Beteiligung, das durch AI-in-Sensor-Technologie (direkt in Mikrochips integrierte Intelligenz) enormes Potenzial in puncto Energieeffizienz und Sicherheit verspricht.

Brisante Themen in der Keynote von Zukunftsforscher Tristan Horx

Als Sohn des wohl bekanntesten Zukunftsforscher-Paares Europas nimmt Tristan Horx für seine Generation Stellung zu den großen Themen der digitalisierten Gesellschaft. Dabei zeigt er für die #EBSCON auf, wo die Gesellschaft beim Thema Nachhaltigkeit bereits steht und wo dringend gehandelt werden muss. In seiner Vision müssen sich Unternehmen dem Nachhaltigkeitswandel anpassen. Sie müssen Produktionsbedingungen, Lieferketten und Materialien prüfen und nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip auf Wiederverwertung statt Neuproduktion setzen, um auch in Zukunft weiterbestehen zu können. „Die Nachhaltigkeit der Zukunft darf kein vorübergehender Trend sein, sondern muss sich in allen Zweigen unserer Gesellschaft fest verankern“, so Horx.

Wer sich also für intelligente Technologien begeistert, die den Weg in eine nachhal-

tige Zukunft weisen, sollte den 3. November 2021 im Kalender fett markieren. Die Registrierung ist für alle Teilnehmer:innen kostenfrei, die Plätze vor Ort limitiert.

INFO-BOX

Alles Wissenswerte zur EBSCON

Wann: 3. Nov. 2021, 8:30–21:30 Uhr

Wo: Congress Graz in der Altstadt, Albrechtgasse 1, 8010 Graz

Was:

- Hybride Veranstaltung: Exklusiver Veranstaltungsort für 400 Teilnehmer vor Ort; interaktive Livestreams für die registrierte Online-Community
 - Hauptbühne mit Keynotes, Panels und Präsentationen (siehe Programm unter www.ebscon.eu)
 - Interaktiver Ausstellungsbereich für Silicon-Alps-Partner
 - Silicon-Austria-Business- und Partner-Lounge für Kooperationen und Matchmaking
 - Empowering Start-up-Event
 - After-Show-Networking-Clubbing
- Kostenfreie Registrierung für onsite & online unter www.ebscon.eu**



Überschwemmungen, Hagelstürme, Hitzewellen – was man technologisch gegen die Gefahren des Klimawandels tun kann, zeigen heimische Spin-offs auf der Weltausstellung in Dubai.

Vorbildliche EXPOnate.



sterreichischer Entwicklungs- und Forschungsgeist erobert die Weltausstellung in Dubai. Von 1. Oktober

2021 bis 31. März 2022 präsentieren heimische Spin-offs, also Unternehmen, welche aus dem Hochschulsektor heraus gegründet wurden, gemäß dem EXPO-Motto „Connecting Minds, Creating the Future“ Entwicklungen, die einen positiven Effekt auf Umwelt und Klima haben. Auch den engen Kooperationen von Unternehmen mit Universitäten sowie Fachhochschulen kommt hier eine besondere Bedeutung zu. Im iLab – der Wissensplattform im Inneren des Österreich-Pavillons – werden sich heimische Spin-offs und Forschungseinrichtungen einem internationalen Millionenpublikum vorstellen. Dabei wird es erstaunliche Projekte aus verschiedenen Themenbereichen zu entdecken geben. Sogenannte InnovationTowers bilden den Rahmen, um die Exponate zu präsentieren, die auch digital in Videos näher erklärt werden.

Die Exponate der Unternehmen werden in einer temporären Ausstellung gezeigt, die in zwei Phasen mit jeweils vier Clustern ablaufen, in die auch die Spin-offs eingegliedert sind. In der ersten Phase der Ausstellung werden die Innovation-Towers im Österreich-Pavillon von Oktober bis Dezember 2021 mit den Themen Smart City, Circular Economy, Mobility und Digital Opportunities bespielt. Von Jänner bis März 2022 folgen die nächsten vier Cluster der Ausstellung: Water Agriculture, Health & Life Science, New Materials und Digital Security.

Greenpass – Projekt: GREENPASS® – enabling livable cities (Wien)

Greenpass ist ein 2018 gegründetes Wiener Start-up und Spin-off der Green4Cities und der Universität für Bodenkultur Wien mit der Vision und Mission, weltweit klimaresiliente und lebenswerte Städte zu schaffen. Als internationales Kompetenz- und Softwarezentrum für klimaresiliente Stadtplanung und Architektur gegründet, hat Greenpass eine weltweit einzigartige Software-as-a-Service(SaaS)-Lösung entwickelt. Diese



Im Rahmen dieses Forschungsprojektes WOODC.A.R. arbeitet man an der Entwicklung von Komponententeilen aus Holz für die Fahrzeugbranche.



bewertet, optimiert und zertifiziert umfassend die Umweltauswirkungen von Immobilien und Pflanzen hinsichtlich der sechs urbanen Themenfelder Klima, Wasser, Luft, Biodiversität, Energie und Kosten. GREENPASS® – enabling livable cities ist somit das erste international anwendbare All-in-one-SaaS-Planungs-, Optimierungs- und Zertifizierungstool für klimaresiliente Stadtplanung und Architektur.

IMC FH Krems – Projekt: Recycling Seltene Erden – REEGain (Krems, NÖ)

Die IMC FH Krems gilt mit über 140 Partneruniversitäten, weltweit über 1.000 Partnerunternehmen und über 3.000 Studierenden aus über 50 Ländern als eine der internationalsten, praxisorientiertesten und bestvernetzten Fachhochschulen Österreichs. Ziel des internationalen Projekts REEGain am Department of Lifesciences ist es, Seltene Erden, wie beispielsweise Scandium und Yttrium, ganz ohne Umweltschäden mithilfe von Bakterien und Algen aus Elektronikschrott zu recyceln. Die so erhaltene Biomasse kann aufgetrennt und die Sel-

tenen Erden so zurückgewonnen werden. „In den vergangenen Jahren ist die Verwendung von Seltenen Erden in der Elektronik exponentiell angestiegen. Aktuelle Recyclingmethoden, die in den meisten Fällen kaum ein Prozent der benötigten Menge ausmachen, sind durch die Verwendung von Chemikalien weder umweltfreundlich noch nachhaltig“, erklärt Projektleiter Prof. (FH) DI Dominik Schild von der IMC FH Krems. REEGain stellt für Unternehmen eine neue Möglichkeit dar, Metallrückstände nicht nur nachhaltig zu entsorgen, sondern sie stattdessen rückzugewinnen und wiederverkaufen bzw. -verarbeiten zu können.

Holzcluster Steiermark – Projekt: WoodC.A.R., Entwicklung eines holzbasierten Seitenaufprallträgers (Steiermark)

Die Forschungsinitiative WoodC.A.R. legt die Grundlage für neuartige, holzbasierte Produkte. 20 Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft verfolgen zusammen das Ziel, den Werkstoff Holz simulier- und berechenbar zu machen,

um neue Anwendungsfelder wie die Automobilindustrie zu erschließen. Das Konsortium unter der Leitung des Innovationszentrums W.E.I.Z. besteht auf Industrieseite unter anderem aus dem Parketthersteller Weitzer Parkett oder dem Ingenieurbüro Steiner wie auch dem Automobilzulieferbetrieb Magna Steyr oder dem Volkswagen-Konzern. Zu den Partnern auf wissenschaftlicher Seite zählen die Universität für Bodenkultur in Wien, die TU Graz, die Karl-Franzens-Universität Graz, die FH Joanneum oder das Grazer Forschungszentrum „Virtual Vehicle“.

„Die Forschungsergebnisse aus WoodC.A.R. liefern Antworten auf die Fragen, welche Fahrzeugkonzepte in Zukunft benötigt werden, um unsere Klimaziele zu erreichen, und welche Rolle Holz dabei einnehmen kann. Vor allem durch den Cross-Innovation-Ansatz und die Vernetzung der Branchen wird es möglich, die Verwendung von Holz völlig neu zu denken und Produkte für eine nachhaltige Zukunft zu entwickeln“, erklärt Christian Toppelreither, Geschäftsführer Holzcluster Steiermark.

AIT Austrian Institute of Technology – Projekt: CIL City Intelligence Lab (Wien)

Das AIT mit den Hauptstandorten Wien, Seibersdorf, Wr. Neustadt und Ranshofen ist ein unabhängiger, urbaner Know-how-Partner, der innovative Lösungen für Stadtmanagement und -planung entwickelt. Auf der EXPO wird das CIL – City Intelligence Lab präsentiert, eine interaktive Plattform, mit deren Hilfe neue Formen und Technologien für die Stadtentwicklungspraxis der Zukunft erforscht werden. Hier treffen modernste digitale Technologie und innovative Ansätze auf Big Data und durch künstliche Intelligenz (KI) gestützte Stadtplanungstools. Mittels Augmented Reality werden Echtzeitprozesse und deren Produkte auf einer interaktiven Plattform in 3D erlebbar. Das CIL ermöglicht es, die Ideen von Entwicklern, Investoren und Stadtplanern schneller und kostengünstiger zusammenzuführen und die Nachhaltigkeit von Städten zu sichern. Szenarien wie die Klimasituation in Stadtteilen können anschaulich simuliert und durchgeplant werden. „Die Innovationsleistung der zukünftigen Stadtplanung wird es sein, mit dem Einsatz digitaler Technologien vielfältige Planungsszenarien zu schaffen, die eine breite Palette an Lösungen für die Städte und deren Bewohner bieten. Wir haben dazu die nötige Infrastruktur geschaffen“, erklärt Nikolas Neubert, Head of Competence Unit Digital Resilient Cities am Center for Energy. „Besonders das Wachstum und die Verdichtung der Städte verstärken das Problem der Überhitzung während der Sommermonate“, erklärt Nikolas Neubert weiter. Diese Entwicklung stellt für die Bevölkerung eine gesundheitliche Belastung dar. „Um Städte für diese Situation resilienter zu gestalten, können wir im City Intelligence Lab unter Anwendung von Machine Learning Mikroklimasimulationen für Sommer- und Hitzetage mit und ohne Anpassungsmaßnahmen erstellen, unterschiedliche Klimamodelle durchführen und die Ergebnisse visuell aufbereiten. So kann man sofort erkennen, welche Maßnahmen für bestimmte

Stadtteile eine Abkühlung bedeuten würden“, so Neubert.

MOSTLY AI Solutions – Projekt: Mostly GENERATE – Lösung für synthetische Daten

Mostly AI ist ein Hightech-Start-up, das eine bahnbrechende KI-Technologie zur Anonymisierung von Big Data entwickelt hat. Die Lösungen von Mostly AI ermöglichen es Unternehmen weltweit und branchenübergreifend, Big-Data-Bestände sowohl intern als auch extern sicher zu teilen und dabei die Privatsphäre ihrer Kunden vollständig zu schützen. Mostly AI löst eine der größten Herausforderungen, vor denen Unternehmen heute stehen: den Spagat zwischen dem Bedarf an KI- und Big-Data-Innovationen und dem Schutz der Privatsphäre. Ihre KI-generierte Software für synthetische Daten hilft Unternehmen, datenschutzsensible Datenbestände zu erschließen, indem sie diese vollständig anonymisiert und gleichzeitig alle wertvollen Informationen und die Granularität beibehält; das Ergebnis sind Daten, die frei genutzt und weitergegeben werden können. In einer Welt voll kluger Köpfe und riesiger Datenmengen gibt es ein enormes Potenzial, diese wertvolle Ressource nicht nur für wirtschaftliche Innovationen, sondern auch für das Gemeinwohl zu nutzen. Die Technologie für synthetische Daten ermöglicht es, diese sicher zu erschließen und mit ihnen zusammenzuarbeiten und eröffnet so eine schier unbegrenzte Anzahl von Möglichkeiten, die es zu nutzen gilt.

incremental3D – Projekt: myPot (Innsbruck, Tirol)

Das 2017 gegründete Spin-off der Universität Innsbruck ist auf das Design und die Umsetzung vom Prototypen bis zum Serienprodukt spezialisiert. Eine Studie des Instituts für Höhere Studien (IHS) attestiert der Universität Innsbruck mit ihrer erfolgreichen Spin-off-Strategie samt Beteiligungsportfolio und Beteiligungsmanagement eine Sonderstellung in der österreichischen Universitätslandschaft. In Kooperation mit dem Baustoffproduzenten Baumit haben drei Archi-

tekten der Uni Innsbruck in mehrjähriger Forschungsarbeit eine 3D-Drucktechnik für Beton entwickelt. Heute können sie Betonobjekte in fast jeder beliebigen Form, Farbe und Oberfläche sehr schnell und günstig herstellen. myPot zeigt das Potenzial, das der 3D-Betondruck in der Produktgestaltung und Produktionsentwicklung haben kann. Die 3D-gedruckten Übertöpfe aus Beton sind maßgeschneidert und kommt ohne Formenbau aus. Sehr interessant sind dabei die Flexibilität und die Logistik des Systems. Vom Entwurf bis zur Auslieferung vergehen oft nur zwei bis drei Wochen, wobei der 3D-Drucker an einem Tag mehrere Objekte herstellen kann. Die incremental3d GmbH produziert derzeit vor allem Objekte für den öffentlichen Raum und die Gartengestaltung. Das Ziel ist mehr Nachhaltigkeit durch Materialoptimierung und Digitalisierung des Bauwesens. In Zukunft wollen die Jungunternehmer die Technologie gemeinsam mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH Zürich) auch für den Hochbau marktfähig machen. **BO**



Das City Intelligence Lab ist ein internationales Vorzeigelabor für die Stadtplanungspraxis der Zukunft.



myPot zeigt das Potenzial des 3D-Betondrucks in der Produktgestaltung und -entwicklung.



Sébastien Thévoux-Chabuel, ESG-Analyst und Portfoliomanager bei Comgest, erläutert, was Krisen wie die Pandemie Interessantes über Firmen- und Führungskulturen ans Licht bringen.

Charaktertest für das Werteverständnis.

Nachhaltigkeit ist unlängst in die Unternehmenspolitik vieler Organisationen eingeflossen und auch Investoren achten immer mehr darauf. Oft führen jedoch erst Krisen im Unternehmen zum Umdenken. Durch die Pandemie und den damit einhergehenden Konjunkturreinbruch wurden viele Betriebe auf eine noch nie dagewesene Probe gestellt. Es galt nicht nur, die ope-

rativen Geschäftstätigkeit aufrechtzuerhalten, sondern auch Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Aktionäre gleichermaßen zu bedienen. Die Art und Weise, wie sich Unternehmen dieser Herausforderung stellten, brachte Interessantes über die jeweilige Firmen- und Führungskultur ans Licht. Sébastien Thévoux-Chabuel, ESG-Analyst und Portfoliomanager bei Comgest, ist davon überzeugt, dass Anleger hierdurch

Rückschlüsse auf das ESG-Qualitätsniveau eines Unternehmens ziehen können, welches wiederum Auswirkungen auf dessen Gewinnpotenzial und seine Zukunftsfähigkeit hat.

Wie Unternehmen auf unerwartete ESG-Risiken und -Chancen reagieren

Die Pandemie hat gezeigt, wie unterschiedlich Unternehmen auf unerwartete ESG-Risiken und -Chancen reagie-



SDGs gewinnen an Bedeutung

»Die Reaktion der Unternehmen sagt einiges darüber aus, wie sehr ihre Geschäftspolitik mit Blick auf eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung an den UN-Nachhaltigkeitszielen (SDGs) ausgerichtet ist – ein Maß, an welchem Unternehmen zukünftig wohl immer häufiger gemessen werden dürften.«

Sébastien Thévoux-Chabuel,
ESG-Analyst und Portfoliomanager Comgest

die kontroversen Diskussionen um die Dividendenpolitik deutlich machen.

LVMH und Unilever bewältigen Krise aus eigener Kraft

LVMH und Unilever etwa reagierten, abgesehen von ihrer Dividendenpolitik, in sehr ähnlicher Weise auf die Pandemie. So waren beide Unternehmen darauf bedacht, auf Mitarbeiterkündigungen zu verzichten, keine staatliche Unterstützung in Anspruch zu nehmen und durch Spenden und eigenes Engagement, etwa durch Produktionsumstellung, einen Beitrag zur Bewältigung der Krise zu leisten.

Orpéa reagiert mit Schutzausrüstung und Sonderzulage für Pflegekräfte

Ein weiteres Beispiel ist Orpéa, Europas führender Betreiber von Seniorenpflegeheimen. Während der Krise stand die Branche wie kaum eine andere unter Beobachtung der Öffentlichkeit und in einigen Pflegeheimen legten Beschäftigte wegen Covid-19 die Arbeit nieder. Orpéa versorgte dagegen seine Mitarbeiter in Windeseile mit Schutzausrüstung und zahlte ihnen eine Sonderzulage. Dafür stellte das Unternehmen ein Fünftel des im Geschäftsjahr 2019 erwirtschafteten Reingewinns bereit. Mit diesen Maßnahmen sicherte es sich die Loyalität seiner Mitarbeiter und das Pflegenniveau in seinen Einrichtungen.

Heineken kürzt Gehalt von Führungskräften; erhöht Bonus für Mitarbeiter

Mit ähnlichen Initiativen half auch der weltweit zweitgrößte Brauereikonzern

Heineken seinen Kunden. So erließ der Konzern in einigen Fällen den Gastwirten Mietzahlungen und bezahlte seine Lieferanten weiter. Gleichzeitig verzichteten die Führungskräfte von März bis Dezember 2020 auf 20 Prozent ihres Gehalts, während das Unternehmen selbst 23 Millionen Euro zur Unterstützung von medizinischem Personal spendete. Wie bereits in den Jahren 2008 und 2009 war Heineken einer der Letzten in der Branche, die auf die Kostenbremse traten. Dies spiegelt nicht nur seine Einstellung gegenüber seinen Mitarbeitern wider, sondern auch seine langfristige Herangehensweise an die Entwicklung seiner Marke. Doch auch seine Mitarbeiter unterstützte der Einzelhandelskonzern, indem er den Jahresbonus um fünf Prozent anhob.

Jéronimo Martins setzt auf fairen Umgang mit Lieferanten

Effiziente Lieferketten haben auch für den Einzelhändler Jéronimo Martins einen hohen Stellenwert und erheblichen Anteil an seinem Wettbewerbsvorteil. Das Unternehmen ist für seinen fairen Umgang mit Lieferanten bekannt, den diese wiederum mit Treue belohnen. Als Jéronimo Martins 2013 nach Kolumbien expandierte, flogen Mitarbeiter seiner polnischen Lieferanten nach Lateinamerika, um die Unternehmen vor Ort beim Aufbau effizienter Lieferketten zu unterstützen. Auch während der Pandemie behielt das Unternehmen den fairen Umgang mit seinen Zulieferern bei, denen es in der Krise Überbrückungskredite anbot. In diesem Kontext ist davon

ren: Welcher Interessensgruppe sie dabei Vorrang einräumten, wurde daran deutlich, inwieweit sie die Arbeitsplätze und Löhne mit oder ohne staatliche Hilfe sicherten sowie andere Maßnahmen ergriffen, um ihre Mitarbeiter vor gesundheitlichen Gefahren zu schützen. Wie sie sie an Entscheidungen beteiligten, die ihre Mitarbeiter unmittelbar betrafen, wie sie die Lieferanten und Kunden durch kulante und individuelle Zahlungsvereinbarungen unterstützten oder wie sie finanzielle Opfer seitens der Geschäftsführung, leitender Angestellter und der Aktionäre einforderten, anstatt die gesamte Belegschaft in Mitleidenschaft zu ziehen. Bei unserer Analyse ging es uns nicht darum, die Unternehmensreaktionen als „richtig“ oder „falsch“ zu beurteilen. Schließlich hatte jedes Unternehmen unterschiedliche Gründe für seine Entscheidungen, wie



auszugehen, dass dieses Verhalten die Loyalität der Lieferanten weiter verstärken wird, in dessen Folge es dem Unternehmen auch in Zukunft gelingen sollte, seinen Kostenvorteil zu behaupten.

Unterstützung mit unterschiedlichen Finanzkräften

Einigen Unternehmen fiel dabei die Unterstützung ihrer Interessensgruppen deutlich leichter als anderen. Der italienische Automobilhersteller Ferrari ergriff ein ganzes Maßnahmenbündel, um seinen Mitarbeitern trotz zeitweiliger Produktionsunterbrechung unter die Arme zu greifen, was sich der finanzstarke Hersteller von Luxusautos wohl auch leisten konnte. Für Amadeus, dessen Umsatz in Folge der Krise um 70 Prozent einbrach, galt das nicht in gleichem Maße. Doch auch hier versuchte die Geschäftsführung, Entlassungen zu vermeiden, indem sie unbezahlten Urlaub anbot. Andere Unternehmen wie die US-amerikanische Großhandelskette Costco stellten sogar die Sicherheit ihrer Mitarbeiter und Kunden über ihren eigenen betrieblichen Nutzen. In diesem Zusammenhang führte der Konzern viele Maßnahmen ein, die später von Wettbewerbern kopiert wurden. Dazu zählt etwa die Notwendigkeit des Tragens von Mund-Nasen-Schutz während

des Einkaufs oder exklusive Einkaufszeiten für über 60-Jährige und Mitarbeiter im Gesundheitswesen.

Zusammenfassend gilt:

Alle Unternehmen mussten in dieser Krise schwierige Entscheidungen zum Umgang mit ihren verschiedenen Interessensgruppen treffen – inklusive der Frage, welche finanziellen Opfer sie dafür bringen wollten. Die Folgen dieser Entscheidungen mögen sich zwar noch nicht in den ESG-Datenbanken widerspiegeln. Aus unserer Sicht werden sie aber langfristig Einfluss auf die Fähigkeit der Unternehmen haben, ihren Gewinn nachhaltig zu steigern und ihre ESG-Qualität weiter zu verbessern. Schließlich sagt die Reaktion der Unternehmen einiges darüber aus, wie sehr ihre Geschäftspolitik mit Blick auf eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung an den UN-Nachhaltigkeitszielen (SDGs) ausgerichtet ist – ein Maß, an welchem Unternehmen zukünftig wohl immer häufiger gemessen werden dürften.





Leitbetrieb
Österreich

1. unabhängiges & branchenübergreifendes Netzwerk für ServiceQualität

www.leitbetrieb.at

Die Marke für Unternehmenswerte aus Österreich -
mit dem starken Hintergrund der AKZEPTA Holding



> Mit Service als Marke zum Erfolg <

Leitbetrieb ist bereits seit 2011 ein unabhängiges, branchenübergreifendes Wirtschaftsnetzwerk, das serviceorientierte Unternehmen registriert und verbindet. Ziel ist es, eine umfassende neue Servicekultur zu etablieren und damit eine Win-Win-Situation zu schaffen: **Jedes Unternehmen, das die ServiceMarke führt, hat einen klaren Vorsprung im Wettbewerb.**

www.leitbetrieb.at

Sie heißen KSV, CRIF oder Creditreform und sammeln laufend Daten über Österreichs Unternehmen. Warum Sie die Anfragen niemals ignorieren sollten und weitere Tipps für den Umgang:

Wenn die Kreditauskunftei dreimal klingelt.

Sie kennen das sicher: Kreditauskunfteien rufen zuweilen unerwartet bei Unternehmen an oder begehren in schriftlicher Form Auskunft über unzählige Dinge. „Manche KMU blocken in einer solchen Situation völlig ab, weil sie die Fragen als zu intim empfinden

oder den zeitlichen Aufwand scheuen“, erklärt der Kreditversicherungsexperte Peter Androsch. Doch genau diese Denkweise ist falsch, weil sie zu einer schlechten Bonität führen kann. In weiterer Folge drohen Beeinträchtigungen der Lieferketten und Verschlechterungen der Zahlungskonditionen.

Fünf Tipps für KMU

Sie heißen KSV, CRIF, AKV, Dun & Bradstreet oder Creditreform – und sammeln über Österreichs Unternehmen laufend Daten. Zur Bewertung der Bonität dienen den Kreditauskunfteien unter anderem die Geschäftsberichte der Unternehmen, deren Zahlungsverhalten, Prognosen



oder auch die Kunden-, Lieferanten- und Eigentümerstrukturen. „An den Bonitätsbewertungen haben in weiterer Folge nicht nur Banken und Lieferanten großes Interesse, sondern auch die Kreditversicherer“, erklärt Peter Androsch, geschäftsführender Gesellschafter von Österreichs führender Kreditversicherungsmaklergesellschaft A.C.I.C. Die größten Kreditversicherer hierzulande heißen Acredia, Aradius, Coface sowie R+V. Aber auch internationale Kreditversicherungen von ausländischen Lieferanten greifen auf diese Informationen zu. Die Versicherer holen in der Praxis sogar permanent noch zusätzlich Informationen ein, weil sie bei einem Ausfall der versicherten Lieferforderungen selbst dafür einspringen müssen. Sie wollen auf Nummer sicher gehen.

Androsch warnt:

»Jede Nicht-Kommunikation könnte als negatives Risikomerkmakl interpretiert werden!«

Kreditversicherungsexperte Peter Androsch

Androsch erklärt Unternehmen in der Praxis häufig, wie sie individuell richtig auf die Fragen der Kreditversicherer reagieren können. Er hat aber auch grundsätzliche Verhaltenstipps für KMU, die sie gegenüber den Kreditauskunften beherzigen sollten:

1. Verweigern Sie nicht die Auskunft

„Jede Nicht-Kommunikation könnte als



negatives Risikomerkmakl interpretiert werden“, warnt Androsch. Nicht zu empfehlen ist auch eine unkommentierte Weitergabe der „nackten Zahlen“ – insbesondere dann, wenn ein ungewöhnlich schlechtes Jahr hinter einem Unternehmen liegt: Wenn also beispielsweise die Eigenkapitalquote stark gesunken ist, wenn es erhöhten Finanzierungsbedarf gibt oder auch wenn positive Einmaleffekte im Rahmen der staatlichen Hilfsprogramme das Ergebnis aufgebessert haben und in Zukunft nicht mehr zu erwarten sind. „Liefen Sie immer eine plausible Erklärung mit, wenn es größere Abweichungen gibt“, rät Androsch.

2. Gefährden Sie nicht die Bonität gegenüber Ihren Lieferanten

In manchen Branchen boomt die Nachfrage wieder, doch die Beeinträchtigung der Lieferketten versetzt dem Aufschwung immer wieder Dämpfer, weil es an Rohstoffen oder Bauteilen mangelt. Vielen Abnehmern ist gar nicht bewusst, dass auch negative Bonitätseinschätzungen den Warenfluss negativ beeinträchtigen können. Vor allem bei kleineren Unternehmen ohne Marktmacht könnten große Lieferanten dazu übergehen, vorsichtshalber nur noch gegen Vorauskassa zu liefern – was sich spürbar negativ auf die Liquidität auswirkt. „Jedes Unternehmen, das seine Waren auf Ziel kauft, sollte sich daher seiner Rolle als Lieferantenkreditnehmer bewusst sein und seine Bonität ständig hegen und pflegen“, so der Experte.

3. Reizen Sie die gesetzlichen Spielräume nicht aus

Im Zuge der Coronapandemie hat der Gesetzgeber die Einreichfrist für Jahresabschlüsse verlängert. Allerdings ist





Ärgern Sie sich nicht – gehen Sie lieber in die Offensive (siehe Tipp 5).

das kein Grund, deshalb mit der Bilanzveröffentlichung unbedingt auf den letzten Drücker zu warten. Ganz im Gegenteil: Vor allem in volatilen Zeiten ist eine proaktive Finanzkommunikation gegenüber den Kreditauskunfteien und Kreditversicherern enorm wichtig. „Sollte sich die Situation gegenüber 2020 bereits spürbar verändert haben, empfehle ich sogar die Erstellung eines vorläufigen Zwischenberichts für den bisherigen Jahresverlauf 2021“, erklärt Androsch. Auch die regelmäßige Abgabe von Budgetprognosen kann sehr hilfreich sein. Diese sollten allerdings nicht nur fundiert und plausibel sein, sondern im Idealfall auch eingehalten werden. Denn nach dem Rating ist immer auch vor dem Rating.

4. Zeigen Sie bei heiklen Fragen Kompromissbereitschaft

Apple ist ein gutes Beispiel dafür, dass große Unternehmen Informationen über ihre Zulieferer oft nur ungern preisgeben. Entsprechend heikel ist diese Frage oft auch für KMU, falls diese im Rahmen des Gesprächs mit den Kreditauskunfteien darauf angesprochen werden. Schließlich könnten diese Daten ungewollt in die Hände der Konkurrenz geraten. Auch über Details zu den wichtigsten Kunden schweigen sich viele verständlicherweise aus. „Nachdem es bei diesen Fragen primär darum geht,

die Klumpenrisiken durch die Abhängigkeit von wenigen Geschäftspartnern abzuklären, kann man diese Frage natürlich auch verklausuliert beantworten. So könnte man beispielsweise erklären, dass kein Einzelkunde für mehr als zehn Prozent des Jahresumsatzes verantwortlich ist“, empfiehlt der Experte.

5. Nicht ärgern – gehen Sie lieber in die Offensive

Haben Sie in der Vergangenheit die Auskunft gegenüber Kreditauskunfteien verweigert, könnte es sein, dass ihre Bonität auf zu negativen Einschätzungen basiert. Um den eigenen Status zu erfragen, bietet sich daher die Einholung einer Selbstauskunft bei den Kreditauskunfteien an. Meist sind die entsprechenden Formulare auf deren Websites zu finden. Natürlich können Lieferanten von den Auskunfteien auch Informationen über die Bonität der eigenen Kunden einholen. Allerdings sind derartige Auskünfte kostenpflichtig und zudem mit einem nicht unerheblichen Restrisiko behaftet. Falls trotz guter Bonitätseinstufung ein Kunde insolvent wird, tragen die Lieferanten weiterhin selbst das Risiko.

Deckungszusagen in Höhe von rund 56 Milliarden Euro

Im Idealfall sollten Lieferanten ihre Forderungen mit einer Kreditversicherung absichern, weil dadurch nicht nur stän-

Insider-Tipp

»Jedes Unternehmen, das seine Waren auf Ziel kauft, sollte sich daher seiner Rolle als Lieferantenkreditnehmer bewusst sein und seine Bonität ständig hegen und pflegen.«

Peter Androsch, geschäftsführender Gesellschafter A.C.I.C

dig die Bonität der Kunden überwacht wird, sondern die Assekuranzen im Fall einer Fehleinschätzung auch für die versicherten Lieferforderungen geradestehen. „Kreditversicherungen gibt es für jede Unternehmensgröße. Große Lieferanten machen von dieser Möglichkeit jedenfalls fleißig Gebrauch: Seitens der heimischen Kreditversicherer gibt es Deckungszusagen in Höhe von rund 56 Milliarden Euro – davon knapp 40 Milliarden Euro für Exportgeschäfte. Jedoch ist das Instrument noch zu wenig im österreichischen Mittelstand angekommen“, betont Androsch. **VM**

INFO-BOX Über A.C.I.C.

Das Austrian Credit Insurance Counsel (A.C.I.C.) ist Österreichs führende Spezialmaklergesellschaft für Kreditversicherungen. Das Unternehmen wurde 2009 vom geschäftsführenden Gesellschafter Peter Androsch gegründet. Kreditversicherungen dienen dem Risikomanagement, indem sie Lieferanten Schutz vor der Zahlungsunfähigkeit ihrer Kunden bieten. Der Gesamtmarkt, gemessen an den Prämieinnahmen der Kreditversicherer, bewegt sich in Österreich bei 140 Millionen Euro pro Jahr. Rund 6.000 Unternehmen sind einer Schätzung zufolge versichert. A.C.I.C. ist unter anderem auch Repräsentant der AU Group in Österreich. Dadurch steht exportorientierten Kunden des A.C.I.C. ein internationales Netzwerk an Experten für Kreditversicherung, Factoring und Forderungsmanagement zur Verfügung. Peter Androsch ist zudem Vorstandsmitglied beim internationalen Kreditversicherungsmaklerverband BARDO. **www.acic.at**

Die Kongress- und Tagungsbranche hat ihre Köpfe zusammengesteckt und über die Zukunft nachgedacht. Nun ist man sich einig: Corona geht, hybrid bleibt und Co-Creativity kommt.

„Essenziell für unseren Wirtschaftsstandort!“



Firmentagungen und Kongresse mit rund 1,8 Mio. Teilnehmer:innen in Österreich statt. Dadurch wurden 3,4 Mio. Nächtigungen generiert. „Messen, Kongresse und die Tagungsindustrie sind essenziell für unseren Wirtschaftsstandort. Solche Veranstaltungen generieren Nächtigungen, sorgen für Arbeitsplätze und bringen Wertschöpfung in die Regionen“, so Köstinger und meinte weiters: „Umso wichtiger ist es, dass die Branche wieder durchstarten kann. Daher haben wir den Veranstalterschutzschirm in der Höhe von 300 Mio. Euro gespannt. Er soll Anreiz und Sicherheit für die künftige Planung von Veranstaltungen geben und wird gut angenommen.“ Mit Ende August wurden bereits über 850 Anträge gestellt. Rund 121 Mio. Euro wurden bislang genehmigt. „Unser aller Ziel ist, dass Österreich wieder seine Position als weltweit gefragte Kongressdestination einnimmt. Davon profitieren wir alle.“

Meetingindustrie blickt in die Zukunft
Covid hat auch vor der heimischen Tagungs- und Kongressbranche nicht haltgemacht. Das geht aus den Zahlen des

Die heimische Kongress- und Tagungsbranche gehört zu den Hauptbetroffenen der Coronakrise. In einer gemeinsamen Pressekonferenz haben Tourismusministerin Elisabeth Köstinger, Österreich-Werbung-Geschäftsführerin Lisa Weddig und Gerhard Stübe, Präsident des ACB & Geschäftsführer Kongresskultur Bregenz, die Situation der Branche beleuchtet. Das gemeinsame Ziel lautet, die Tagungs- und Kongresswirtschaft und damit auch den Städte-tourismus durch zielgerichtete Maßnahmen wieder anzukurbeln.

Veranstalterschutzschirm gibt Anreiz und Planungssicherheit

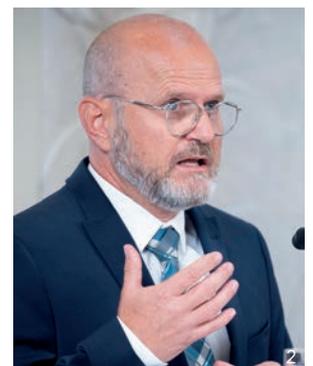
„Unsere heimische Tagungs- und Kongressbranche wurde besonders hart von der Coronapandemie getroffen – und

mit ihr die gesamte Wertschöpfungskette. Von der Stadthotellerie über Caterings bis Bühnenbau oder Security“, betont Tourismusministerin Elisabeth Köstinger und verweist auf den enormen Wirtschaftsfaktor der Branche. Immerhin repräsentiere die Tagungsindustrie rund 10 Prozent der touristischen Wertschöpfung. 2019 fanden über 25.000 Seminare,

Krise als Chance

»Auch wenn die Zahlen wirklich nicht schön aussehen, sind wir als Branche mit dem Jahr 2020 nicht nur unzufrieden. (...) Vor allem, weil das Virus in uns einen Prozess in Gang gesetzt hat, bei dem wir uns nicht nur mit unserem Purpose, sondern vor allem mit den Chancen der Zukunft auseinandergesetzt haben.«

Gerhard Stübe, Präsident des Dachverbands der österreichischen Kongress- und Tagungsindustrie





Meeting Industry Report Austria hervor. Im Vergleich zum Rekordjahr 2019 gab es bei den Veranstaltungen, wie Kongressen, Firmentagungen oder Seminaren, einen Rückgang von 66 %. Bei der Teilnehmer:innenzahl wurde ein Minus von 74,5 % verzeichnet und bei den Nächtigungen gab es einen Rückgang von 78,8 %. „Auch wenn die Zahlen wirklich nicht schön aussehen, sind wir als Branche mit dem Jahr 2020 nicht nur unzufrieden. Unter anderem, weil wir zeigen konnten, dass wir uns rasch an wirklich schwierige Bedingungen anpassen können. Aber vor allem, weil das Virus in uns einen Prozess in Gang gesetzt hat, bei dem wir uns nicht nur mit unserem Purpose, sondern vor allem mit den Chancen der Zukunft auseinandergesetzt haben“, so Gerhard Stübe, Präsident des Dachverbands der österreichischen Kongress- und Tagungsindustrie. In den

Herbst blickt die Branche mit vorsichtiger Zuversicht. Die Buchungslage ist zwar noch weit von den Vorkrisenniveaus entfernt, die befragten Unternehmen spüren aber seitens ihrer Kunden ein starkes Interesse, wieder Tagungen, Kongresse oder Firmenveranstaltungen in Österreich auszutragen. „Wir waren zwar stolz darauf, mit unseren Betrieben Teil der Pandemiebekämpfung gewesen zu sein, wir wollen uns aber jetzt ganz auf die ursprüngliche Aufgabe konzentrieren und wieder spannende, ergebnisorientierte Kongresse, Tagungen abhalten und unsere Zukunftsideen umsetzen“, so Stübe weiter.

Erholung 2023

Die Kurzarbeit, die verschiedenen Zuschüsse sowie der Veranstalterschutzschirm der Bundesregierung haben ganz wesentlich zu einer wirtschaftlichen

Handlungsfähigkeit der heimischen Betriebe, aber vor allem zur Absicherung von Arbeitsplätzen in der Branche geführt: So haben 70 % der Betriebe keine Mitarbeiter:innen abgebaut und 82 % hatten Mitarbeiter:innen in Kurzarbeit. Die Buchungslage ist für 55 % der Betriebe in den nächsten Monaten wie erwartet, 32 % sehen sogar eine bessere Buchungslage und die Branche rechnet mehrheitlich mit einer Erholung im Jahr 2023, 34 % sehen dies schon 2022. Diese Zahlen basieren auf einer Umfrage unter den Mitgliedsbetrieben des Austrian Convention Bureaus.

Der Kongress muss Veränderung schaffen

Die heimische Meetingindustrie ist während der Pandemie nicht stillgestanden, sondern hat – in einem universitär begleiteten Prozess und im Rahmen der



2



3



4



5

Branchentagung „ACB Convention4u“ – darüber nachgedacht, wie Covid, wie die Digitalisierung und wie die neuen Rahmenbedingungen die Branche verändern werden. „Unsere Teilnehmer:innen bzw. Veranstalter:innen haben andere Motivatoren als vor der Krise und diese müssen wir mit unseren Betrieben ansprechen“, so Gerhard Stübe, der weiter meinte, „dass wir uns als ein Ergebnis der Diskussionen, die wir basierend auf den Ergebnissen geführt haben, von einer Meeting-Industrie hin zu einer Meaning-Industrie bewegen müssen. Wir müssen weg von Standardlösungen. Co-Creation und Bricolage sind Schlagworte, die als Basis für eine viel engere Bindung zwischen der Meaning-Industrie und den Veranstaltern ermöglichen sollen“, fasst Stübe die Ergebnisse der Studie schließlich zusammen.

Fotos: acv-hybrid-main (4), Convention (5), OEW (6)

ÖW setzt auf Kommunikationsoffensive, innovative Formate, weltweites Netzwerk

Die Österreich Werbung investiert 2021 1,2 Mio. Euro in die Bewerbung des Tagungslandes Österreich. Neben einer breit angelegten Imagekampagne in Österreich und Deutschland setzt die ÖW auf die Entwicklung neuer Veranstaltungsformate und innovativer Tools,

um die Branche in dieser herausfordernden Zeit zu unterstützen und den Restart des Tagungssektors zu beschleunigen. „Wichtig war es, schnell zu reagieren und gemeinsam mit unseren Partnerinnen und Partnern neuartige Plattformen zu entwickeln. Mit dem Ziel, den Austausch innerhalb der Branche sowie die Pflege der internationalen Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten“, erklärt ÖW-Geschäftsführerin Lisa Weddig. Die zeitnahe Konzeptionierung von virtuellen und hybriden Events sowie die Teilnahme an internationalen digitalen Veranstaltungen im In- und Ausland waren nur ein Teil der Arbeit.

Mit dem Einsatz innovativer Tools wie den Austria rooms oder den Virtual Site Inspections hat die ÖW auch kleine und mittlere Veranstaltungsbetriebe unterstützt. „Die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Restart sind für mich die Innovationskraft und Kooperationsbereitschaft der österreichischen Branchenvertreterinnen und Branchenvertreter, Österreichs Kompetenz als Allround-Veranstalter bei virtuellen, hybriden und physischen Events sowie die natürlichen Gegebenheiten des Tagungslandes Österreich“, erklärt Weddig. „Durch unsere breit angelegte Imagekampagne werden wir in Print und online – über ansprechende Sujets, Videos, redaktionellen Content und Dynamic Ads – eben diese Qualitäten national und international sichtbar machen. Und wir freuen uns, bald auch wieder mehr internationale Tagungsgäste in Österreich begrüßen zu dürfen“, sagt Weddig abschließend. **VM**

Tagungsland Österreich

»Die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Restart sind für mich die Innovationskraft und Kooperationsbereitschaft der österreichischen Branchenvertreterinnen und Branchenvertreter, Österreichs Kompetenz als Allround-Veranstalter bei virtuellen, hybriden und physischen Events sowie die natürlichen Gegebenheiten des Tagungslandes Österreich.«

Lisa Weddig, ÖW-Geschäftsführerin



6

NEWS RUND UMS AUTO

Mikrospiegel-Module für dynamische Lichtfunktionen

Gemeinsam mit den Forschungspartnern Silicon Austrian Labs, Evatec, EV Group und TDK Electronics arbeitet ZKW an der „Micromirror“-Technologie. Dieses mikroelektromechanische System (MEMS) be-



steht aus einem Chip mit integrierter, mikroskopisch kleiner Spiegelmechanik. Der Mikrospiegel ist mittels Piezoelektrizität um zwei Achsen schwenkbar und ermöglicht, einen

Laserstrahl gezielt und präzise zu lenken. Damit sind zukünftig smarte Lichtfunktionen für Fahrzeuge, etwa das Projizieren von Symbolen (beispielsweise Pfeile) und Warnhinweisen auf die Fahrbahn oder auch eine flexible, adaptive Fahrzeugbeleuchtung möglich. Diese Technologie kann in Frontbeleuchtungen, Rückleuchten oder als Seitenprojektion sowie in LIDAR-Systemen zur optischen Abstandsmessung eingesetzt werden. ■

Wiener Linien übernehmen einen Hyundai ELEC CITY Fuel Cell Stadtbus

Auf seinem Weg, Brennstoffzellen-Elektrofahrzeuge als alternativen Antrieb für schwere Nutzfahrzeuge zu etablieren, wird über den österreichischen Generalimporteur, Hyundai Import GmbH, der ELEC CITY Fuel Cell Stadtbus an den größten Stadtbusbetreiber in Österreich ausgeliefert. Die Auslieferung steht



für die erste jemals in Österreich erfolgte Zulassung eines Wasserstoff-Elektro-Busses im städtischen Linienverkehr. Die Wiener Linien werden den

Hyundai ELEC CITY Fuel Cell Stadtbus Ende November 2021 übernehmen, wenn die erste eigene Wasserstofftankstelle der Wiener Stadtwerke in der Leopoldau fertiggestellt sein wird. Weiters startet die neu gegründete Wiener Wasserstoff GmbH noch heuer mit den Vorarbeiten zur Errichtung der Elektrolyseanlage am Campus Wiener Netze in Simmering. ■

Volkswagen präsentiert nächsten Ausblick in die elektrische Einstiegsmobilität.

Weltpremiere des ID. LIFE



Mit der Strategie ACCELERATE beschleunigt Volkswagen erneut seine Elektrifizierungsoffensive und macht nachhaltige Mobilität für noch mehr Menschen zugänglich. Schon 2025, und damit zwei Jahre früher als ursprünglich geplant, wird ein Fahrzeug der ID.-Familie im Kleinwagensegment auf den Markt kommen. Der Einstiegspreis soll bei ungefähr 20.000 Euro liegen. Einen ersten Ausblick auf ein solches Fahrzeug gibt die Studie ID. LIFE, die auf der Internationalen Automobilausstellung IAA MOBILITY 2021 in München präsentiert wurde. „Wir haben den ID. LIFE konsequent an den Bedürfnissen junger Zielgruppen ausgerichtet. Wir glauben: Das Auto wird zukünftig noch stärker zum Ausdruck eines Lebensgefühls. Es geht dem Kunden von

morgen nicht nur um die Mobilität, sondern noch viel stärker darum, was man mit dem Auto erleben kann. Der ID. LIFE ist unsere Antwort darauf“, erklärt Ralf Brandstätter, CEO der Marke Volkswagen.

Reduziertes Design

Das Design des ID. LIFE ist auffallend klar, reduziert und hochwertig. Auf Zierelemente und Anbauteile wird ebenso verzichtet wie auf einen komplexen Materialmix. Zum puristischen Auftritt trägt auch die horizontale Unterteilung zwischen Karosseriekörper, Glasflächen und Dach bei. Ein individualisierbares und abnehmbares Dach aus Luftkammer-Textil ermöglicht Open-Air-Feeling im ID. LIFE und reduziert außerdem das Fahrzeuggewicht.

Fotos: ZKW Group, Hyundai

172 kW starker Elektromotor treibt die Vorderräder an

Der ID. LIFE basiert auf einer kleineren, speziell für das Kleinwagensegment entwickelten Variante des Modularen E-Antriebsbaukasten (MEB) von Volks-



wagen. Erstmals ist damit ein auf der Grundlage des MEB konzipiertes Fahrzeug mit Frontantrieb ausgestattet. Mit seinem 172 kW (234 PS) starken Elektromotor beschleunigt der ID. LIFE von 0 auf 100 km/h in 6,9 Sekunden. Seine 57-kWh-Hochvoltbatterie ermöglicht eine Reichweite von rund 400 Kilometern (WLTP).

Natur- und Recyclingmaterialien

Der nachhaltige Charakter des ID. LIFE spiegelt sich besonders in der Materialauswahl einschließlich der Lackierung wider. Im Klarlack für die Karosserie werden Holzspäne als natürliche Farbgeber und ein biobasierter Härter verwendet. Das Luftkammer-Textil für das Dach und die Frontabdeckung besteht zu 100 Prozent aus wiederverwerteten PET-Flaschen. Im Innenraum wird Holz für die Einfassungen von Armaturentafel und Fondsitzebereich mit Artvelours Eco für die Sitzoberflächen und Türverkleidungen kombiniert. Zudem dienen unter anderem Bio-Öl, Naturkautschuk und Reishülsen als Grundstoffe für die Reifen des ID. LIFE.

Multifunktionales Interieur

Der ID. LIFE ist ein verlässlicher Begleiter für digitale Erlebnisse unterschiedlicher Art. Im Handumdrehen lässt er sich beispielsweise zu einem Kino oder einer

Gaming Lounge umfunktionieren. Spielkonsole und Beamer sind mit an Bord. Als Bildschirm dient eine Projektionsleinwand, die bei Bedarf aus der Armaturentafel ausfährt. Weitere Devices lassen sich individuell anschließen und werden an einem 230-Volt/16-Ampere-Anschluss im Innenraum mit Strom versorgt. Das Sitzkonzept ist entsprechend dem Anspruch an einen Begleiter für alle Lebenslagen extrem flexibel ausgelegt. So kann die vordere Sitzbank komplett umgelegt werden. Gemeinsam mit der ebenfalls umlegbaren Rückbank sind so von Kinobestuhlung über ein rund zwei Meter langes Bett bis zu einer Cargo-Variante mit maximal nutzbarem Kofferraum zahlreiche Varianten möglich.

Innovatives digitales Bedienkonzept

Kameras und ein Display ersetzen sowohl die Außen- als auch den Innenspiegel. Wesentliche Fahrfunktionen werden über ein Touchbedienfeld auf dem hexagonalen, nach oben offenen Lenkrad gesteuert. Zusätzlich kann ein Smartphone in das Bediensystem eingebunden werden. Über das eigene Device, ob Smartphone oder Tablet, kann zum Beispiel die Navigation gesteuert werden. Musik, Filme und Spiele, die sich darauf befinden, lassen sich nahtlos im ID. LIFE nutzen und über die Projektionsleinwand darstellen. **BO**

DER ID. LIFE IM DETAIL

Elektrisiertes Kraftpaket

Der ID. LIFE beschleunigt von 0 auf 100 km/h in 6,9 Sekunden. Die Reichweite liegt bei rund 400 Kilometern.

Nachhaltige Lackierung

Im Klarlack für die Karosserie werden Holzspäne als natürliche Farbgeber und ein biobasierter Härter verwendet.

Spielkonsole und Beamer

Als Bildschirm dient eine Projektionsleinwand, die bei Bedarf aus der Armaturentafel ausgefahren werden kann.

My car is my castle

Die komplett umlegbare Vorder- und Rückbank ermöglichen eine Kinobestuhlung sowie ein rund zwei Meter langes Bett.



Fotos: Porsche/VW



BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Aktuell-Gruppe kooperiert mit FINABRO

Die Aktuell-Gruppe, eine 100%-Tochter der RLB NÖ Wien und einer der führenden Makler in Österreich, kooperiert ab sofort mit FINABRO, dem auf die betriebliche Altersvorsorge spezialisierten Start-up. Kern der Kooperation ist der Vertrieb des 300€-Modells (steuerfreie Zukunftssicherung). Das 300€-Modell ist für Unternehmen durch den Steuervorteil das attraktivste Vorsorgemodell in Österreich. Unternehmen können bis zu 300 Euro pro Jahr völlig steuerfrei und ohne Lohnnebenkosten als freiwillige Sozialleistung für ihre Mitarbeiter investieren oder ihnen anbieten, einen Teil ihres Gehaltes in dieses Modell umzuwandeln. Durch den digitalen Ansatz ist es möglich, Unternehmen ideal in der internen Kommunikation mit ihren Mitarbeitern zu unterstützen. ■

GREEN FRAME

Werbeformate für nachhaltige Start-ups

Die Unit 3, die auf Start-ups und KMU spezialisierte Verkaufseinheit des crossmedialen Reichweitenvermarkters IP Österreich, startet mit seinem erfolgreichen Werbeformat für nachhaltige Produkte in die zweite Runde. Mit dem sogenannten „Green Frame“ setzen schon im Frühling 2021 Start-ups wie Rebel Meat, Vibe, Green Bag oder WurmKiste.at ihre erste TV-Kampagne um. Aufgrund der sehr positiven Resonanz

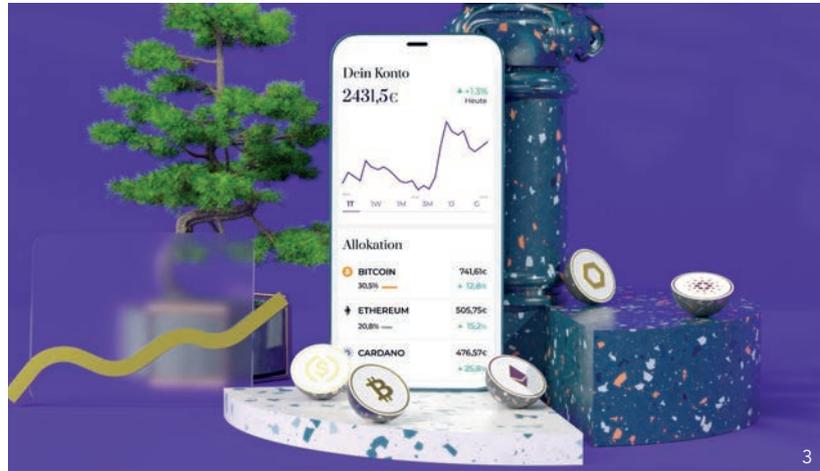


hat die Unit 3 das Angebot nun neu aufgelegt und weiter ausgebaut. Neben TV-Ausstrahlung auf allen Kanälen der Mediengruppe

RTL werden maßgeschneiderte Zusatzpakete im Bereich Influencer-Marketing als auch Displaywerbung auf den Webseiten von Europas größter Verlagsgruppe Gruner + Jahr angeboten. ■

Wiener Fintech-Unternehmen angelt sich ein siebenstelliges Seed-Investment.

„Jeder kann Krypto-Investor werden!“



Coinpanion ermöglicht jedem – ohne jegliches Vorwissen –, automatisiert vom Kryptowährungsmarkt zu profitieren. Dabei kümmert sich das Start-up um alles, vom einfachen Markteinstieg bis hin zum automatischen Management der Kryptowährungen. Coinpanion verwaltet nach knapp einem Jahr bereits mehrere Millionen Euro für seine Kundinnen und erhält nun 1,8 Millionen Euro Seed-Investment von namhaften Investoren aus Österreich und Deutschland. Leadinvestor der Runde ist der deutsche High-Tech Gründerfonds (HTGF), einer der aktivsten Venture-Capital-Fonds auf dem europäischen Markt. Auch mit an Bord sind Florian Gschwandtner, Gründer der Fitness-App Runtastic und Jurymitglied der Start-up-TV-Show „2 Minuten 2 Millionen“, Österreichs wohl bekanntester Start-up-Investor Johann „Hansi“ Hansmann, der die größten Start-up-Exits Österreichs begleitet hat (u. a. Runtastic, Shpock, mySugr) und der Leadinvestor der Pre-Seed-Runde Frank Westermann, Mitgründer der Diabetes-App mySugr. Zudem investieren Patrick Pöschl, Mitgründer des mittlerweile als Unicorn

(über 1 Mrd. Euro Bewertung) bewerteten Münchner Robo-Advisors Scalable Capital, sowie Christopher Oster, CEO des Versicherungsmanagers CLARK.

Gründerteam hat große Pläne

Bitcoin und Ethereum sind seit geraumer Zeit in aller Munde, während viele mit Begriffen wie Cardano, Chainlink oder EOS noch nicht wirklich etwas anzufangen wissen. Genau hier setzt Coinpanion an. „Unser Ziel ist es, den Zugang zum Kryptowährungsmarkt für die Allgemeinheit zu vereinfachen. Wir sind begeistert, dass wir einige der erfolgreichsten Unternehmer und Investoren in Deutschland und Österreich von unserer Vision überzeugen konnten“, erklärt Alexander Valtingojer, Mitgründer und CEO von Coinpanion. Und das Coinpanion-Gründerteam hat große Pläne: Die 1,8 Millionen Euro Kapital sollen vor allem in das weitere Wachstum fließen. „Wir wollen unser starkes Nutzer:innen-Wachstum weiter ausbauen. Außerdem planen wir, innerhalb eines Jahres von 18 auf 50 Mitarbeiter:innen zu wachsen“, so Valtingojer. Zu den Hintergründen der Seed-Finanzierung sagt Investor

Fotos: Pexels/Pixabay (1), IP Österreich (2), Coinpanion (3), Olga Kretsch (4)

Florian Gschwandtner: „Coinpanion macht Kryptowährungs-Investments salonfähig, indem alles automatisch für die Kund:innen übernommen wird. Jetzt kann wirklich jeder zum Kryptoinvestor werden!“

ten. Coinpanion verwaltet das Kryptowährungs-Investment danach automatisiert und bietet zusätzlich die Möglichkeit, Sparpläne abzuschließen. Mit der Coinpanion-App und dem Onlinezugang behalten Nutzer:innen immer



4

Coinpanion macht Kryptowährungs-Investments einfach

Coinpanion ermöglicht einen einfachen und sicheren Einstieg in die komplexe Welt der Kryptowährungen. Nutzer:innen können aus unterschiedlichen smarten Portfolios mit verschiedenen Risikostufen wählen, die sorgfältig vorselektierte Kryptowährungen beinhalten.

Bitcoins für Alle

»Unser Ziel ist es, den Zugang zum Kryptowährungsmarkt für die Allgemeinheit zu vereinfachen.«

Alexander Valtingoer, Mitgründer und CEO von Coinpanion

und überall den Überblick über ihre Anlage. Jedes Portfolio ist mit modernsten Sicherheitsstandards geschützt, alle Kryptowährungen sind versichert.

Über Coinpanion

Das Krypto-Investment-Start-up Coinpanion wurde 2019 in Wien gegründet und startete im August 2020 in die Private Beta. Mittlerweile ist die Plattform für jeden zugänglich und verwaltet automatisiert mehrere Millionen Euro an Krypto-Investments für seine Kund:innen. Das rasch wachsende Fintech-Unternehmen beschäftigt aktuell 18 Mitarbeiter:innen. **VM**

www.coinpanion.com



6

SERIES-B-INVESTMENT

54 Mio. Dollar frisches Kapital

In einer weiteren Finanzierungsrunde sammelt das Wiener Green-Tech-Scale-up refurbished insgesamt 54 Millionen US-Dollar (45,6 Millionen Euro) ein. Mit dem frischen Kapital will das „Amazon für vollständig erneuerte Produkte“ weiter expandieren. Zehn Millionen Euro des Investments fließen in den weiteren Ausbau der Marktführerschaft in Österreich und in die Verstärkung des Teams. Federführend investieren die finnische Evli Growth Partners und die kalifornische Almaz Capital in den Onlinemarktplatz. Ebenso ziehen bestehende Investoren wie der österreichische Start-up-Finanzierer Speedinvest, Bonsai Partners oder All Iron Ventures mit. Eine Gruppe neuer Geldgeber, u.a. Hermes GPE, SevenVentures und Creas Impact Fund, ist ebenfalls mit an Bord. ■

LICA APP

Digitale Begleitung durch den Betreuungs- und Pflegealltag

Durch die hohe und weiterhin steigende Lebenserwartung hierzulande, die wir vielen medizinischen Errungenschaften verdanken, steigen auch die Herausforderungen im Bereich Pflege und Betreuung. Der Großteil der



7

Pflege erfolgt dabei durch pflegende Angehörige beziehungsweise durch Familienmitglieder in den eigenen vier Wänden. LICA ist eine webbasierte Dokumentations- und Unterstützungsplattform für die Betreuung und Pflege von Menschen in deren gewohnter Umgebung zu Hause. Neben Beratungstipps und dem Erfassen von täglichen Aufgaben hilft die App auch dabei, das eigene Wohlbefinden im Blick zu behalten. ■

INVESTITION IN EXPANSION

2,4 Mio. Euro für Schokoriegel-Innovation aus Österreich

Zur Kapitalerhöhung gründeten die NEOH Founder im vergangenen Jahr die NEOH Invest AG, die als Emissionsvehikel dient. Die erste Finanzierungsrunde im Herbst 2020 wurde aufgrund der hohen Nachfrage bereits frühzeitig beendet, nun wurde die zweite Finanzierungsrunde ebenso zum vollen Erfolg. In Summe konnte das Unternehmen 2,4 Mio. Euro sammeln und überstieg damit deutlich den geplanten Maximalbetrag von 1,5 Mio. Euro. Die neu generierten Mittel fließen vor allem in den massiven Ausbau der Marketing- und Vertriebsaktivitäten in Österreich und Deutschland, wo fast wöchentlich neue

Vertriebspartner vom Produkt überzeugt werden können. Zusätzlich plant man, das Geschäft in den USA voranzutreiben. ■



5



INVESTITION

Hightech-Chipfabrik in Villach

Die Infineon Technologies AG eröffnet am 17. September unter dem Motto „Ready for Mission Future“ offiziell ihre neue Hightech-Chipfabrik für Leistungselektronik auf 300-Millimeter-Dünnpafern am Standort Villach. Mit einem Investitionsvolumen von 1,6 Milliarden Euro setzt der Halbleiterkonzern damit eines der größten Investitionsprojekte in der Mikroelektronikbranche in Europa um. Die globale Situation am Chipmarkt zeigt deutlich, wie wichtig Investitionen in innovative Schlüsseltechnologien für die Zukunft sind. Die Mikroelektronik ist heute die dominante Schlüsseltechnologie, auf der alle anderen Entwicklungen, Systeme und Technologien im Bereich Digitalisierung basieren. Die in Villach produzierten Halbleiter kommen in zahlreichen Anwendungen zum Einsatz. ■

NACHHALTIGKEIT

Gamechanger für Kryptowährungen

Der hohe Energieverbrauch ist einer der lautesten Kritikpunkte an den Kryptowährungen, die sich vom Randthema zu einem breiten Trend entwickelt haben. Konkret geht es dabei immer um das sogenannte Mining, also die „Herstellung“ der Krypto-Token. CLEEN Energy

und techbold präsentieren nun mit „Green Mining“ erstmals eine innovative Lösung, die nachhaltiges Kryptomining ermöglicht. Nach dem erfolgreichen Pilotprojekt wird diese Lösung gerade intensiv bei der CLEEN Energy AG evaluiert

und ist besonders für die eigenen Contracting-Anlagen relevant. Kernanliegen dabei ist es, den Stromverbrauch von Kryptomining auf erneuerbare Energien zu verlagern. ■



2

Geschäftsreisende benennen die Schwachstellen von virtuellen Meetings.

Die Rückkehr der persönlichen Treffen.



3

Geschäftsreisende halten die virtuelle Zusammenarbeit als primäre Meeting-Methode auf lange Sicht für bedenklich. Außerdem haben sie mehr denn je den Wunsch, selbst zu entscheiden, wann gereist wird, wie eine aktuelle Umfrage unter 738 Geschäftsreisenden weltweit ergab. Die Umfrage wurde im Juli von BCD Travel, einer global führenden Travel Management Company, durchgeführt.

Persönlicher Kontakt bleibt wichtig

Auch wenn virtuelle Meetings und Telearbeit aus dem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken sind, bleiben Geschäftsreisen und persönliche Treffen extrem wichtig. 76 % aller Umfrageteilnehmer gaben an, dass Geschäftsreisen ihnen helfen, ihre Arbeit effizient zu erledigen. Wenn die Pandemie abgeklungen ist, wünschen sich 60 % der Befragten, in gleichem Maße unterwegs zu sein wie vor der Pandemie; 26 % ziehen es vor, weniger und 9 % sogar mehr zu reisen. Mit Blick auf die Firmenreiserichtlinie

ist Geschäftsreisenden nach Abklingen der Pandemie vor allem wichtig, dass sie selbst darüber entscheiden können, ob sie auf Reisen gehen oder nicht (64 %). Darüber hinaus wünschen sie sich einfachere Genehmigungsprozesse (58 %) und mehr Direktflüge (53 %).

Bei der Gegenüberstellung von virtuellen Meetings und persönlichen Treffen, nennen 74 % persönliche Kundentermine als wichtigsten Grund für Geschäftsreisen, gefolgt von Teambuilding, Sales Meetings und Treffen mit Lieferanten und anderen Geschäftspartnern.

Virtuelle Meetings erschweren Aufbau von Beziehungen

Die größten Hindernisse bei Geschäftsreisen sind laut aktueller Umfrage vor allem Quarantänebestimmungen bei Ankunft, plötzliche Lockdowns und sich ständig verändernde Reisebestimmungen. Die Ergebnisse zu den Hindernissen decken sich mit denen früherer BCD-Umfragen. Geschäftsreisende sind sich

einig, dass Telearbeit und virtuelle Meetings zum Alltag gehören. Allerdings würden diese Methoden eindeutig den Aufbau von Beziehungen erschweren. Die größten Schwachstellen virtueller Meetings sind ihrer Meinung nach:



Neue Skills als Ausgleich

»Veranstaltungsplaner und -manager müssen sich neue Fähigkeiten aneignen, um Schwächen virtueller Meetings, wie etwa die fehlende Interaktion, ausgleichen zu können.«

Scott Graf, Global President BCD Meetings & Events

- der fehlende menschliche Kontakt (66 %)
 - die begrenzten Interaktionsmöglichkeiten (58 %)
 - leichte Ablenkung (54%)
 - Untauglichkeit für bestimmte Meetingformen (51%)
 - „Zoom-Fatigue“ und technische Probleme (49%)
- „Face-to-Face-Meetings sind nicht nur ein entscheidender Faktor für das Erreichen von Unternehmenszielen. Aus Unternehmenssicht sind sie auch deshalb

notwendig, da sie für ein effizientes Arbeiten und zwischenmenschliche Kontakte sorgen“, so Mike Janssen, Global Chief Operating Officer und Chief Commercial Officer bei BCD Travel. „Während in einigen Teilen der Welt die

Pandemie langsam zurückgeht, sind andere Regionen weiterhin auf virtuelle Meetings angewiesen“, sagte Scott Graf, Global President bei BCD Meetings & Events. „Veranstaltungsplaner und -manager müssen sich neue Fähigkeiten aneignen, um Schwächen virtueller Meetings, wie etwa die fehlende Interaktion, ausgleichen zu können. In diesem herausfordernden Umfeld können Schulungen oder ausgelagerter Support helfen, Methodiken zu entwickeln, die geeignet sind, sowohl die Konzentration als auch Motivation von Mitarbeitern hochzuhalten.“

VM

STATEMENT LEITBETRIEB

Dr. Gunther Sames, GF von ARDEX Baustoff GmbH, über Werte und Beziehungen

Seit über 50 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt ARDEX hochwertige chemische Baustoffe wie Fliesenkleber, Fugenmassen, Spachtelmassen, Estriche, Bodenbelags- und Parkettklebstoffe. Mit panDOMO® bieten wir ein modernes System für die Oberflächengestaltung, das alle Möglichkeiten architektonischer Konzeption offen hält. Der Schlüssel liegt im richtigen Kommunizieren und effizienten Zusammenarbeiten über die Unternehmensgrenzen hinaus! Als Leitbetrieb muss es gelingen, gemeinsame Werte zu schaffen und zu vermitteln. Werte können nicht gemanagt werden, sie müssen gelebt werden. Wir sehen uns als Systemanbieter, der mit seinen Dienstleistungen, Produkten oder Lösungen die Anforderungen direkt auf der Baustelle sicher und nachhaltig, genau auf die Bedürfnisse der Kunden und Geschäftspartner abstimmt. ARDEX schafft beste Verbindungen! ■



VOEST-ALPINE STAHLSTIFTUNG

Staatspreis Unternehmensqualität 2021

Die nationale Auszeichnung für ganzheitliche Spitzenleistungen ging in diesem Jahr an die VOEST-ALPINE Stahlstiftung. Der Staatspreis Unternehmensqualität wird seit 1996 vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Quality Austria vergeben. „Die Stahlstiftung hat bewiesen, dass sie in ihrer Unternehmensausrichtung stets den Fokus auf Schwerpunktthemen wie Personalentwicklung, Nachhaltigkeit und Digitalisierung legt und dadurch durchwegs exzellente Spitzenleistungen erbringen kann“, gratulierte Franz Peter Walder, Member of the Board der Quality Austria, Bernd Dobesberger, dem geschäftsführenden Vorstand der Stahlstiftung. Die VOEST-ALPINE Stahlstiftung wurde 1987 gegründet und gilt als die erste Arbeitsstiftung in Österreich. ■

UMFRAGE

Coronakrise: Unternehmen leiden weiter

Österreichische Unternehmen haben nach wie vor mit der Coronakrise zu kämpfen, wie aus dem aktuellen Wifo-Konjunkturtest hervorgeht: 73 Prozent der im August befragten Betriebe meldeten Beeinträchtigungen der Geschäftstätigkeit in den vorangegangenen sechs Monaten. Jeweils ein Drittel litt unter dem Entfall von Aufträgen, Lieferengpässen und/oder hatte Probleme bei der Personalsuche. Für den Herbst rechnen die meisten Firmen mit einer deutlichen Verschärfung der behördlichen Coronamaßnahmen. Doch nur etwa 17 Prozent erwarten in den kommenden Monaten starke (zusätzliche) Beeinträchtigungen durch die Pandemie. Etwa die Hälfte rechnet mit leichten Einschränkungen der Geschäftstätigkeit. ■





KNORR-BREMSE

Aufträge aus Tschechien

Knorr-Bremse, Weltmarktführer für Bremsysteme und weitere Systeme für Schienen- und Nutzfahrzeuge, hat vom größten tschechischen Fahrzeugbauer Škoda Transportation a.s. erneut Aufträge für die Erstausrüstung von Straßenbahnen und Nahverkehrszügen erhalten. Der Auftragswert liegt im hohen einstelligen Millionen-Euro-Bereich. Die Fahrzeuge werden überwiegend in Tschechien eingesetzt. Fünf neue Niederflur-Straßenbahnen für Brno werden mit einem hydraulischen Bremssystem von Knorr-Bremse ausgestattet. Der Vertrag beinhaltet eine Option für 35 weitere Fahrzeuge. Weiters erhielt Knorr-Bremse den Auftrag für die Ausrüstung von 19 zweiteiligen elektrischen Nahverkehrszügen. Dazu kommen 29 dreiteilige elektrische Nahverkehrszüge. ■

IMMOBILIEN

Micro-Apartments im Trillple Tower

Die drei Türme des Trillple im 3. Bezirk zählen zu den herausragenden Projekten zeitgenössischer Architektur in Wien. Im südlichsten Turm werden nun auf 34 Stockwerken Micro-Apartments zur Vermietung angeboten. Sie sind zwischen 22 und 57 m² groß und eigens für Young Professionals und Studierende, die sich temporär oder für längere Zeit in Wien aufhalten, möbliert und ausgestattet worden. Das Linked Living – powered by YOUNIQ Trillple bietet außerdem eine Vielzahl an hochwertigen Services an: Von Community-, Working- und Chillout-Lounges, einem Cinema, einer Gaming-Lounge bis hin zu einer Community-Kitchen. Einzigartig ist auch das Rooftop in der 35. Etage inkl. Disco und 360°-Blick. ■



Mit großem Maßnahmenpaket will das Alpbachtal zur Green Destination werden. Vorreiter im nachhaltigen Tourismus.



Nachhaltiger Tourismus geht weit über das Thema der Mobilität hinaus. Mit dem Congress Centrum Alpbach (CCA) und seinem Green-Meeting-Konzept gilt die Destination Alpbachtal bereits seit Jahren als Vorreiter für nachhaltigen Tourismus. Nun soll dieses Segment weiter ausgebaut werden. Dazu versammelten sich im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach Vertreter der Gemeinde Alpbach, der Tourismusregion und des Kongresshauses, um im feierlichen Rahmen die Umweltzertifizierungen von Bundesministerin Leonore Gewessler zu erhalten. „Wir sind uns einig, dass Nachhaltigkeit im Tourismus wichtig ist. Und das Schöne dabei ist, dass es nicht nur den Gästen zugutekommt, sondern dass auch die Einheimischen – jede und jeder Einzelne – von den Angeboten profitiert“, sagt Bundesministerin Leonore Gewessler. 13 Beherbergungsbetriebe erhielten das Österreichische Umweltzeichen-Zertifikat. Das Congress Centrum Alpbach wurde erneut als Green Location zertifiziert und

das Europäische Forum Alpbach erhielt das Green-Meeting-Zertifikat für die Veranstaltung 2021. Weitere Projekte wurden ebenfalls vorgestellt.

„Die Tourismusregion soll die größte Dichte an umweltzertifizierten Beherbergungsbetrieben Österreichs erhalten“, sagt Markus Kofler, der Geschäftsführer von Alpbachtal Tourismus. Jeder der knapp 600 Vermieter der Region könne sich verstärkt im Umweltschutz engagieren. Sei es im Bereich regionaler Kulinarik, über die thermische Sanierung bis zu elektrischen Ladestationen. „Unser Ziel ist, ein regionales Gesamtkonzept für den Aufbau einer flächendeckenden Ladeinfrastruktur zu entwickeln“, sagt Kofler. Das Thema Nachhaltigkeit ist eine von sieben Leitlinien, die im Markenprozess der Tourismusregion festgeschrieben steht. Bis Ende des Sommers sollen die Lücken für die Elektromobilität geschlossen werden. Weiters sollen laut Kofler alle Veranstaltungen des Tourismusverbandes als Green Events abgehalten werden.

Direkte Anbindung und bessere Taktung

Als Partner der Klima- und Energie-Modellregion, kurz „KEM“, werden weitere Projekte vorangetrieben. Dazu zählen laut Bürgermeister Markus Bischofer die bessere Taktung und direkte Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel. „Wir werden Synergien zwischen der Gemeinde, dem Tourismusverband und den Bergbahnen finden und fördern“, so Markus Bischofer. In einem ersten Schritt wird ein Klima-



schofer die bessere Taktung und direkte Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel. „Wir werden Synergien zwischen der Gemeinde, dem Tourismusverband und den Bergbahnen finden und fördern“, so Markus Bischofer. In einem ersten Schritt wird ein Klima-

schutzbeauftragter der Gemeinde bei der Umsetzung der Umweltzertifizierungen weiterer Betriebe unterstützen. Darauf verweist auch Christine Margreiter, Vermieterin des Gästehauses Leirrhäusl, das nun mit dem Österrei-

E-Mobilität

»Unser Ziel ist, ein regionales Gesamtkonzept für den Aufbau einer flächendeckenden Ladinfrastruktur zu entwickeln.«

Markus Kofler, Geschäftsführer von Alpbachtal Tourismus

schon Umweltzeichen zertifiziert wurde. „Uns liegt ein ressourcenschonender Umgang am Herzen, aus Überzeugung. Die Zertifizierung war für uns ein großer Schritt, die Unterstützung von allen Seiten war dabei sehr wertvoll“, so Christine Margreiter.

Mit „Klimacent“ ist ein weiteres Projekt der KEM Alpbachtal in Ausarbeitung, bei dem CO₂-Abgaben in regionale Klimaprojekte fließen werden. Dabei werden freiwillige Abgaben von Gästen und des Tourismusverbandes für regionale Klimafonds eingehoben. Heimische Betriebe und regionale Firmen werden, etwa beim Ausbau von Photovoltaikanlagen, direkt unterstützt. **VM**



TOURISMUSANALYSE

24,3% mehr Einnahmen als im Vorjahr

Mit der Öffnung in der Gastronomie und Hotellerie nach dem Lockdown am 19. Mai 2021 verzeichnete der österreichische Tourismus in der ersten Hälfte der Sommersaison im Vergleich zum Vorjahr deutliche Nachfragezuwächse (Ankünfte +24,1 %, Nächtigungen +19,5 %, Einnahmen nominell +24,3 %). Laut aktuellen Schätzungen des WIFO beläuft sich die prognostizierte Nachfragesteigerung für die gesamte Sommersaison 2021 auf +10,5 % gegenüber 2020 (-24,7 % im Vergleich zur Normalsaison 2019). Trotzdem bleiben die Aussichten für das Kalenderjahr 2021 mit rund 22,1 % weniger Nächtigungen als 2020 und nur der halben Auslastung, verglichen mit dem Vorkrisenjahr 2019, weiter getrübt. Das ist auch der sich verschlechternden epidemiologischen Situation geschuldet. ■

GEMEINSAME SACHE

Joint Venture für Photovoltaik

Kommunalkredit Austria AG und eww Anlagentechnik GmbH haben ein Joint Venture für die Entwicklung, den Bau und den Betrieb von Photovoltaik-Aufdachanlagen in Österreich gegründet. Die neue Gesellschaft wird ihren Kunden ein sogenanntes „Contracting-Modell“ anbieten. Dabei ist für die Kunden keine anfängliche Investition notwendig, da die Gesellschaft die Photovoltaik-Aufdachanlagen finanziert, auf den von den Kunden zur Verfügung gestellten Dachflächen errichtet und langfristig an die Kunden verpachtet. Die Kunden erhalten sämtlichen von der Anlage erzeugten Strom und können diesen entweder im Gebäude selbst nutzen oder in das öffentliche Stromnetz einspeisen. ■



INTERNATIONAL

ZKW baut Standort Silao in Mexiko weiter aus

Seit 2016 fertigt ZKW im mexikanischen Silao hochwertige Lichtsysteme für den NAFTA-Wirtschaftsraum. Nun erweitert der Lichtspezialist den Standort um weitere 21.000 Quadratmeter auf insgesamt 35.000 Quadratmeter. Zusätzlich ist geplant, mehr als 600 neue Mitarbeiter:innen einzustellen, um den Personalstand bis 2023 auf rund 1.600 zu vergrößern. Produziert werden Frontscheinwerfer und Zusatzleuchten für Kunden wie BMW, Ford Lincoln, Freightliner, General Motors, Mercedes Benz, Navistar und Volvo. Das geplante Produktionsvolumen liegt bei 2,2 Mio. Einheiten pro Jahr. Ziel sei es, zusätzliche Kompetenzen in den Bereichen Design, Engineering sowie F&E aufzubauen. Eine nachhaltige Unternehmenskultur ist dabei im Fokus. ■





Wirtschaftliche Kreativität

Stetige Veränderungen und Krisen offenbaren schlagartig die Fragilität vieler Branchen, Märkte und Organisationen.

Doch sind wir all diesen Veränderungen machtlos ausgeliefert? Wie gewinnen wir echte Handlungsfähigkeit zurück? Wie lassen sich Zukunftsinnovationen vorantreiben?

Obwohl in den Unternehmen genügend Substanz und Potenzial vorhanden ist, bleibt dieses oft ungenutzt. Es fehlt oft an Mut, Erfindungsreichtum, Originalität und vor allem an einem klaren Kopf, um wirklich große Dinge zu bewegen.

Mit seinem Buch widerlegt Stefan Springer die weitverbreiteten Digitalisierungsmythen und unterzieht die sogenannten Erfolgsmodelle einer kritischen Betrachtung. Denn erst wenn wir Prozesse und Methoden an den Umständen ausrichten, entsteht echte wirtschaftliche Kreativität. Springers CAMI-Methodik illustriert praxisnah, wie sich Impulse, Ideen und Innovationen entwickeln lassen, die das nächste große Ding hervorbringen.

Stefan Springer

Gemeinsam zum nächsten großen DING

Eine Anleitung zu echter wirtschaftlicher Kreativität

BusinessVillage

270 Seiten, 24,95 Euro

978-3-86980-590-0

Hannes Androsch über die Chancen und Risiken des technologischen Wandels.

Digitales Verständnis.



in vielen Bereichen der digitalen Technologie hinterher. Österreich im Besonderen. Das Fehlen von Erklärungen schürt grundlose Ängste. Perspektiven, wie wir mit dieser Veränderung, die eine enorme Chance, aber auch eine gewaltige Herausforderung darstellt, umgehen, sind ebenso nötig wie das Aufzeigen von Bedrohungen der Cyberkriminalität.

In seinem neuen Buch „Digitalisierung verstehen. Was wir über Arbeit, Bildung und die Gesellschaft der Zukunft wissen müssen“ liefert Hannes Androsch das Rüstzeug dafür, um die Chancen der Digitalisierung zu erkennen und in die richtige Richtung zu lenken. Nur so können unsere Nachkommen in einer besseren, demokratischeren und humaneren Welt leben. **BO**

Der Autor

Dr. Hannes Androsch war Finanzminister und Vizekanzler in der Ära Kreisky, Generaldirektor der CA und ist heute als Industrieller tätig. Gemäß seinem Selbstverständnis als Citoyen ist er vielfältig engagiert. Er ist ein gefragter Kommentator zum Zeitgeschehen sowie Herausgeber und Autor zahlreicher Publikationen (zuletzt bei Brandstätter erschienen: Was jetzt zu tun ist).

Hannes Androsch

Digitalisierung verstehen

Was wir über Arbeit, Bildung und die Gesellschaft der Zukunft wissen müssen

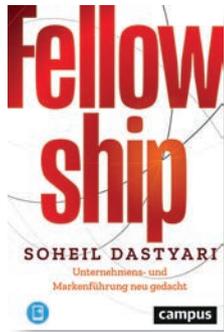
Brandstätter Verlag

232 Seiten, 24 Euro

ISBN 978-3-7106-0567-3

Digitalisierung ist in aller Munde. Worum es sich bei dieser neuen Technologie handelt, ist der Mehrheit der Bevölkerung nach wie vor unklar, obwohl täglich darüber berichtet und diskutiert wird. Tatsache ist, dass wir uns bereits mitten im Strom des digitalen Wandels befinden. Ebenso einschneidend wie der Wechsel von der Agrargesellschaft in die Industriegesellschaft wird wohl die derzeitige Veränderung von der realen in die virtuelle Welt des Cyberspace verlaufen.

Die Auswirkungen des digitalen Wandels werden alle Lebensbereiche betreffen. Dies wird sich insbesondere im Bildungsbereich und der Arbeitswelt zeigen. In den Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz (KI) – Stichwort Industrie 5.0, E-Government, Medizinrobotik, autonomes Fahren – hinkt Europa



Mensch und Marke

Die Spielregeln der Unternehmens- und Markenführung haben sich radikal verändert: Durch die Entstehung digitaler Netzwerkgesellschaften funktioniert erfolgreiche Unternehmensführung nur noch durch aktive Vernetzung mit den Kundinnen und Kunden. Folglich muss sich Markenführung weiterentwickeln und von überholten Marketing-Mechanismen verabschieden.

Soheil Dastyari stellt die wertvollsten Nutzerinnen und Nutzer ins Zentrum einer jeden Unternehmung: die Fellows. Sie als integralen Bestandteil an der Marken- und Produktsteuerung teilhaben zu lassen, wird künftig erfolgsentscheidend sein. Wie sich das Fellowship-Prinzip auf die Unternehmensstrategien, die Organisationsstruktur und die Mitarbeiterführung auswirken muss, zeigt Dastyari anhand aktueller Best und Worst Practices.

Der Autor

Soheil Dastyari hat als Markenstrategie internationale Top-Markenartikler und Technologie-Unternehmen beraten. Der ehemalige Geschäftsführer des „Stern“ sowie von „Capital“ und „Business Punk“ war zudem Gründungs-CEO von Europas größtem Content-Communication-Unternehmen „Territory“. 2021 kürte ihn „Werben&Verkaufen“ zu einem der 100 wichtigsten Köpfe der Branche.

Soheil Dastyari

Fellowship

Unternehmens- und Markenführung neu gedacht

campus Verlag

212 Seiten, 34,95 Euro

ISBN 978-3-5935-1474-1



Frauen im Tourismus

Das Attribut „Frau“ als Genderzuordnung macht einen Unterschied – in vielen Bereichen. Dies gilt auch im Tourismus. Kerstin Heuwinkel untersucht systematisch Geschlechterstereotype im Tourismus und diskutiert die damit verbundenen Konsequenzen.

Dieses Buch macht Frauen in der Tourismusindustrie, als Reisende und Betroffene, sichtbar und analysiert ihre jeweiligen Positionen, Abhängigkeiten und Handlungsalternativen. Ausgehend von soziologischen Konzepten deckt die Autorin genderbasierte Strukturen und Konflikte auf und entwickelt eine Perspektive für gendergerechte Lösungen.

Fallbeispiele und Interviews mit Frauen aus der Tourismuspraxis runden dieses Buch ab. Eine spannende Lektüre für Studierende, Wissenschaftler:innen und Praktiker:innen im Tourismus, die zum Nachdenken anregt – auch über sich selbst.

Die Autorin

Dr. Kerstin Heuwinkel ist Professorin an der htw saar, Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes. Sie lehrt Tourismussoziologie, Kulturmanagement und Digitalisierung im Tourismus.

Kerstin Heuwinkel

Frauen im Tourismus

Narr Verlag

196 Seiten, 16 Euro

ISBN 978-3-7398-8086-0



Klima-Feedback-Loops

Klima-Feedback-Loops sind sich selbst verstärkende Kreisläufe. Drehen sie sich zu lange, können wir sie selbst dann nicht mehr stoppen, wenn wir jede CO₂-Emission einstellen. Dann machen sie diesen Planeten ganz von selbst unbewohnbar. Und einige dieser Loops drehen sich bereits ... Greta Thunberg und der Dalai Lama zeigen in diesem auf einem Gespräch zwischen ihnen basierenden Buch mit Hilfe mehrerer international renommierter Wissenschaftler nicht nur die Gefahr, die von den Klima-Feedback-Loops ausgeht. Sie haben auch eine gute Nachricht: Wir können diese Loops nicht nur stoppen, wir können sie sogar umdrehen und damit die Erde und ihre Atmosphäre wieder in ihren ursprünglichen natürlichen Zustand versetzen.

Die Autoren

Greta Thunberg ist die Initiatorin der globalen „Fridays for Future“-Bewegung. Die schwedische Klimaschutzaktivistin erhielt 2019 den Alternativen Nobelpreis. Das Magazin Time wählte sie zur bislang jüngsten Person of the Year.

Der Dalai Lama ist das politische und religiöse Oberhaupt der Tibeter. Er lebt in Indien im Exil und wirbt für die Freiheit Tibets. 1989 erhielt er den Friedensnobelpreis. Seit einigen Jahren setzt er sich für das Klima ein.

Dalai Lama, Greta Thunberg

Kreisläufe des Klimawandels

Wie Klima-Feedback-Loops die Welt zerstören oder retten werden

edition a

224 Seiten, 22 Euro

ISBN 978-3-99001-529-2



VIDEO-ON-DEMAND

„Les Sauvages“ erstmals in Österreich

Ein Attentat auf den ersten Präsidentschaftskandidaten algerischer Herkunft (gespielt von Frankreichs charismatischem Schauspielstar Roschdy Zem) in der Wahlnacht versetzt nicht nur zwei Familien, sondern eine ganze Nation in Aufruhr. „Les Sauvages“ ist ein spannender, vielschichtiger Thriller und ebenso eine tiefgründige Familiensaga, die den gegenwärtigen französischen Zeitgeist widerspiegelt. Ein hochaktuelles Thema und eine Serie, die zeigt, dass das Böse in allen Menschen zu finden ist – Unschuld und Reinheit existieren nur in Geschichten, nicht aber im echten Leben. Und schon gar nicht in der Politik und in Familien. Kombi-Kund:innen der Fernsehplattform HD Austria können die sechstellige Miniserie ohne Zusatzkosten streamen. ■

LEOPOLD MUSEUM

Die Sammlung Schedlmayer

Erstmals präsentiert das Leopold Museum die noch weitgehend unbekanntes Sammlung Schedlmayer. Anhand von rund 220 Exponaten, darunter Möbel, Gemälde, Arbeiten auf Papier, Skulpturen, kunstgewerbliche Objekte und Fotografien, vermittelt die Präsentation in drei Räumen die Vielfalt und Qualität der Sammlung Schedlmayer. Im Laufe von mehreren Jahrzehnten trugen Hermi (1941–2018) und Fritz Schedlmayer (1939–2013) eine hochkarätige Auswahl kunstgewerblicher Gegenstände und Werke der bildenden Kunst zusammen.

Ihren Anfang nahm die Geschichte der Sammlung im Jahr 1989, als das österreichische Ehepaar die Villa Rothberger in Baden bei Wien erwarb. ■



Charly und Irene Schillinger eröffnen ihr zehntes SWING KITCHEN Restaurant.

Future Fast Food.



Mitten im Herzen der Wiener Innenstadt, in bester Nachbarschaft des Burgtheaters und der Hauptuniversität Wien, eröffneten Charly und Irene Schillinger am 9. September das 10. Swing Kitchen Restaurant. Mit ihrem veganen Systemgastronomiekonzept überzeugen sie bereits über die Landesgrenzen hinweg. Nun eröffneten Sie das 10. Lokal in prominenter Lage direkt beim Schottentor. Der Verzicht auf Fleisch und Fleischprodukte ist bereits seit geraumer Zeit ein nicht mehr aufzuhaltender Trend. Und das aus guten Gründen. Für das Gründer-Ehepaar ist es eine Sache des Respekts. Respekt vor dem Tierleben. Respekt vor dem Planeten. Respekt vor der nächsten Generation.

„Wir lassen die Sau raus“: Mit diesem Slogan provoziert Charly Schillinger bewusst. Damit zollt er Tribut an seine

Vergangenheit, denn Charly war ein leidenschaftlicher Fleischesser. Zum Veganer wurde er erst, als er nach dem Ableben seines Vaters den Familienbetrieb übernahm und das erste Mal selbst ein Schwein hätte schlachten müssen. Er brachte es nicht übers Herz. Der Ursprung seines kulinarischen Unternehmertums.

Nachhaltigkeit, die schmeckt

Mittlerweile geht es dem Gastronomen nicht mehr nur um den Verzicht von Fleisch zum Wohle der Tiere. Das familiengeführte Unternehmen strebt seit der Gründung 2015 danach, die Fast-Food-Welt zu revolutionieren und nachweislich einen Beitrag zur Erhaltung unseres Planeten zu leisten. Ressourcenschonung, Regionalität und Fair Trade liegen im Fokus.

Die Real Vegan Sojapatties aus eigener Rezeptur sparen elf Badewannen Wasser im Vergleich zu einem herkömmlichen Fleisch-Patty. Getränke werden über innovative Refill Stations ausgeschrieben und sparen so 90 Prozent CO₂ im direkten Vergleich zu Getränken aus der Glasflasche. Die plastikfreien Verpackungen aus nachwachsenden Rohstoffen sind 100 Prozent erdölfrei, FSC-zertifiziert und verhalten sich bei der Entsorgung CO₂-neutral.

Ressourcenschonung, die sich sehen lassen kann

Und die Zahlen sprechen für sich. Seit der Eröffnung des ersten Restaurants wurden durch die 100 Prozent veganen Produkte bereits über 3.732.147.013 Liter Wasser, 2.814.919 kg CO₂-Äquivalent, 5.013.213 kg Getreide/Hülsenfrüchte und 6.068.07 m² Anbaufläche eingespart. Das Ehepaar Schillinger gilt schon lange als Vorreiter der veganen Gastronomie in Österreich. Die Speisekarte bietet saftige Burger, knusprige Nuggets, raffinierte Wraps, knackige Salate und verführerische Nachspeisen. Seit über sechs Jahren beweisen sie erfolgreich, dass veganes Fast Food nicht nur fantastisch schmeckt, sondern eine nachhaltige und klimafreundliche Alternative für den schnellen Heißhunger ist. Real vegan, real taste. **BO**



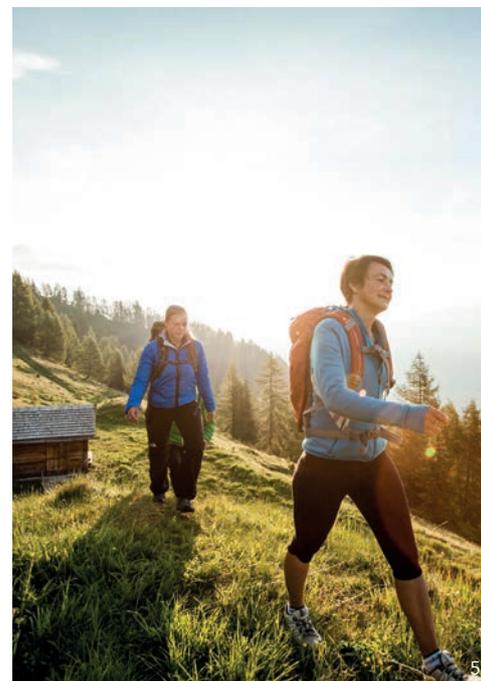
4

Fotos: Hansi Heckmair/Tourismusverein Ahrntal (5), nicht die regel (6), Exit the Room GmbH (7)

SÜDTIROLER AHRNTAL

Auf Höhenwegen und zum Alm-Hopping

Das Südtiroler Ahrntal ist ein Tipp Wanderungen bis in knapp 3.500 Meter Höhe, Gletscherüberquerungen mit Seil und Steigeisen und Mehrtages-Trekkingtouren mit Übernachtung im Biwak. In Italiens nördlichem Tal werden außerdem alle fündig, denen es nicht primär um Höhenmeter geht, sondern um die schöne Aussicht und eine urige Einkehr. Sie alle zieht es auf die aussichtsreichen Höhenwege an den steilen Bergflanken des Ahrntales. Äußerst beliebt ist der Sunnsat-Höhenweg in 1.000 bis 1.450 Meter Höhe auf der Sonnenseite der Zillertaler Alpen zwischen Luttach und St. Peter. Jedes Jahr im Herbst treten hier die Bergläufer zum 22 Kilometer langen Ahrntaler Sunnsat Run (9. 10. 2021) an. **■**



5

ÖSTERREICHISCHE DOKUMENTATION

Mut machen, Mythen aufklären: Das ist das Ziel des Dokumentarfilms „nicht die regel“

Finanziert wurde die erste deutschsprachige Produktion über die chronische gynäkologische Erkrankung per Crowdfunding. Neun Betroffene aus der Medien- und Kreativbranche haben ihn pro bono auf die Beine gestellt. Über Facebook startete Ranya Schauenstein 2019 den Aufruf. "Ich wollte einfach zeigen, wie viele Frauen ich allein schon zusammentrommeln kann, die Endometriose haben", sagt sie. Schauensteins Debüt gewährt einen persönlichen Blick über die Schulter von drei Betroffenen. Gestützt werden die Geschichten mit renommierten Endometriose-Expert:innen. **■**



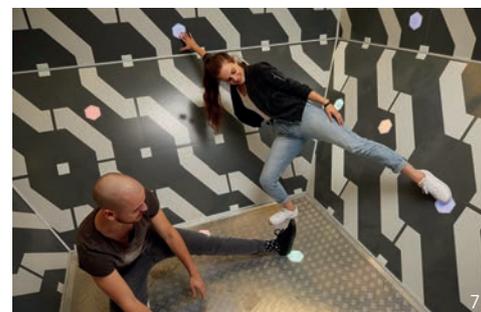
vimeo.com/ondemand/nichtdieregel

NEUES FREIZEITKONZEPT

„Mission Games“ eröffnet in Linz

Die Freizeitbranche befindet sich in einem ständigen Wandel und Aktivitäten, die noch bis vor wenigen Jahren hierzulande nahezu unbeachtet waren, erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Ein bis dato in Österreich völlig unbekannter Freizeittrend sorgt nun in Linz für Aufsehen: Live Adventure Games. Das Konzept ist so neu wie genial: ein Spiel, 25 Räume. Gefragt sind Köpchen, Schnelligkeit und Geschicklichkeit. Gespielt wird im Team. In jedem Raum wartet ein anderes Abenteuer. Vorgaben gibt es keine. Gespielt wird um Punkte oder einfach nur zum Spaß. Innerhalb der gebuchten Zeit können die Teams gewechselt, Spiele mehrfach gespielt und Räume frei gewählt werden. **■**

www.missiongames.at



7



LEDERLEITNER

Neuer HOME Store in der Wiener City

Vor Kurzem eröffnet, etabliert sich der neue Lederleitner HOME Store in der Mahlerstraße 14 in der Wiener Innenstadt, einer Liegenschaft der Generali-Gruppe, schon jetzt als die angesagte Adresse für eine neue Art des Wohnens: Auf 800 m² wird in einem außergewöhnlichen Ambiente eine Farbvielfalt, Opulenz und Eleganz aus unterschiedlichen Stilen, Marken, Einzelstücken und Accessoires geboten, wie man sie sonst nur von internationalen Stores in Paris, New York und Mailand kennt. „Es braucht wieder mehr Mut in der Auswahl von Möbeln, Tapeten, Farben, Oberflächen oder Accessoires“, betont Markus Lederleitner. „Bei uns finden Sie einen Mix an Designstilen, von Klassik über Retro bis hin zu zeitgemäßen sowie zeitlosen Produkten. Die neue Art des Wohnens.“

OLE LYNGGAARD COPENHAGEN

Schmuckstücke der BoHo-Kollektion

Die neue BoHo-Kollektion des dänischen Schmucklabels Ole Lynggaard Copenhagen ist eine Hommage an all die wunderbaren Edelsteine der Welt und wie bereits bei bisherigen Kollektionen fließen auch hier die Wunder und Schönheiten, die die Natur zu bieten hat, mit ein. Art Nouveau und der Bohemian Lifestyle dienen der Schmuckdesignerin Charlotte Lynggaard als Inspiration. Die Schmuckstücke der BoHo-Kollektion sind von Hand gefertigt und individuell geformt, mit Edelsteinen in wundervollen Farben und Diamanten geziert und in geprägtem 18-karätigem Gelbgold gefasst. In Österreich sind die schmucken Kostbarkeiten exklusiv bei SELECT und Heldwein erhältlich.



2

Das Belvedere und Samsung bringen Klimt und Schiele in die Wohnzimmer. Kunstgenuss für Zuhause.



3

Getreu dem Leitmotiv „Kunst ist für alle“ stellt die Österreichische Galerie Belvedere eine Auswahl ihrer berühmtesten Kunstwerke im Samsung Art Store zur Verfügung. „Der Kuss“ von Gustav Klimt, die „Hauswand“ von Egon Schiele, „Vorfrühling im Wienerwald“ von Ferdinand Georg Waldmüller oder „Blühender Mohn“ von Olga Wisinger-Florian sind nur einige der weltbekanntesten Werke, die auf einem Samsung-The-Frame-TV in die Wohnzimmer in aller Welt Einzug halten. Die insgesamt 17 Werke aus dem Belvedere ergänzen die eindrucksvolle Sammlung von über 1.500 Kunstwerken von mehr als 630 Künstlerinnen und Künstlern. So ermöglicht Samsung mit The Frame und dem dazugehörigen Art Store einem breiten Publikum ein erstklassiges virtuelles Museumserlebnis in den eigenen vier Wänden.

17 Werke aus der Belvedere-Sammlung für das eigene Heim

Die weltgrößten Sammlungen von Werken Gustav Klimts und des Biedermeier-Malers Ferdinand Georg Waldmüller, Schlüsselwerke der Wiener Moderne von Egon Schiele oder Oskar Kokoschka, die bekannte Barocksammlung mit den „Charakterköpfen“ von Franz Xaver Messerschmidt und bedeutende Werke aus dem Mittelalter: Die Sammlung des Belvedere ist weltberühmt für Kunst aus Österreich aus achthundert Jahren und Werke internationaler Größen wie Claude Monet, Vincent van Gogh oder Auguste Rodin. Im barocken Ambiente des Schlosses Belvedere präsentiert das Museum die Glanzstücke seiner Sammlung in immer wieder neuen Zusammenstellungen und setzt die Gemälde und Skulpturen in spannende Vergleiche mit ihrer Zeit oder mit zeitgenössischen

Arbeiten. Taeho Park, Präsident Samsung Electronics Austria GmbH, zeigt sich hoch erfreut: „Seit der Einführung von The Frame im Jahr 2017 hat Samsung einen vielfältigen Katalog mit Kunstwerken aus der ganzen Welt für den Art Store kuratiert. Mit dem Österreichischen Belvedere verbindet uns der Anspruch, Kunst so vielen Menschen wie möglich verfügbar zu machen. Denn auch bei The Frame ging es von Anfang an auch um die Demokratisierung der Kunst – diese in die Wohnzimmer der Konsumentinnen und Konsumenten zu bringen, sie entdecken und sich inspirieren zu lassen.“

Wolfgang Bergmann, wirtschaftlicher Geschäftsführer der Galerie Belvedere: „Die Kunst braucht starke Partner. Dieses Projekt zeigt, wie befruchtend die Kooperation von Wirtschaft und Technologie mit Kunst und Museen für alle Beteiligten sein kann. Gemeinsam ermöglichen wir es, Kunstwerke einem internationalen Publikum näher zu bringen – und setzen damit einen weiteren Schritt in unserer Überzeugung: Kunst ist für alle! Der Trend zur Digitalisierung und die Möglichkeiten, die Samsung bietet, kommen uns dabei zugute. Natürlich gilt weiterhin: Der Besuch des Originals ist durch nichts zu ersetzen. Der Samsung Art Store macht auch richtig Appetit darauf.“

The Frame Art Store

Im Jahr 2017 führte Samsung Electronics den Art Store Service ein, der es Nutzern ermöglicht, klassische und moderne Kunstwerke aus aller Welt direkt über den TV-Bildschirm in ihr Zuhause zu holen. Der Art Store ist exklusiv auf dem preisgekrönten Lifestyle-Fernseher The Frame verfügbar und hat seitdem seine Sammlung auf über 1.500 Kunstwerke aus 42 verschiedenen Ländern erweitert. So reiht sich das Österreichische Belvedere in die Liste namhafter Kunst- und Kulturinstitutionen, ebenso wie etwa der Prado in Madrid, die Tate Modern in London, das Van-Gogh-Museum in Amsterdam, die Eremitage in St. Petersburg, das LUMAS in Hamburg oder die Albertina in Wien. **BO**

THE LALA

Vegane, gesunde, hausgemachte Desserts

Cecilia Havmöller und Susanna Paller zeigen, dass Backen ohne Eier, Butter, Milch und Co. nicht nach Verzicht schmeckt, sondern vielfältig, aromatisch und vor allem lecker. Ihr Take-Away-Konzept The LaLa verwöhnt alle Feinschmecker:innen mit gesunden, selbstgemachten und zu 100 % veganen Desserts. Mit ihrer Geheimzutat – der Liebe zur veganen Küche – kreieren sie stets neue außergewöhnliche Leckereien, die für eine Geschmacksexplosion der Sonderklasse sorgen. Ob saftige Brownies, schokoladige Pralinen oder knackige Cookies: Die süßen Verführungen können sowohl in zwei Stores im 7. Wiener Bezirk (Neustiftgasse 23, Neubaugasse 1) abgeholt sowie über www.mjam.at bestellt werden.

www.the-lala.com



4

CONGO ORGANIC

Erster REVIVING-ORIGINS-Kaffee für das NESPRESSO-Professional-Sortiment

Nespresso Professional launcht erstmals einen Biolaffee aus dem einzigartigen REVIVING-ORIGINS-Programm: CONGO ORGANIC bietet Geschäftskunden die Möglichkeit, einen exklusiven Biokaffee zu servieren und zugleich zur Wiederbelebung einer der am stärksten gefährdeten Kaffeeanbauregionen der Welt beizutragen. Congo Organic stammt aus der Provinz Süd-Kivu in der Demokratischen Republik Kongo, wo die regenreichen Vulkanböden ideale Bedingungen für den Anbau von Arabica bieten. Die neue Varietät ist ein sanfter Kaffee mit einer milden, fruchtigen Note und verführerisch süßen Getreide- und Nussaromen. **■**



5

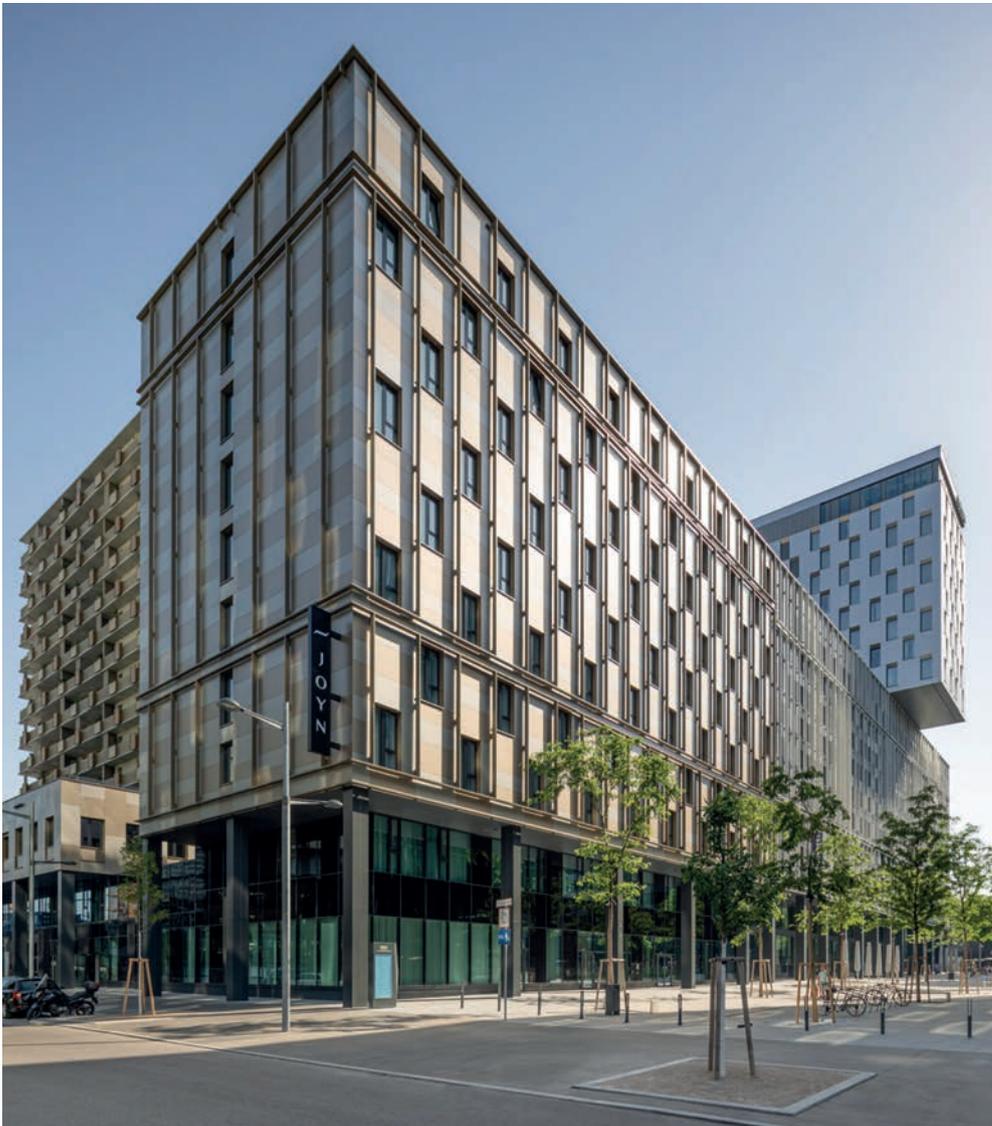
FIT IN DEN HERBST

Innonature sorgt für starkes Immunsystem

Die beiden Hamburger Gründer:innen Julia und Gil haben ihre gesundheitlichen Probleme aus der Jugend mit einem ganzheitlichen und gesunden Lebenswandel verbessert und sich die Mission gesetzt, auch andere Menschen dabei zu unterstützen. Mit ihrem Unternehmen Innonature vertreiben sie Nahrungsergänzungsmittel, die 100 % natürlich, hochwertig, vegan und frei von Tierversuchen sind. Neben einzelnen Produkten wie Mönchspfeffer-Extrakt, Curcuma-Kapseln oder Superfood-Shakes gibt es auch ganze Pakete zu bestellen, wie etwa das „Immunsystem und Anti-Müdigkeits-Paket“, mit dem es sich perfekt in den Herbst starten lässt: Um 119,50 Euro wird man mit Vitamin D3, Vitamin K2, Vitamin B12, Sango-Koralle und Vitamin C versorgt. **■**



6



Die Donaumetropole Wien hat viel zu bieten und ist definitiv eine Reise wert – egal zu welchem Anlass. Im JOYN Serviced Living Vienna trifft moderner Zeitgeist auf kommunikative Atmosphäre.

Das ideale Büro und Zuhause auf Zeit.

Sie suchen mal wieder eine passende Unterkunft für einen Lang- oder Kurzaufenthalt in Wien und wollen gleichzeitig Komfort sowie großzügige Arbeitsflächen nicht missen? Zudem sollte das Haus über eine direkte Anbindung zu den öffentlichen Verkehrsmitteln verfügen und zentral liegen? Ob zum

Arbeiten oder Urlaubmachen, das JOYN Vienna verbindet beides gekonnt miteinander und offeriert alles, um sich wohlfühlen.

Design-Apartments in zentraler Lage
Der Standort in der österreichischen Hauptstadt bietet mit seinen insgesamt 131 hochwertigen Serviced Apartments

Geschäfts- und Städtereisenden, aber auch Wohnungssuchenden, die ein vorübergehendes Zuhause benötigen, stylischen Raum zum Wohlfühlen. Bereits beim Betreten erkennt man die Verbundenheit zwischen urbanen Materialien und natürlichen Strukturen: Unverputzte Betondecken sowie Stoffe wie Leinen treffen den modernen Zeitgeist. Farbige



Akzente wie der gelbe Kühlschrank oder Sessel gestalten das Apartment lebendig. Der Schlafbereich wird vom Rest des Apartments abgegrenzt, Wohn- und Küchenbereich laden so zu einem gelungenen Aufenthalt ein, auch bei längerer Verweildauer. Durch die zentrale Lage sind in wenigen Minuten neben dem Hauptbahnhof auch das Stadtzentrum, der Stephansdom, das Schloss Belvedere und die Wiener Ringstraße erreichbar. Nach dem Meeting oder Besuch in der Stadt eignet sich die voll ausgestattete Kitchenette mit Cerankochfeld, Spülmaschine, Wasserkocher und Küchenutensilien ideal für ausgiebige Kochabende.

Kommunikative Spielweise und Co-Working

Highlight für alle Gäste ist der große

Community-Space mit Hollywood-Schaukel und Community Kitchen sowie die Dachterrasse mit Ausblick bis zum Prater. Persönliche Insider-Tipps zu den besten Adressen der Stadt vergibt das ortskundige JOYN-Team, allen voran der Host des Hauses. Eine Besonderheit sind zudem die New Work Spaces, in denen der Gast sich ein eigenes Büro und auch Meetingräume mieten kann. Flexible Konferenzmöglichkeiten und erweiterbare Office-Optionen bieten auch kleinen, wachsenden Unternehmern einen optimalen Startplatz.

Digital statt Steinzeit

Die digitale Guest Journey beginnt für den Gast bereits beim Check-in und setzt sich konsequent fort. Der Self-Check-in-Automat ermöglicht eine flexible Anrei-

se bei Tag und Nacht. Ein elementarer Bestandteil des JOYN Vienna ist die Laundrette von WeWash, die bereits bei anderen Häusern der Marke in Deutschland und der Schweiz Einzug gefunden hat. Die Waschmaschinen und Trockner können bequem per Handy über eine App oder Webanwendung gebucht werden. Sobald die Maschine fertig ist, wird der Gast über das Smartphone benachrichtigt.

BO

KONTAKT

JOYN Serviced Living Vienna

1100 Wien, Karl-Popper-Straße 6

Tel.: +43/720/51 95 62

vienna@joyn-living.com

www.joyn-living.com/vienna

Home-Working. Work-Life-Balance. Achtsamkeit. Sinnstiftung. New Work ... Ein paar Meinungen, die ich mir in pandemischen Zeiten gebildet habe.

Buzzwords und Beobachtungen.

Ich will nicht mehr ins Büro zum Arbeiten kommen. Auch wenn ich selbst und alle anderen Kolleg:innen doppelt geimpft sind, habe ich Angst, mich auf der Fahrt in den öffentlichen Verkehrsmitteln anzustecken oder zum Spreader zu werden.“

„Arbeit und Sinnstiftung haben für mich nichts miteinander zu tun. Ich suche mir den Sinn außerhalb der Arbeit.“

„Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter:innen am Montag und am Freitag im Büro sind. Am Montag, weil wir uns da mit unseren Kunden organisieren. Am Freitag, weil wir uns da auch als Team wahrnehmen wollen und miteinander kochen und essen.“ Ich könnte diese und die nächsten zehn Kolumnen mit Zitaten dieser Art füllen. Die Pandemie hat Entwicklungen, die seit Jahren brodeln, zugespitzt und in Extreme getrieben.

Da ist das Fabelwesen „New Work“, das sich – auch! – in einer Architektur darstellt, die von ihren Proponenten als agil und situativ gelobt wird. Und von mittlerweile etlichen Usern als Hühnerstall erlebt wird, in dem das Faustrecht der Lautstärke und der Le-Mans-Start auf die limitierten Arbeitsplätze den Tagesablauf bestimmen. Zugleich: Das erzwungene Home-Working hat endlich und unwiderruflich bewiesen, dass die Produktivität auch beim Arbeiten vom heimischen Küchentisch aus absolute Spitzenwerte erreicht. Und: Die Klagen wegen

Schäden am Bewegungsapparat wegen ergonomisch ungeeigneter Möbel werden noch kommen.

Parallel dazu: Es zeigt sich eine zunehmende Polarisierung nicht nur zwischen den Generationen, sondern auch innerhalb derselben Altersgruppe. Speziell unter den jüngsten Teilnehmer:innen der Arbeitswelt klappt ein tiefer Spalt. Einerseits eine extrem „leistungswillige“ Gruppe, die fachlich hoch gebildet und emotional teilweise blind ihre Spur nach oben fräst. Andererseits – als

extremer Gegenpol – Menschen gleichen Alters, denen die Arbeit als Mittel zum Zweck dient, die ihre Erfolgserlebnisse aber bewusst außerhalb der Zeit von „nine to five“ suchen. Mittendrin: Führungskräfte, denen die Überforderung angesichts dieser Gemengelage auf die Stirn tätowiert ist und die – im Extremfall – mit glattem Unverständnis reagieren oder sich –

recht häufig – als Sprecher:innen der Geführten missverstehen und sich dann wundern, warum Ergebnisse so ausfallen, dass sie den übergeordneten Instanzen nicht mehr darstellbar sind.

All das wurde bewusst in extremen Ausprägungen geschildert. Weil die Wirklichkeit extrem geworden ist. Wie eingangs gesagt: Stoff für eine ganze Serie von Kolumnen. Dieses Mal reicht es nur für ein paar Leuchtraketen. Vielleicht – bei Interesse – in den nächsten Kolumnen einiges mehr. ■

www.drsonnberger.com



DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

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

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **Höher:** Steigende Ansprüche heben IT- und Softwarelösungen auf neue Levels
- **Schneller:** Magenta-Multi-Gigabit-Netz bringt Wiener Router zum Rauchen
- **Weiter:** 5G und Edge-Computing als Schlüssel zur Intelligent Industry



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

bevor man einem Trend hinterherläuft, ist es durchaus sinnvoll, sich mal zu fragen: Zahlt sich das überhaupt aus? Dieser Frage nahmen sich die Industriellenvereinigung und das Beratungsunternehmen Accenture in Sachen „Digitalisierung“ an. In der im Sommer veröffentlichten Studie „Die digitale Dividende“ wird belegt, dass die Digitalisierung den Unternehmen einen Wachstumsschub, Arbeitsplätze

und mehr Wertschöpfung bringt. Details dazu verrät Rudolf Felser ab Seite 54.

Wieso das Magenta-Multi-Gigabit-Netz Wiener Router zum Rauchen bringt und was ein neuer EU-Rekord damit zu tun hat, erfahren Sie ab Seite 56.

Sasa Petrovic, Solution Strategist bei Citrix, erklärt, dass die Zero-Trust-Netzwerkarchitektur (ZTNA) ein erster

wichtiger Schritt zur Verbesserung der Unternehmenssicherheit ist, eine umfassende Zero-Trust-Strategie aber weitere Schritte erfordert. Welche das sind, beschreibt er ab Seite 64.

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 Consultingunternehmen für die betriebliche Altersvorsorge, das gemeinsam mit Zühlke Österreich nachhaltiges Vorsorgen via Cloud-App möglich macht. Wie genau, lesen Sie ab Seite 66. Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems, spricht im Interview ab Seite 70 über die Krise als Beschleuniger, die Partnerschaften mit Microsoft, AWS, Google und Pläne für eine Österreich-Cloud. Und Michael Ruzek, Geschäftsführer von LOGIN Software, stellt ab Seite 90 sicher, dass Industrieunternehmen von CRM-Lösungen profitieren können.

ALL IN ONE

Die neue B&R-Hypervisor-Software reduziert den Platzbedarf in mobilen Arbeitsmaschinen.

Der Automatisierer B&R stattet seinen PC für mobile Arbeitsmaschinen nun mit der B&R-Hypervisor-Software aus. So kann der PC gleichzeitig als hochperformante Steuerung und als Windows- oder Linux-PC dienen. Damit lassen sich zum Beispiel Smart-Farming-Anwendungen kostensparend mit nur einem Gerät umsetzen. Das sogenannte General-Purpose-Betriebssystem (GPOS) und das Echtzeitbetriebssystem sind über eine virtuelle Netzwerkschnittstelle miteinander verbunden. So kann zum Beispiel eine Windows-Software mit Cloud-Verbindung die optimale Fahrspur einer mobilen Arbeitsmaschine berechnen, während das Echtzeitbetriebssystem diese Informationen in konkrete Befehle an die Antriebe umsetzt. Durch die Kombination von zwei Betriebssystemen in einem Gerät sinken die Kosten. Der Platzbedarf

wird geringer und die zur Verfügung stehenden Hardware-Ressourcen werden besser ausgenutzt.

OPTIONSPLATINE FÜR EXTERNE I/O-ANBINDUNG

Für die Anbindung von externen I/O-Modulen oder Sensoren in Kombination mit der Hypervisor-Software bietet B&R zudem eine neue Optionsplatine an. Sie ist mit drei CAN- und einer Echtzeit-POWERLINK-Schnittstelle ausgestattet. Um den PC innerhalb der mobilen Arbeitsmaschine noch besser zu vernetzen, stellt B&R eine weitere Optionsplatine mit vier zusätzlichen Ethernet-Schnittstellen zur Verfügung. Externe Geräte wie GPS-Empfänger oder Mobilfunkmodems können so an den PC angebunden werden. Die Schnittstellen verfügen bereits über die Ethernet-Erweiterung TSN und sind somit für den Kommunikationsstandard OPC UA over TSN optimal vorbereitet. **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/metamorworks • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH

SCHUTZ VOR ERPRESSERSOFTWARE

Die neueste Version der Software Guardicore Infection Monkey prüft Netzwerke und spürt Schwachstellen bei der Ransomware-Abwehr durch Simulationen auf.

Guardicore, Innovator für Rechenzentrums- und Cloud-Sicherheit, hat Version 1.11 des Open-Source-Sicherheitstools „Infection Monkey“ veröffentlicht. In der neuen Version können IT-Sicherheitsprofis erstmals einen Ransomware-Angriff auf das eigene Netzwerk simulieren, um Schwachstellen in der digitalen Verteidigung rechtzeitig zu erkennen und zu beheben. Der Infection Monkey weist die erkannten Sicherheitslücken, Datenrisiken sowie betroffenen Maschinen aus und zeigt das Schadenspotenzial einer echten Ransomware-Attacke auf.

RANSOMWARE WEITER AUF DEM VORMARSCH

Ransomware ist auf dem Vormarsch, aber die Validierung der richtigen Verteidigungsstrategie sollte nicht erst im Ernstfall auf die Probe gestellt werden. Mit dem Infection Monkey 1.11 lassen sich deshalb Ransomware-Angriffe in einer abgesicherten Produktionsumgebung simulieren. Durch die Nachahmung des Verhaltens echter Angreifer können IT-Sicherheitsverantwortliche sehen, wie weit sich ein Angriff mit Erpressersoftware im Unternehmensnetz ausbreiten kann und ob Tools und Teams effektiven Schutz im Rahmen eines Bedrohungsszenarios bieten. Mit den gewonnenen Erkenntnissen lässt sich die IT-Sicherheitsstrategie auf die tatsächliche Gefahrenlage im Unternehmen und nicht auf theoretische oder geschönte Anwendungsfälle ausrichten.

„Bei der Überprüfung der grundlegenden Sicherheitsmaßnahmen ist entscheidend, dass die IT-Landschaft einer Organisation sehr dynamischen Prozessen mit häufigen Updates und kurzfristigen Änderungen unterliegt“, erklärte dazu Dietmar Kenzle, Regional Sales Director Central Region bei Guardicore. „Nach jeder Änderung Ihrer IT-Umgebung sollten IT-Verantwortliche den Infection Monkey ausführen und überprüfen, wie gut die Sicherheitskonfigurationen und IT-Teams auf gefährliche Ransomware-Attacken eingestellt sind.“

NETZWERKSTABILITÄT UND -SICHERHEIT WÄHREND DER SIMULATION NICHT GEFÄHRDET

Die Stabilität und Sicherheit des Netzwerks wird während einer Ransomware-Simulation durch mehrere Vorkehrungen gewährleistet. So verschlüsselt der Infection Monkey nur Dateien, die zu Testzwecken explizit freigegeben wurden. Zudem kommt ein vollständig reversibler Algorithmus zum Einsatz, so dass keine Daten verloren gehen. Im Anschluss an den Sicherheitstest erstellt der Infection Monkey einen aussagekräftigen



Report, der Informationen über die betroffenen Rechner sowie die Anzahl der verschlüsselten Dateien und erfolgreich ausgenutzte Exploits auflistet.

VERFÜGBARKEIT UND UNTERSTÜTZUNG

Mit Guardicore Infection Monkey können Cybersicherheits- und IT-Architekten mögliche Angriffswege in eine Rechenzentrums-umgebung identifizieren und visualisieren. Das IT-Werkzeug scannt Netzwerke automatisch nach angreifbaren IT-Systemen in unterschiedlichen Enterprise-Segmenten, deckt Richtlinienverstöße auf und gibt Handlungsempfehlungen zur Behebung von Anfälligkeiten. Dafür kennzeichnet der Infection Monkey alle verletzlichen IT-Systeme und listet detailliert auf, welche Sicherheitslücken erkannt wurden und welche Folgen die identifizierten Angriffswege für das Gesamtnetzwerk haben könnten.

BO

INFO-BOX

Open-Source-Sicherheitstool

Das IT-Analysetool Infection Monkey kann kostenfrei heruntergeladen werden. Die Open-Source-Software läuft in Linux-, AWS-, Azure-, VMware-, Windows- und Docker-Umgebungen — der Quellcode ist frei auf GitHub hinterlegt.

www.guardicore.com/infectionmonkey



1

DIGITALISIERUNG ZAHLT SICH AUS

Wie eine aktuelle Studie belegt, bringt die Digitalisierung den Unternehmen einen Wachstumsschub, sorgt für mehr Wertschöpfung, schafft Arbeitsplätze und unterstützt darüber hinaus auch neue Investitionen. Was will man mehr?

Digitalisierung ist ja schön und gut. Aber bringt das am Ende des Tages auch wirklich etwas? Diese Frage haben sich viele Unternehmenslenker schon gestellt, besonders, wenn das Business sowieso rund läuft. Mit der im August präsentierten Studie „Die digitale Dividende“ haben die Industriellenvereinigung und das Beratungsunternehmen Accenture diese Frage eindeutig

beantwortet. Ihre Conclusio: Digitalisierung bringt nachweislich einen Wachstumsschub, schafft und sichert Arbeitsplätze, stärkt die Wertschöpfung und die heimische Fertigungstiefe und forciert zu guter Letzt auch noch Investitionen. „Digitalisierung zahlt sich aus, denn sie führt zu einem direkten, messbaren Geschäftserfolg. Es gibt die digitale Dividende“, erklärt Michael Zettel, Country Managing Director Accenture Österreich: „Mit einem zunehmenden Grad an Digitalisierung fällt die Unternehmens-Performance immer besser aus.“

„Konkret erreichen digitalisierte Unternehmen im Durchschnitt ein mehr als dreimal so hohes Umsatzwachstum im Vergleich zu nicht digitalisierten Unternehmen“, erläutert Christian Helmenstein, Chefökonom der Industriellenvereinigung, und fügt an: „Die Umsatzsteigerung pro Digitalisierungsstufe beträgt 8,3 Prozent.“



2

MEHRWERT AUS NULL UND EINS

»Digitalisierung zahlt sich aus, denn sie führt zu einem direkten, messbaren Geschäftserfolg. Es gibt die digitale Dividende.«

Michael Zettel, Country Managing Director Accenture

Für die Studie wurde der Digitalisierungsgrad in vier Stufen unterteilt: Stufe 0 ist „digital blind“. Ein Großteil der Datenspeicherung und der Informationsübermittlung passiert hier noch papierbasiert. Stufe 1 steht für „digital abbilden“ – IKT kommt im Bereich der Arbeits- und Hilfsmittel zum Einsatz. Die Stufe 2 heißt „digital agieren“. Betriebe auf diesem Niveau nutzen ihre Daten, verfügen über eine digitale Prozessoptimierung, aber die Entscheidungen liegen noch beim Menschen. Die Stufe 3, die letzte Stufe, bedeutet „digital autonom“. Es werden datenbasierte Produkte und Dienstleistungen verkauft, Prozesse sind automatisiert und datengestützt, Entscheidungen können auch automatisiert getroffen werden. Auf dieser Stufe stehen die digitalen Geschäftsmodelle im Fokus. Die 112 in der Studie befragten Unternehmen wurden den jeweiligen Stufen zugeordnet. Das Ergebnis spricht für sich: Das durchschnittliche Umsatzwachstum lag bei Stufe 0 bei 3,9 Prozent, bei Stufe 1 bei 13,0 Prozent und bei den Stufen 2 und 3 bei 15,3 Prozent.

HÖHERE ERWARTUNGEN FÜR DIGITALISIERUNGSVORREITER

Die erwarteten Umsatzanteile digitaler Produkte in den nächsten fünf Jahren liegen um 12,5 Prozentpunkte höher für die Digitalisierungsvorreiter. Bei den „digital blinden“ Unternehmen führen die digitalen Komponenten lediglich zu einer Anteilsausweitung von 5,5 Prozentpunkten. „Stark digitalisierte Unternehmen sehen die höchste Steigerung in rein digitalen Produkten“, betont Helmenstein und unterstreicht: „Je höher der Digitalisierungsgrad ist, desto mehr Umsatzwachstum durch Digitalisierung ist zu erwarten. Das größte Potenzial haben damit nicht jene Unternehmen, die auf der Stufe 0 sind, sondern jene, die in der digitalen Transformation schon weit vorangegangen sind. Der Nutzen der Digitalisierung potenziert sich, neuerliche Investitionen zahlen sich weiterhin aus.“

INVESTITIONEN SIND ERFOLGSFAKTOR, NICHT NUR KOSTENFAKTOR

„Investitionen führen zu Investitionen. Es entsteht eine positive Investitionsspirale. Stark digitalisierte Unternehmen investieren mehr und profitieren überdurchschnittlich. Je höher der erzielte digitale Reifegrad, desto höher ist die digitale Dividende“, erläutert Zettel und betont, dass in der Studie „positive Mehrrundeneffekte“ zu erkennen seien, die mit der neuesten Generation von Investitionsgütern die Digitalisierung vorantreiben. „Diese Ergebnisse zeigen, dass Investitionen in die digitale Transformation kein reiner Kostenfaktor sind und nicht in den Bereich des CFO gehören, sondern ganz klar die nächste Dimension ansprechen und damit CEO-relevant sind. Investitionen in Digitalisierung bedeuten nicht nur Effizienzsteigerung, sondern vor allem Umsatzwachstum“, sagt der Accenture-Österreich-Chef. Die Umsatzrentabilität von Digitalisierungsinvestitionen bei den Innovationsführern liegt bei 45 Prozent, bei Nachzüglern beträgt der Vergleichswert 25 Prozent.

JOBMOTOR DIGITALISIERUNG: MEHRWERT FÜR DIE GESELLSCHAFT

Digitalisierung schafft Jobs: Digitalisierte Unternehmen sind erfolgreicher und bieten mehr Jobs und interessantere Karrieren. Digitale Vorreiter sind Jobmotoren. Digitalisierte Unternehmen verzeichnen ein bis zu 7,2 Prozentpunkte höheres Mitarbeiterwachstum. „Die Anwendung digitaler Technologien und Geschäftsmodelle generiert ein nachhaltiges Wachstum, da sich diese sowohl auf die Produktivität als auch auf das Beschäftigtenwachstum positiv auswirkt“, erläutert Michaela Zalesak, Researcherin des Economica Instituts. „Hier steht Österreich im internationalen Wettbewerb: Haben wir viele digitalisierte und damit erfolgreiche Unternehmen, können wir in einer globalen Wettbewerbssituation Jobs nach Österreich bringen“, ergänzt Michael Zettel.

GESTÄRKT HEIMISCHE WERTSCHÖPFUNG

Ein hoher Digitalisierungsgrad wirkt sich positiv auf die Fertigungstiefe aus. Der Eigenanteil des Unternehmens steigt. „Die Wertschöpfungs- bzw. die Fertigungstiefe von Unternehmen steigt mit dem Reifegrad der Digitalisierung. Es muss und kann weniger ausgelagert werden“, sagt IV-Chefökonom Helmenstein. Mit einem höheren Anteil an Eigenfertigung erhöht sich die Produktion in heimischen Betrieben.

MIT DER PLATTFORMWIRTSCHAFT INS DIGITALE ZEITALTER

„Unternehmen, die digitale Plattformen für den Einkauf nutzen oder betreiben, weisen signifikant höhere Umsätze auf als andere Unternehmen“, erläutert Philipp Krabb, Manager Research bei Accenture. 65 Prozent der befragten Unternehmen nutzen oder betreiben digitale Plattformen für den Vertrieb, 52 Prozent nutzen diese für den Einkauf. „Diese Zahlen zeigen, dass hier viel Potenzial liegt, denn die Plattformwirtschaft wird in den kommenden Jahren den Weg ins digitale Zeitalter stärken.“

RNF



V.l.n.r.: Christian Helmenstein, Chefökonom der Industriellenvereinigung, Michaela Zalesak, Researcherin des Economica Instituts, Michael Zettel, Country Managing Director Accenture Österreich, Philipp Krabb, Manager Research bei Accenture



BIS DER ROUTER RAUCHT

Unter realen Bedingungen stellte Magenta in Wien einen neuen EU-Rekord auf: Mehr als 2 Gbit/s Download und über 500 Mbit/s Upload in seinem Kabelnetz. Das bringt aktuelle Hardware teilweise an ihre Grenzen.

Magenta zeigte Anfang September, wohin sich die Geschwindigkeit der Internetzugänge in den nächsten Jahren – zumindest in Ballungsgebieten wie Wien – entwickeln wird. Mit rund 2,2 Gbit/s Download sowie 550 Mbit/s Upload unter realen Bedingungen wurde über das unternehmenseigene Glasfaser- und Koaxial-Kabelnetz, wiederholt gemessen in einem normalen Wohnhaus, ein neuer EU-weiter Rekord aufgestellt. Die Speedtests erfolgten in dem Gemeinschaftsraum eines von dem Immobilienunternehmen SIGNA entwickelten Wohnge-

bäudes, den BEL & MAIN Residences im 10. Bezirk in der Nähe des Hauptbahnhofs. Es handelt sich um eines der ersten Häuser, welches Magenta an sein „Multi-Gigabit-Netz“ angeschlossen hat. Enthusiasten müssen sich aber noch gedulden, denn weitere Wohnhäuser und Bürostandorte sollen erst im Laufe der Zeit folgen. Auch die kommerzielle Verfügbarkeit lässt noch auf sich warten und wurde für die kommenden Jahre angekündigt, ausgehend von Wien und später dann im österreichweiten Magenta-Netz. Die Preisgestaltung entsprechender Tarife ist ebenfalls noch offen.



2

Der gemessene Wert bedeutet vor allem im Upload eine deutliche Verbesserung. So bietet beispielsweise der aktuelle Magenta-Tarif zwar bereits bis zu 1 Gbit/s Download – jedoch lediglich bis zu 50 Mbit/s Upload. Gerade während der Pandemie ist allerdings die Bedeutung des Uploads, etwa wegen Videokonferenzen oder dem Hochladen großer Dateien aus dem Homeoffice auf Firmenserver, in den Köpfen auf breiter Front präsenter geworden.

„Vor zwei Jahren haben wir Wien zu den ersten Gigabit-Städten Europas gemacht. Mit dem heutigen Tag läuten wir die Aufrüstung unseres Gigabit-Netzes ein und starten erneut in der Hauptstadt. Aus dem heutigen Gigabit-Netz wird für unsere Kundinnen und Kunden ein Multi-Gigabit-Netz werden. Unsere Verbindlichkeit zu Wien und Österreich bleibt ungebrochen. Wir werden weiterhin in den Ausbau und die Aufrüstung unserer Netze investieren. Eine moderne, leistungsstarke Infrastruktur stärkt den Wirtschaftsstandort“, sagte Volker Libovsky, CTIO bei Magenta Telekom.

GLASFASER RÜCKT NÄHER

Die Basis des Magenta-Netzes ist eine Mischung aus Glasfaser und Koaxialkabeln. In

der österreichischen Hauptstadt verfügt Magenta über eine hohe Dichte an Glasfaserkabeln, nicht zuletzt durch die Übernahme des Kabelnetzbetreibers UPC im Jahr 2019. Mehr als 1.000 km Kabellänge wurden möglichst nahe an den Häusern vergraben. Die letzten Meter bis in die Wohnung oder das Büro führt ein Koaxialkabel. Um Kapazität und Bandbreite zu erhöhen, werden laufend neue Glasfaserstrecken hinzugefügt. „Unsere Glasfaser rückt immer näher an unsere Kunden heran. Derzeit im Schnitt auf 250 Meter, in Zukunft auf maximal 100 Meter. Das bedeutet mehr Bandbreite für Kunden und eine technologische Vorreiterrolle für Magenta in Österreich. Wir werden zukünftig verstärkt auf eine Kombination von Glasfaserstrecken und verkürzten Koaxialstrecken

AUS LETZTER MEILE WERDEN 100 METER

»Unsere Glasfaser rückt immer näher an unsere Kunden heran. Derzeit im Schnitt auf 250 Meter, in Zukunft auf maximal 100 Meter.«

Volker Libovsky, CTIO Magenta Telekom



3



setzen. Schonend für Kunden und Gemeinden, ohne größere Grabungsarbeiten oder neue Verkabelungen“, so Libovsky. Der aktuelle Rekord wurde unter dem Standard DOCSIS 3.1 (Data Over Cable Service Interface Specification; Spezifikation für Schnittstellen von Kabelmodems und dazugehörigen Peripheriegeräten) erreicht, der theoretisch bis zu 10 Gbit/s Down und 1 Gbit/s Up erlaubt. Die Nachfolgespezifikation DOCSIS 4.0 soll bei gleicher Downloadrate dann sogar bis zu 6 Gbit/s Upload ermöglichen. Doch bereits jetzt ist der Flaschenhals nicht die Spezifikation. „Wir sind an der Grenze der Technologie, in einem realen Setting“, sagte Libovsky. So sind heute noch Komponenten, etwa Router und Netzwerkkarten, die ohne „Tricks“ mit mehr als einem Gbit/s überhaupt umgehen können, selten. Und auch wenn Gigabit draufsteht, ist nicht immer ein ganzes Gigabit „drin“. Teilweise tröpfelt beispielsweise beim Computer nur ein Bruchteil dessen durch die Ethernet-Schnittstelle, was die Spezifikation eigentlich verspricht.

KUPFER ODER GLAS?

Überhaupt bestehe heute und bis zum Erreichen des 10-Gbit/s-Meilensteins kein signifikanter Unterschied zwischen Fiber to the home (FTTH, Glasfaser bis in die Wohnung) und einem Koaxialnetz. „Entscheidend ist, wie viel Bandbreite beim Kun-

den ankommt. Hierbei ist Magenta heute schon mit seinem Gigabit-Netz führend in Österreich. Selbst das Umwandeln von Koaxialstrecken zu Glasfaser bis in die Wohnung wäre für Magenta in Zukunft schnell möglich. Unsere Glasfaserinfrastruktur liegt bereits vor und wird in Kombination mit Koaxialtechnologie betrieben. Mit 10-Gigabit-Anwendungen ist jedoch erst nach 2030 zu rechnen.“

Während es also noch einige Jahre dauern wird, bis Otto Normaluser in seinem Wohnzimmer einen höchstauflösenden 48K-Virtual-Reality-Streifen über seine 10-Gbit-Leitung und den Streaminganbieter seines Vertrauens genießen kann, kommen die Upgrades, die Magenta seinem Glasfaser-Kabelnetz im Hintergrund spendiert, den Kunden schon deutlich früher zugute – beispielsweise durch mehr Bandbreite während der Spitzenzeiten am Abend, wenn sich halb Österreich zum „bingen“ im heimischen Wohnzimmer versammelt.^{RNF}

INFO-BOX

Der Datenhunger steigt

Die Regulierungsbehörde RTR veröffentlichte kürzlich eine österreichweite Auswertung der Internetnutzung. Insgesamt wurden im Jahr 2020 7.162 Petabyte (7.162.000 Terabyte) konsumiert, um 26 Prozent mehr als 2019.

CRIF GMBH

CRIF setzt mit seinem ganzheitlichen Identifikationsansatz einen neuen Maßstab.

Digitale Identität – die richtige Auswahl



■ Die Identität auch online eindeutig festzustellen, ist essenziell und wird in Zukunft ein wichtiger Bestandteil im digitalen Business. Zum einen kann damit dem Onlinebetrug ein großer Riegel vorgeschoben werden. Da viele Betrugsarten mit der Verschleierung der wahren Identität funktionieren, ist mit der digitalen Identifizierung der Identitätsmissbrauch nicht mehr möglich. Neben der Sicherheit gegen Onlinebetrug bedingen weiters manche Geschäftsprozesse die rechtskonforme Identifizierung, wenn es sich z. B. um den Abschluss einer Onlineversicherung oder eines Handyvertrags handelt, wie auch bei der Eröffnung eines Onlinebankkontos.

So wie die physische Identität am POS durch den Ausweis zu bestätigen ist, gibt es auch online mittlerweile eine Vielzahl an Identifikationsmethoden und -verfahren am Markt. Ob die Identität mittels Handykamera und Ausweiserfassung oder über die Bankenidentität rechtskonform bestätigt wird – wer die Wahl hat, hat die Qual.

Es lebe die Usability

Vergleichbar mit den Zahlungsmethoden gilt auch hier das Gesetz der Usability: Wird der Kunde in seiner Shoppinglaune gestört, da er sich mit einem komplizierten Identifi-

kationsverfahren ausweisen muss, bevor er den Kauf/Vertrag abschließen kann, besteht Abbruchgefahr. Darum ist es auch hier wichtig eine Vielzahl von Möglichkeiten der Identitätsbestätigung anzubieten und der Kunde wählt selbst aus, wie er sich am liebsten „ausweisen“ möchte.

Große Auswahl mit nur einer Anbindung

Als Identification Service Provider bietet CRIF diese Vielzahl von Methoden der Identifikation an, die je nach Anforderung entlang der Customer Journey maßgeschneidert eingesetzt werden. Unternehmen schätzen den Einsatz verschiedener Möglichkeiten, da dadurch ihre Konsumenten selbst wählen können, mit welcher Identifikationsmethode sie ihre digitale Identität bestätigen möchten. Der Onlinehändler bietet somit seinen Kunden ein höchstes Maß an Betreuung und Service.

„In der Umsetzung hat der Händler den Vorteil eines Ansprechpartners, also uns als Identification Service Provider, und wir binden für ihn alle benötigten Identifikationsverfahren an, auch im gesamten DACH-Raum und Europa“, so Dalibor Kostic, Product Manager von CRIF.

Identifikation über Ländergrenzen hinweg

Wie schon bei der Auswahl der Zahlungsmethode beim Onlineshopping gewohnt, ist dies mittlerweile auch Usus bei der Identifikation. CRIF macht es den Kunden einfach und convenient: Mit nur einer Schnittstelle zum CRIF Identification Hub werden sämtliche gängigen Identifikationsverfahren angebunden – und das über Landesgrenzen hinweg, im deutschsprachigen Raum und in auch Europa.

INFO-BOX

Über CRIF

Lösungen des weltweiten Technologieunternehmens unterstützen die eCommerce Branche bei der Conversion-Optimierung und sichern das Kauf-auf-Rechnung-Geschäft ab. Darüber hinaus schützen sie vor Onlinebetrug, der stark steigt und länderüberschreitend passiert. Darum zielen Lösungen von CRIF auf maximale internationale Vernetztheit und Machine-Learning-Komponenten ab.

www.crif.at

CROSSER EDGE ANALYTICS & INTEGRATION SOFTWARE

Von der Produktionshalle bis zur Vorstandsebene – sämtliche Unternehmensbereiche verlangen nach zunehmender Automatisierung. Wie Sie 1.000 Anwendungen schneller als ihre Mitbewerber implementieren und welche signifikanten Vorteile dadurch erzielt werden, wissen die Experten von Crosser Technologies.

Der Weg zum digitalen Unternehmen



Die Abbildung zeigt 25 Software-Kategorien, die in industriellen und anlagenintensiven Unternehmen üblich sind, und damit ist es nicht unbedingt getan. Es ist nicht ungewöhnlich, dass in verschiedenen Abteilungen, Standorten oder Ländern unterschiedliche Anbieter und Softwaregenerationen genutzt werden.

■ Die Welt hat sich verändert. Sie dreht sich schneller und Unternehmen von heute stehen einer Reihe großer Herausforderungen gegenüber. Ein harter globaler Wettbewerb, immer kürzere Produkt- und Innovationszyklen, Forderungen nach Nachhaltigkeit, Schwachstellen in der Lieferkette und mangelnde Digitalisierung sind nur einige davon. Um diese Herausforderungen zu meistern, ist die Transformation zu einem digitalen Unternehmen eine zwingende Voraussetzung. Denn die Marktführer von morgen sind Firmen, die sich solchen Veränderungen schnell unterziehen können.

Führungsposition dank datenzentrierter Strategie

Digitale Unternehmen streben nach Digitalisierung auf jeder Unternehmensebene: Sie haben digitale Werkzeuge und Technologien vollständig in alle Unternehmensbereiche integriert und nutzen diese, um ihre internen und externen Geschäftsprozesse zu optimieren und sich dadurch Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Und sie wissen, dass eine datenzentrierte Strategie die Möglichkeit bietet, in unterschiedlichen Bereichen führend zu werden. Zu diesen Bereichen gehören:

■ **Produktführerschaft:** Die Fähigkeit, physische und digitale Produkterlebnisse miteinander zu verbinden, wird zur Normalität und führt zur Produktführerschaft.

■ **Kostenführerschaft:** Die Vorreiter der Digitalisierung werden zu niedrigeren Kosten operieren können.

■ **Führend beim Kundenerlebnis:** Sowohl Verbraucher als auch Geschäftskunden erwarten heutzutage ein herausragendes Kundenerlebnis und reibungslose sowie friktionsfreie Lösungen.

■ **Führend in Sachen Nachhaltigkeit:** Angesichts der fortschreitenden Klimakrise

werden Unternehmen, die proaktiv im Sinne der Nachhaltigkeit agieren, nicht nur unsere Umwelt schonen, sondern auch langfristige Wettbewerbsvorteile erzielen.

■ **Markenführerschaft:** Unternehmen aller Branchen, die in der digitalen Transformaion eine Führungsposition einnehmen, profitieren von signifikanten Markenvorteilen.

Veränderungen rechtzeitig erkennen und reagieren

Besonders in etablierten Unternehmen erfolgen Marktumwälzungen häufig in kleinen Schritten. Unternehmen, die Veränderungen entweder ignorierten oder zu spät reagiert haben, gibt es vielen Branchen, wie beispielsweise am Mobiltelefon- oder Elektrofahrzeugemarkt. Veränderungen zu ignorieren, bedeutet ein sehr hohes Risiko einzugehen, denn das kurzfristige Nachholen aufgrund plötzlicher Veränderungen kann oft sehr teuer werden.

Komplexe Softwarelandschaften und Legacy-Systeme.

Industrieunternehmen und anlagenintensive Organisationen verfügen über komplexe Systemumgebungen, welche sich von der Fertigungshalle bis zu den Geschäftssysteme-

men der Führungsetage erstrecken. Einige Systeme sind verteilt, andere zentralisiert und einige befinden sich in der Cloud. Einige sind modern, andere sind veraltet. Wie immer liegt die Wahrheit dazwischen. Jedes einzelne System leistet dabei normalerweise gute Arbeit bei der Betreuung der spezifischen Aufgaben oder Prozesse.

Die Herausforderung liegt darin, dass es Prozesse gibt, die sich über verschiedene Systeme erstrecken. Dies ist oft die Quelle für viele manuelle Schritte, die zu bedeutenden Zeitverzögerungen und hohen Kosten führen. Dabei haben Unternehmen eine große Chance, Wettbewerbsvorteile zu erzielen, wenn sie all ihre Prozesse in vollständig digitale Workflows umwandeln.

Die digitale Transformation ist nicht EIN einziges, sondern 1.000 Projekte

Die digitale Transformation ist kein einzelnes Projekt, sondern sie umfasst Hunderte oder Tausende von Mini-Prozessen und Anwendungen, die digitalisiert und automatisiert werden müssen. Unternehmen hängen dabei jedoch stark von der Fachkompetenz ihrer IT-Mitarbeiter und Softwareentwickler ab. Dies stellt eine große Herausforderung dar – sowohl für die IT-Teams als auch für

den Rest des Unternehmens. Erst wenn die Implementierung von Prozessautomatisierungen auch in die Hände von Nicht-Professionisten gegeben werden kann, ist ein Unternehmen in der Lage, seine digitale Transformation tatsächlich zu beschleunigen.

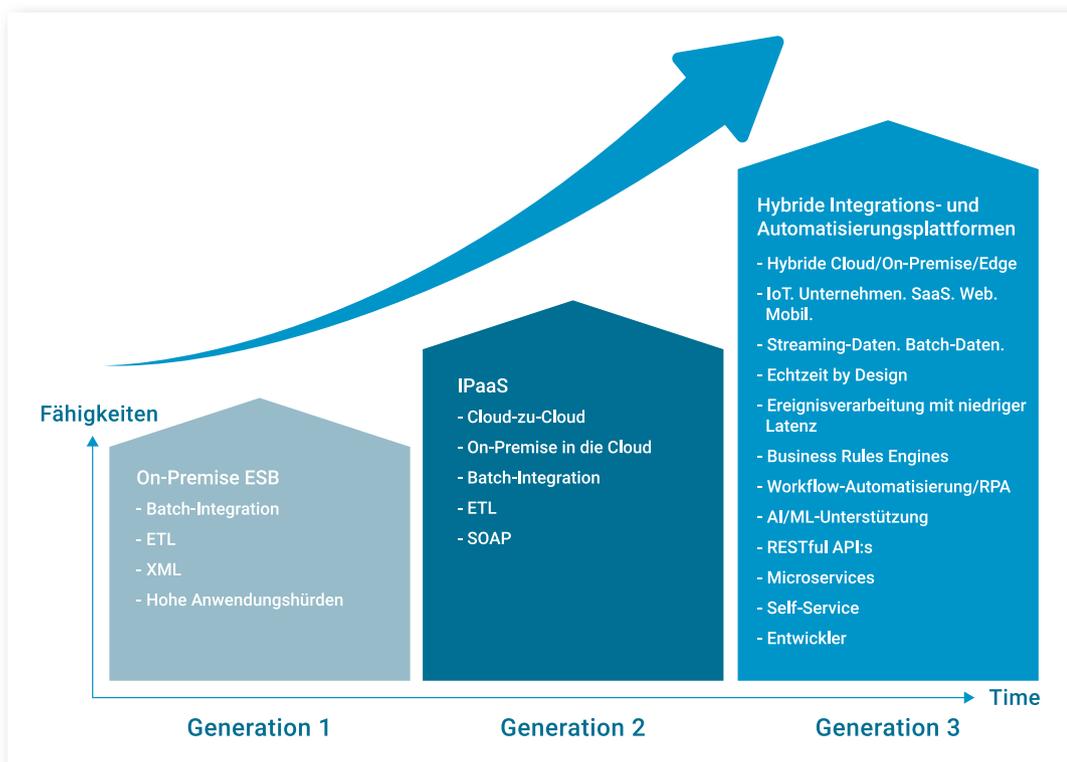
In der Praxis hat es sich bewährt, dass mindestens ein Benutzer jedes Teams die Fähigkeit erlangt, Automatisierungen und intelligente Workflows selbst zu realisieren.

Benchmark Survey 2021

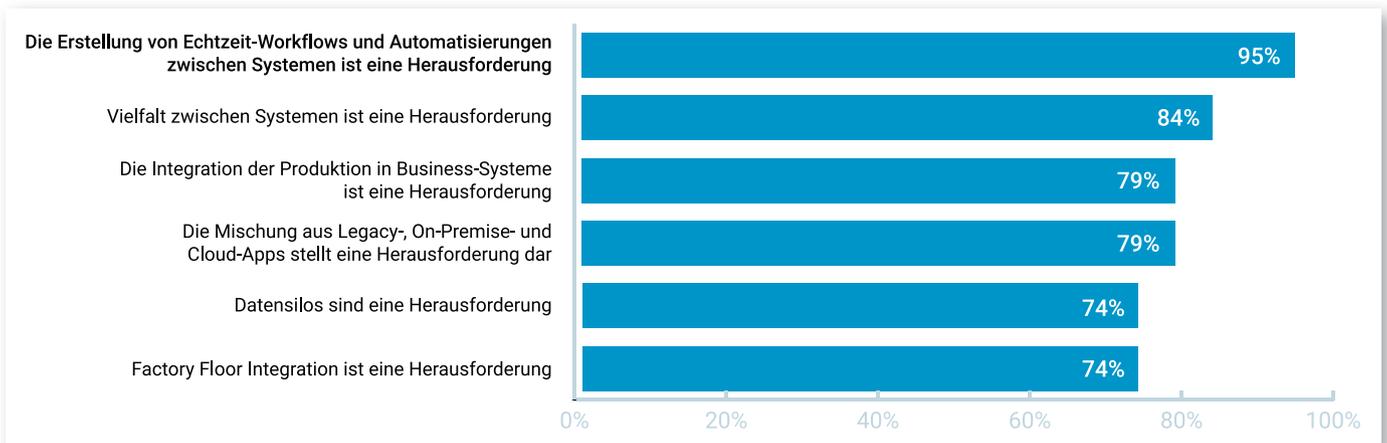
In der Crosser Benchmark Survey 2021 wurden Branchen auf der ganzen Welt zu ihren digitalen Herausforderungen befragt. Das Ergebnis zeigt deutlich, dass Unternehmen in den Bereichen Integration und Automatisierung erheblichen Herausforderungen gegenüberstehen.

Neue Anforderungen haben ältere Integrationslösungen überflüssig gemacht. Die nächste Generation muss eine Reihe wichtiger neuer Anforderungen erfüllen. Dazu gehören vor allem:

■ **Intelligente Workflows:** Intelligente Workflows, die fortgeschrittene Bedingungen analysieren und auf sie reagieren können. Einschließlich KI/ML.



Ein neuer Ansatz führt Unternehmen zu einer intelligenten Prozessautomatisierung zwischen Systemen.



Die Ergebnisse der Crosser Benchmark Survey 2021.

- **Hybride Architektur:** Workflows müssen überall ausgeführt werden können: in der Cloud oder in der eigenen Infrastruktur.
- **Einfache Nutzung:** Anwender aus Fachabteilungen werden in die Lage versetzt, das System zu nutzen.
- **Vollständige Daten:** Daten von Maschinen, Geschäftsdaten und Daten aus mobilen Quellen oder dem Web werden zusammengeführt
- **Echtzeitfähigkeit:** Ermöglicht eine sofortige Reaktion auf Ereignisse wie neue oder geänderte Daten.

Von ETL zu intelligenten Workflows

Ältere Enterprise Service Bus-Lösungen oder iPaaS-Plattformen wurden entwickelt, um Daten paketweise zu extrahieren, zu transformieren und zu laden (Extract, Transform, Load – ETL) und sie zwischen verschiedenen Systemen zu verschieben. Workflows und Automatisierungen mussten dann an den Endpunkten dieser Prozesse implementiert werden. „Immer wenn ich eine Änderung in einem Integrationsworkflow vornehmen wollte, musste ich die Spezialisten für das betreffende System bitten, eine Voruntersuchung durchzuführen und dann eine Projektspezifikation für die Implementierung der Änderung zu erstellen. Und wenn der Anwendungsfall unser SAP-System einschloss, war dies immer sehr kompliziert, teuer und zeitaufwendig. Außerdem musste ich stets Entwickler für alle meine verschiedenen Systeme verfügbar haben, entweder intern oder extern“, erklärt der CIO eines Fertigungsunternehmens.

Ältere ETL-Technologien haben im Gegenteil zu neuen Ansätzen eine Reihe von Nachteilen

- Langsames Entwicklungstempo
 - Abhängigkeit von Systemspezialisten
 - Hohe Entwicklungskosten
 - Beschränkt auf die Automatisierungsfähigkeiten an den Prozessendpunkten
- Moderne Lösungen verfügen hingegen über intelligente Automatisierungsfunktionen, welche zwischen den verschiedenen Systemendpunkten implementiert werden. Zu den Vorteilen dieser Architektur gehören:
- Die Streaming-Analyse und Datentransformation erfolgt in Echtzeit
 - Die Automatisierungslogik einschließlich KI/ML kann in verschiedene Anwendungen implementiert werden
 - Workflows mit mehreren Prozesszweigen können Aktionen in verschiedenen Systemen auslösen
 - Die Datenerfassung durch ereignisgesteuerte Integrationen ermöglicht eine schnellere Automatisierung
 - Die Nutzungsdauer von integrierten Systemen kann verlängert werden
 - Es genügt ein System zur Steuerung der Integrationslogik anstatt mehrerer
 - Automatisierungen können innerhalb von Stunden und ohne den Einsatz von Entwicklern oder externen Beratern implementiert werden und reduzieren damit Projektkosten und -risiken.

Fazit

Industrieunternehmen und anlagenintensive Organisationen verfügen über extrem kom-

plexe und vielfältige Softwarelandschaften. Ihr Weg zu einem echten datengesteuerten und digitalen Unternehmen ist schwieriger als für Unternehmen anderer Branchen. Aber diejenigen, die auf dieser Reise zur Digitalisierung erfolgreich sind, können entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen.

Um die digitale Transformation erfolgreich durchzuführen, ist es wichtig die Innovationsleistung im Unternehmen auf mehrere Schultern zu verteilen. Mitarbeiter ohne spezifisches IT-Know-how werden befähigt, Automatisierungen zu erstellen und zu implementieren.

Die gute Nachricht ist, dass moderne Integrations- und Automatisierungsplattformen – wenn sie richtig konzipiert sind – dies möglich machen. Teams verfolgen einen digitalen Ansatz und können intelligente Workflows in einem agilen Vorgehen schneller erstellen als je zuvor.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Crosser Technologies DACH

Kai Schwab
 Tel.: +49/171/285 40 29
 kai.schwab@crosser.io
www.crosser.io

Digitale Identität – einfach sicher identifizieren



Sicherheit beginnt mit der digitalen Identität. Wir machen es für Ihre Online-Kunden sicher und einfach convenient. Als Identification Hub sind wir Ihre Verbindung zu den gängigsten Identifikations-Verfahren – mit nur einer Schnittstelle maximale Abdeckung. Ihre Kunden wählen selbst, mit welcher Identifikations-Methode sie ihre digitale Identität bestätigen möchten – **einfach sicher, medienbruchfrei und regelkonform.**

Wir setzen neue Maßstäbe für mehr Sicherheit im Online-Business.
Sicher mit CRIF, dem führenden Identification Service Provider in Europa.



ALLE ANGRIFFSFLÄCHEN SCHÜTZEN

Die Zero-Trust-Netzwerkarchitektur (ZTNA) ist ein erster wichtiger Schritt zur Verbesserung der Unternehmenssicherheit, aber eine umfassende Zero-Trust-Strategie erfordert weitere Schritte, meint Sasa Petrovic, Solution Strategist bei Citrix.

Die Sicherheit eines Hauses lässt sich durch ein Alarm- und Überwachungssystem erheblich erhöhen. Allerdings wird es Kriminelle nicht davon abhalten, das Fenster einzuschlagen und schnell alle Wertsachen in Reichweite zu stehlen, oder zu versuchen, aus der Ferne in das System einzudringen und es zu deaktivieren oder die Bewohner auszuspionieren. Ähnlich verhält es sich mit einer Zero-Trust-Netzwerkarchitektur (ZTNA). ZTNA schließt die Tür für Angriffe auf Netzwerkebene, die Geschäftsprozesse gefährden könnten, und sichert ebenfalls die Zugriffspfade zu kritischen Unternehmensressourcen – ob on premises oder in der Cloud. Dafür kommen Multifaktor-Authentifizierung, auf Machine Learning basierende Analysen sowie ein kontinuierliches Monitoring zum Einsatz. In vielen Organisationen ist das Netzwerk jedoch nicht das schwächste Glied: Die Mehrheit

der gemeldeten Schwachstellen befindet sich in Applikationen. Einige von ihnen existieren schon seit Jahren und sind bestens bekannt, während andere das Ergebnis neuer Arbeitsweisen und der verstärkten Benutzerfreundlichkeit sind. Unternehmen müssen deshalb über ZTNA hinaus denken und die Sicherheit von Anwendungen in den Fokus nehmen.

ANWENDUNGEN SIND DIE GRÖSSTE SCHWACHSTELLE

Hier lohnt es sich, zunächst die kritischsten bekannten Schwachstellen zu beheben. In einer Welt, in der Cloud-basierte Microservice-Architekturen allmähliche monolithische Anwendungen ablösen, sollten Unternehmen sich dabei nicht nur auf interne Anwendungen konzentrieren, sondern auch auf neue Public- oder Hybrid-Cloud-basierte Microservices. Künstliche Intelligenz und Machine Learning sind leistungsstarke Werk-

zeuge, mit denen Unternehmen auch ausgefeilte Angriffe, einschließlich Zero-Day-Attacks, wesentlich schneller erkennen können, als dies nur durch menschliches Eingreifen möglich wäre. Ein weiterer wichtiger Baustein der Anwendungssicherheit ist eine Web Application Firewall (WAF). Im Zeitalter der Hybrid-Cloud sollte eine WAF on premises sich genauso leicht einsetzen lassen wie in der Cloud – und sie sollte niedrige Latenzzeiten sowie eine hohe Leistung bieten, um den Nutzern trotz der fortlaufenden Sicherheitsüberwachung im Hintergrund ein reibungsloses Erlebnis zu gewährleisten.

GEFAHR DURCH UNGESCHÜTZTE APIS VERRINGERN

Auch Schnittstellen (Application Programming Interfaces – APIs) werden zunehmend zur Angriffsfläche. APIs dienen dazu, die Kommunikation zwischen Anwendungen zu ermöglichen und übergreifende Abläufe zu automatisieren. Daher bieten sie Zugang zu einer ganzen Reihe von Unternehmensdaten. Organisationen, die ihre Schnittstellen nicht schützen, gefährden kritische Daten und damit sich selbst, und ohne API-Monitoring bemerken sie den Datenabfluss möglicherweise nicht einmal. Neben dem Diebstahl von Daten droht auch Gefahr durch den Missbrauch von APIs: Eine Überlastung kann den Geschäftsbetrieb zum Erliegen bringen.

Für die Verbesserung ihrer API-Sicherheit sollten Unternehmen als erstes eine Bestandsaufnahme machen, um nicht bekannte (oder „Schatten“-)APIs zu entdecken, und organisationsweit API-Zugangskontrollen mit standardisierten Authentifizierungsmechanismen einführen. Als nächstes können Schnittstellen durch die Festlegung bestimmter Schwellenwerte für API-Abrufe geschützt werden. Darüber hinaus sammelt das kontinuierliche Monitoring Informationen unter anderem über die Nutzung von APIs, die Leistung, Störungen und fehlgeschlagene Authentifizierungsversuche. Unternehmen können auch hier Machine Learning einsetzen, um aufschlussreiche Erkenntnisse zu gewinnen, ihre APIs zu schützen und ihren angestrebten Zustand durchzusetzen.

Durch den Schutz von Schnittstellen können beispielsweise Behörden Regeln festlegen, um Anfragen aus anderen Ländern abzulehnen und so das Missbrauchspotenzial zu verringern. Unternehmen und Dienstleister aller Branchen können so auch verhindern, dass ihre Anwendungen durch übermäßigen API-Verkehr verlangsamt oder gar lahmgelegt werden.

BÖSARTIGE BOTS GREIFEN INFORMATIONEN AB

Wenn Anwendungen und Schnittstellen geschützt sind, sollten Unternehmen die Tür schließlich auch für böartige Bots schließen. Dazu zählen nicht per se alle Bots – viele Unternehmen setzen zum Beispiel im Kundenservice Chat- und Voicebots ein. Aber auch Kriminelle nutzen Bot-Technologien: Sie können innerhalb weniger Minuten nach der Onlineschaltung einer neuen Unternehmensseite diese mithilfe von böartigen Bots auf Schwachstellen und Informationen scannen, die ihnen nützlich sind. Nach Angaben von Sicherheitsforschern machen Bots 38 Prozent des Internetverkehrs aus – damit bedienen



Geschäftsapplikationen in mehr als einem Drittel der Fälle keine echten Kunden. Um dies zu verhindern, müssen Unternehmen böartige Bots von harmlosen unterscheiden können. Dies kann auf Grundlage von Reputationswerten, Geolokalisierung oder dem sogenannten Bot-Fingerprinting erfolgen – Parameter, um sie von Menschen zu unterscheiden und Anomalien in ihrem Verhalten aufzudecken. Moderne Application Delivery Management (ADM)-Technologien können selbst ausgefeilte Bots identifizieren und sind deshalb entscheidend für die Sicherheit. Ein Onlinehändler kann dadurch beispielsweise gewarnt werden, wenn ein Konkurrent versucht, auf seiner Seite automatisch Preisinformationen zu sammeln. Gleichzeitig lässt sich durch die Technologie das Kundenerlebnis verbessern und die Kosten senken, da sie den unerwünschten Bot-Verkehr minimiert.

FAZIT: ZERO TRUST UMFASST MEHR ALS NUR DAS NETZWERK

Zero Trust bietet Organisationen derzeit das Höchstmaß an Cybersicherheit. Eine Zero-Trust-Umgebung lässt sich allerdings nicht nur durch die Implementierung einer Zero-Trust-Netzwerkarchitektur erreichen. ZTNA stärkt die Tür zum Unternehmensnetzwerk, aber Maßnahmen für die Sicherheit von Anwendungen und Schnittstellen sowie zur Bot-Mitigation helfen, die Fenster zu schließen, die Angreifern noch offen stehen. Unternehmen sind nur so sicher wie ihr schwächstes Glied, deshalb benötigen sie eine umfassende Zero-Trust-Strategie. Genau wie bei den eigenen vier Wänden ist es hierbei am besten, proaktiv vorzugehen – und nicht so lange zu warten, bis die Kriminellen bereits eingedrungen sind. **SP**



VORSORGEN IN MINUTEN

Die Kombination von Kompetenzen und der Einsatz neuer Technologien eröffnet unendliche Möglichkeiten. Das haben VALOG und Zühlke Österreich eindrucksvoll bewiesen. Mit einem Algorithmus und einer Cloud-App ist es den beiden Unternehmen gelungen, das Fundament für wegweisende Lösungen legen.

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 Consultingunternehmen 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 können, fiel die Wahl auf Microsoft als Technologiepartner.

EINE ZÜNDENDE IDEE UND EIN NIE DAGEWESENER 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 versprochene 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

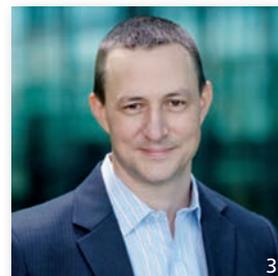


VALOG und Zühlke bauen gemeinsam eine neuartige Cloud-App.

CLOUD-ZENTREN UM VIELES EFFIZIENTER

»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.«

Stefan Novoszel, Enterprise Applications Zühlke Österreich



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, Softwarearchitekten 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.“

VON NULL AUF HUNDERT SERVER IN REKORDZEIT

Den größten Vorteil brachten die Schnelligkeit aller Vorgänge in der Cloud und die Ausmaße, auf die man skalieren kann. Je nach Berechnungsmenge lassen sich die Ressourcen von nur wenigen benutzten Servern auf bis zu 90 aufstocken – in einer Testphase waren es sogar 150. Das geschieht dabei automatisch und in Echtzeit. 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. Eine Tatsache, die vor allem angesichts der großen Rechenmenge beeindruckend ist. Daniel Achermann ist von dieser Entwicklung begeistert: „Unseren Nutzer:innen fällt vor allem auf, wie schnell jetzt alles geht. Das Hochfahren von Kapazitäten erfolgt innerhalb von ein paar Minuten. In Zeiten mit einem hohen Aufkommen von Berechnungsaufträgen bietet das insbesondere auch im Vergleich mit der On-Premise-Applikation eine klare Komfortverbesserung. Auch Neuberechnungen aufgrund von nachträglichen Datenänderungen oder Abstimmungen mit dem Wirtschaftsprüfer können deutlich schneller erledigt werden.“ Kunden haben weiterhin die Möglichkeit, die App über On-Premise-Software zu nutzen. Sollten diese auch auf Microsoft 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. Stefan



Novoszel begrüßt die hybride Lösung: „Als Innovationsdienstleister sind wir auch Experten, was High Performance Computing angeht – dabei geht es darum, Rechenleistung bestmöglich zu skalieren. Daher war der Schritt in die Cloud für uns bei Zühlke Österreich naheliegend. Damit konnten wir die für das Projekt notwendige Performance erzielen. Gleichzeitig sollen Kunden aber auch selbst entscheiden können, ob sie die Cloud nutzen wollen oder nicht – mit Microsoft Azure ist dieser Hybridansatz kein Problem.“

EIN LEUCHTTURMPROJEKT IN SACHEN NACHHALTIGKEIT UND TECHNOLOGIE

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. Der Wert dort liegt mit 1,15 nahe am Ideal von 1,0, während es on premise Richtung 2,0 geht. Die Leerlauftrate von On-Premise-Servern liegt bei bis zu 90 Prozent, im Cloud-Rechenzentrum nur etwa bei 35 Prozent.

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, bietet die Software und 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. **BO**

INFO-BOX

Über VALOG

VALOG ist ein etabliertes, hochspezialisiertes Software- und Consultingunternehmen für die betriebliche Altersvorsorge mit Sitz in Wien. VALOG bietet die Erstellung versicherungsmathematischer Gutachten an und entwickelt, vertreibt und betreut Systemlösungen für die Verwaltungen unterschiedlicher Vorsorgeeinrichtungen.

www.valog-it.com

Über Zühlke

Als weltweit tätiger Innovationsdienstleister kreiert Zühlke neue Ideen und Geschäftsmodelle für Kunden in den unterschiedlichsten Branchen. Auf Basis neuester Technologien erschafft und transformiert Zühlke Dienstleistungen und Produkte – von der initialen Vision über die Entwicklung, die Produktion und die Auslieferung bis hin zum Betrieb. Darüber hinaus bietet der Zühlke-Venture-Capital-Service Finanzierungen für Start-ups im Hightech-Bereich an. Zühlke wurde 1968 in der Schweiz gegründet und ist im Besitz von Partnern. Die 1.300 Mitarbeitenden sind in Bulgarien, Deutschland, Großbritannien, Hongkong, Österreich, Portugal, der Schweiz, in Serbien sowie in Singapur tätig.

www.zuehlke.com

PROALPHA BUSINESS SOLUTIONS GMBH

10 Alarmzeichen, dass Ihr aktuelles ERP-System nicht mehr ausreicht.

Bremser oder Booster?

■ Never change a running system, heißt es – eigentlich. Ganz anders sieht es aus, wenn ein ERP-System das Fortkommen eines Unternehmens hemmt. Wie Sie erkennen, ob das der Fall ist, das zeigt Ihnen der Software-Hersteller proALPHA.

1. Müssen Sie Daten manuell in ein anderes System eintippen?

Typische Beispiele hierfür finden sich im Wareneingang, bei Rückmeldungen aus der Produktion etc. Diese Medienbrüche verlangsamen Prozesszeiten und Inkonsistenzen sorgen für Verwirrung und Fehler.

2. Gibt es in Ihren Prozessen häufig ähnliche Rückfragen?

Wenn Ihr Einkauf stets auf Antworten aus der Konstruktion wartet oder der Vertrieb immer wegen Lieferterminen nachfragt, ist das ein klares Indiz, dass Ihre Mitarbeiter nicht alle nötigen Informationen zur Verfügung haben.

3. Wie viel Kommunikation läuft noch per Fax, Brief, E-Mail oder Telefon?

Entlang einer digitalisierten Supply Chain fließen alle nötigen Daten nahtlos zwischen den involvierten IT-Systemen. Wer hier noch auf Handarbeit setzt, riskiert, dass seine Prozesskosten stark steigen.

4. Können Sie Ihre ERP-Masken auf mobilen Geräten nutzen?

Bei älteren Systemen sieht es mit dem Einsatz mobiler Endgeräte oft eher mau aus. Hier geht viel Potenzial verloren – nicht nur im Vertrieb und Service, sondern auch in Sachen Arbeitgeberattraktivität: Stichwort Homeoffice.

5. Erhalten Sie die Berichte, die Sie für Ihre Entscheidungen benötigen?

Manche Systeme speichern zwar viele Daten ab, sind jedoch zu starr, sodass sich die Daten nicht sinnvoll nutzen lassen. Moderne ERP-Systeme bieten dagegen umfassende und flexible Reporting- und BI-Optionen.



6. Unterstützt Ihr ERP-System Ihre aktuellen Abläufe?

Vor langer Zeit wurde das System auf die damaligen Bedürfnisse zugeschnitten. Doch diese haben sich inzwischen weiterentwickelt. Wenn sich das aktuelle Release nicht anpassen lässt oder die Kosten dafür einer Neueinführung gleichkommen, gilt es, rasch aktiv zu werden.

7. Können Sie selbst kleinere Änderungen vornehmen?

Agilität in den Prozessen ist heute die Voraussetzung, um mit dem ständigen Wandel Schritt zu halten. Diese Eigenflexibilität sollten Sie unbedingt haben. Denn Anforderungen, von Kunden oder Behörden, ändern sich oft schnell.

8. Können Sie mit internationalen Playern mithalten?

Diese Unternehmen sind oft Champions darin, ihre Organisation über mehrere Länder zu verteilen und regionale Standortvorteile zu nutzen. Der Schlüssel für ihren Erfolg: durchgängige Intercompany-Prozesse.

9. Wie fit ist Ihre ERP-Lösung für zukünftige Geschäftsmodelle?

Die Antwort können Sie oftmals aus den Marktentwicklungen und Aktivitäten Ihrer Mitbewerber ableiten. Wenn Ihr ERP-System Sie in puncto Webportale für Kunden und E-Commerce-Optionen ausbremst, ist das kein gutes Zeichen.

10. Wie stark entwickelt sich Ihr Anbieter in Richtung neue Technologien weiter?

Auch wenn manche Themen für Sie noch nicht relevant sind, so kann sich das rasch ändern. Dann muss Ihr ERP-System technisch mithalten können. Deshalb ist es wichtig, dass Ihr Anbieter das System stets weiterentwickelt.

Mehr erfahren Sie auch unter web.proalpha.com/trends



DAS GESCHÄFT IST DEFINITIV DA

Eine „Coronaflaute“ hat Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems, ganz sicher nicht zu beklagen. Die Zeichen stehen eher auf Wachstum, wie unter anderem in den Bereichen Cloud und SAP S/4HANA.

Peter Lenz ist seit 2018 Managing Director von T-Systems in Österreich, seit 2020 verantwortet er zusätzlich auch die Geschäfte der Schweiz. Beide Landesorganisationen wurden damals zur Region Alpine zusammengefasst. NEW BUSINESS hat mit ihm unter anderem über den Katalysatoreffekt der Pandemie, die neue Ausrichtung des T-Systems-Konzerns, aufkeimenden „Daten-Nationalismus“ und die vielerorts nur schleppende Rückkehr der Mitarbeiter aus den Homeoffices gesprochen.

Herr Lenz, ist T-Systems noch im Krisenmodus, wieder im Normalmodus – sofern es so etwas gibt – oder ist der Krisenmodus zum Normalmodus geworden?

Die Frage ist: Ist das überhaupt ein Krisenmodus? Das war am Anfang vielleicht der Fall. Aber jetzt, eineinhalb Jahre später, ist alles sehr normal geworden. Also Nein, wir sind seit vielen Monaten in einem Normalmodus. Allerdings hat sich das Arbeiten an sich, zum Beispiel hinsichtlich der physischen Präsenz oder auch, wie gut man Kunden oder Lieferanten



treffen kann, massiv geändert. Das wird auch sicher zu einem großen Prozentsatz so bleiben.

Und wie sieht es bei Ihren Kunden aus?

Das kommt auf die Branche an. Im Tourismus oder bei Transportunternehmen gibt es noch große Unterschiede. Aber bei vielen unserer großen Kunden, zum Beispiel im öffentlichen Bereich oder auch in produzierenden Betrieben, hat es sich stark gewandelt zu einem sehr aktiven Digitalisierungsbestreben. Wir haben dort viele neue Projekte am Start. Auch wenn ich an Banken und Versicherungen denke, ist da der Konsolidierungsprozess der IT-Landschaften, inklusive der Anbieterlandschaft, voll im Gange.

GUTE LEUTE FINDEN UND HALTEN

»Denn diejenigen, die ihre Leute halten und neue Mitarbeiter gewinnen können, werden zukünftig das Geschäft machen – und das Geschäft ist definitiv da.«

Peter Lenz, Managing Director Region Alpine T-Systems



Man könnte also sagen, dass die Krise jetzt als Katalysator für längst überfällige Veränderungen wirkt?

Wir sehen in den letzten Monaten definitiv eine Beschleunigung. Es wurden auch einige Projekte auf ihre Sinnhaftigkeit hinterfragt, einiges wurde gestoppt. Auch uns hat in den ersten Monaten die Kurzarbeit sehr geholfen, weil wir plötzlich Leute übrig hatten, die wir so im Beschäftigungsverhältnis halten konnten. Nach drei Monaten war das gegessen, neue Projekte waren da und wir konnten mit unseren Kunden deren neue Digitalisierungsbestrebungen proaktiv angehen. Da gehören zum Beispiel auch die S/4HANA-Umstellungen dazu, die intensiv vorangetrieben werden und wo wir heute schon wieder bei einem Mitarbeitermangel sind, generell in der Branche, der ärger ist als vor Corona.

Die Pandemie hat Sie also nicht gezwungen, Mitarbeiter gehen zu lassen?

Wir konnten alle halten und konnten vor allem auch viele zusätzlich einstellen. Denn diejenigen, die ihre Leute halten und neue Mitarbeiter gewinnen können, werden zukünftig das Geschäft machen – und das Geschäft ist definitiv da. Gerade jetzt in dieser Aufbruchsstimmungsphase. Viele Branchen sind wieder auf Vorkrisenniveau.

T-Systems-CEO Adel Al-Saleh hat kürzlich von einer „Coronaflaute“ gesprochen. Sie scheinen aber mit dem letzten Jahr ganz zufrieden gewesen zu sein. Für Sie gab es keine Flaute, oder?

Nein, es war definitiv keine Flaute (*schmunzelt*). Wir hatten letztes Jahr fünf Prozent Wachstum, es ist sehr gut für uns gelaufen. Wir werden dieses Jahr ein ähnliches Ergebnis haben, das zeichnet sich schon jetzt ab. Was unser CEO angesprochen

hat, das war ein massiver Abschwung in Deutschland. Auch in sehr von Covid-19 betroffenen Regionen wie Spanien oder Brasilien gab es einen Abschwung. Somit sah er in Summe eine Flaute. Die Schweiz und Österreich haben im Gegensatz dazu letztes Jahr super performt. Auch dieses Jahr läuft es extrem gut und wir stärken den neuen DACH-Wirtschaftsraum.

Wird die im Juli verlautebarte Fokussierung und Neuausrichtung von T-Systems – die Konzentration auf DACH und ausgewählte Industriezweige – auch Auswirkungen auf die Alpine-Region haben? Im Großen und Ganzen ist das doch schon länger Ihre Ausrichtung?

Genau. In Österreich und der Schweiz haben wir das schon vorher so gemacht. Was mir an der neuen Strategie gefällt, ist die starke Ausrichtung auf die Cloud: Multi-Cloud, T-Systems als Cloud Orchestrator, agnostisch, was die großen Hersteller angeht. Wir können mit allen. Wir haben Partnerschaften mit Microsoft, AWS, Google, haben unsere eigene Cloud, sind Teil der Gaia-X-Initiative und helfen unseren Kunden, sich in diesem großen, vielseitigen Ökosystem zurechtzufinden. Denn Cloud ist nicht Cloud und die Wege dorthin sind für viele, obwohl wir schon so lange darüber sprechen, noch immer etwas undurchsichtig. Deswegen braucht man einen Partner, der sich in den verschiedenen Ökosystemen gut auskennt und mit dem Kunden durch den – ich möchte fast sagen – „Cloud-Dschungel“ navigieren kann.

Was die Einteilung in die sogenannten Verticals angeht – öffentliche Hand, Health Industry, Automotive und Public Transport – waren wir da in Österreich und der Schweiz bereits traditionell stark vertreten. Bei uns kommen vielleicht noch der Finance- und Insurance-Bereich dazu. Da sehen wir gerade sehr viele Möglichkeiten, es ist eine starke Konsolidierung



im Gange. Die wollen weg von ihren Großrechnern. Hier erweitern wir sozusagen die große T-Systems-Ausrichtung um diesen Bereich und wollen hier mit unseren Cloud-first-Ansätzen auch diese Kunden begeistern.

Aber wenn zum Beispiel ein Retailer kommt, laufen Sie vor dem wahrscheinlich auch nicht davon.

Wir laufen sicher nicht davon, weil wir zum Beispiel auch für einen großen Retailer mit Sitz in Salzburg immer wieder spannende Angebote haben.

Das Thema Cloud hat Sie in letzter Zeit ziemlich beschäftigt. Ich erwähne nur Schlagworte wie die Partnerschaft mit Google Cloud, die Überreichung des Ö-Cloud-Gütesiegels oder die Ankündigung einer Swiss Cloud. Gibt es eigentlich auch eine Österreich-Cloud?

Es gibt die Ö-Cloud-Zertifizierung, die uns übergeben wurde. Eine Österreich-Cloud in diesem Sinne gibt es aktuell nicht, kann aber natürlich aus den Themen, die gerade im Entstehen sind und die wir mit Kunden diskutieren, sehr schnell kommen. Man muss auch sehen, wie der „Appetit“ der Österreicher in dieser Hinsicht ist und ob sie eine rein österreichische Datenhaltung haben wollen.

Heißt das, dass die Schweizer, was ihre Daten betrifft, noch ein bisschen empfindlicher sind als die Österreicher? Ist deswegen dort die eigene Swiss Cloud jetzt schon Thema?

Ich sehe bei einigen Schweizer Unternehmen einen sehr starken Daten-Nationalismus, auch ausgelöst durch die Pandemie.

Einige Schweizer Unternehmen und Organisationen, auch staatliche, sind sehr darauf bedacht, sehr genau über die Betreiber der Systeme Bescheid zu wissen. Es geht gar nicht so sehr darum, wer darauf Zugriff hat, sondern welche Menschen und Organisationen diese Daten betreiben. Durch die Abhängigkeit von Amerika hat man bemerkt, dass man nicht sicher sein kann, ob der genutzte Service morgen noch zur Verfügung steht. Fairerweise muss man sagen, dass es keine Ausfälle gab. Aber es ist ein sehr starkes Bewusstsein dafür entstanden. Auf der anderen Seite sind auch große Schweizer Unternehmen wesentlich offener als österreichische, was die Nutzung von Hyperscalern angeht. Da sehe ich in Österreich noch immer etwas mehr Zurückhaltung als in der Schweiz. Das Spektrum ist weiter auseinander gegangen: zum einen sehr große Affinität dazu, wo Daten liegen und wer die Infrastruktur betreibt,

DIE WOLKE LIEGT NOCH IM NEBEL

»Cloud ist nicht Cloud und die Wege dorthin sind für viele, obwohl wir schon so lange darüber sprechen, noch immer etwas undurchsichtig.«

Peter Lenz, Managing Director Region Alpine T-Systems

und zum anderen auch die Möglichkeit, Hyperscaler in vollem Ausmaß zu nutzen und überhaupt keine Bedenken dabei zu haben.

Sie haben es selbst gesagt: Wir sprechen schon lange von der Cloud. Ist diese „Cloud von früher“ mit der heutigen Vorstellung von Cloud überhaupt noch vergleichbar?

Es hat sich natürlich viel gewandelt. Alleine schon bei der Funktionalität, die heutige Clouds oder Cloud-Ökosysteme anbieten, sei es im Provisioning oder bei der Abrechnung, hat sich unheimlich viel getan. Es wurde hart daran gearbeitet, dass es immer besser, redundanter und sicherer wurde. Man muss jedem Cloud-Anbieter zugutehalten, dass sie die Daten mindestens so gut oder besser schützen, als man es selbst könnte.

Cloud-Ressourcen eignen sich wunderbar, um etwa kurzfristige Lastspitzen abzufangen, ohne dass man die eigenen Kapazitäten dauerhaft aufstocken muss. Das andere ist der von Ihnen angesprochene Security-Aspekt. Ist die Cloud trotzdem immer die richtige Wahl? Wenn man genau weiß, was man braucht und brauchen wird, ist doch eine eigene Infrastruktur noch immer günstiger.

Das ist absolut richtig. Wenn ich sehr genau weiß, was ich will, und sehr genau weiß, wie mein Daten- und Compute-Wachstum in den nächsten Jahren aussehen wird, dann kann ich auch von einem Anbieter wie zum Beispiel uns eine sehr günstige, auf den Use Case sehr gut skalierte Lösung bekommen, die preislich hochattraktiv ist. Die Frage ist nur, ob ich >>>

SOPHOS TECHNOLOGY GMBH

Ransomware und Angriffswahrscheinlichkeit:

Eine Frage der Branche und des Geldes

■ Ein Ransomware-Angriff ist eine nicht zu unterschätzende Belastung für Organisationen: Datenverschlüsselung, Lösegeldforderungen, Daten aus Backups wieder einspielen, Systeme neu aufsetzen und den Betrieb weiterführen, zumindest die wichtigsten Prozesse. Hinzu setzen die Cyberkriminellen immer mehr auf eine neue Taktik: Galt vorher, Lösegeld gegen Datenentschlüsselung, heißt es nun: Lösegeld zahlen, sonst Datenveröffentlichung. Diese sogenannten Extortion-Angriffe sind ein weitaus stärkeres Horrorszenerario: Die Angreifer haben weniger Aufwand und treiben ihre Forderungen exorbitant in die Höhe, denn auch sie wissen: Organisationen drohen bei Verschleierung des Datenlecks hohe Geldbußen.

Bildungswesen und Behörden bei Ransomware-Angriffen beliebt

Opfer eines Ransomware-Angriffs zu werden, ist auch eine Frage der Branche: Wie aus dem Sophos-Report „The State of Ransomware 2021“ hervorgeht, sind neben Herstellern, Dienstleistern und dem Einzelhandel mit 44 Prozent besonders oft Organisationen des Bildungswesens betroffen. Behörden und staatliche Einrichtungen liegen auf Platz 3 (40 Prozent). Im Vergleich: Die Angriffswahrscheinlichkeit für Ransomware weltweit liegt bei 37 Prozent. Vertrieb und Transport sowie Medien, Freizeit, Unterhaltung wurden am seltensten Opfer.

Dazu passen die Angaben der Branchen, inwieweit sie die Verschlüsselung ihrer Daten bei einem Ransomware-Angriff stoppen konnten: Am erfolgreichsten bei der Abwehr sind Unternehmen im Bereich Vertrieb und Transport (48 Prozent), gefolgt von Medien, Freizeit und Unterhaltung (47 Prozent).

Die größte Wahrscheinlichkeit für eine Datenverschlüsselung im Zuge eines Ransomware-Angriffs besteht bei Behörden auf Landes- und Kommunalebene (69 Prozent). Globaler Durchschnitt sind 54 Prozent. Warum stehen Behörden besonders im Visier der Cyberkriminellen?

Ein Erklärungsversuch:

■ **Schwächere Abwehrmechanismen:** In der Regel haben Behörden auf Landes- und Kommunalebene mit niedrigen IT-Budgets und oft mangelndem IT-Personal zu kämpfen.

■ Gezielte Angriffe:

Aufgrund ihrer Größe sowie ihres Zugangs zu öffentlichen Mitteln gelten Behörden nicht selten als lukrative Ziele und werden Opfer gezielter, komplexer Angriffe.

■ Hohe Zahlungsbereitschaft:

Während weltweit die Bereitschaft zur Lösegeldzahlung bei 32 Prozent liegt, sind Behörden zu 42 Prozent am zweithöchsten zahlungsbereit. Energie, Öl & Gas und Versorgungsbetriebe sind mit 43 Prozent am

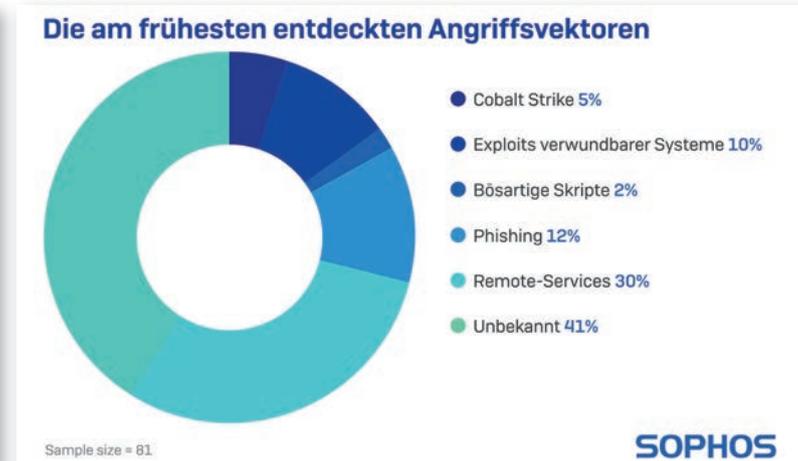
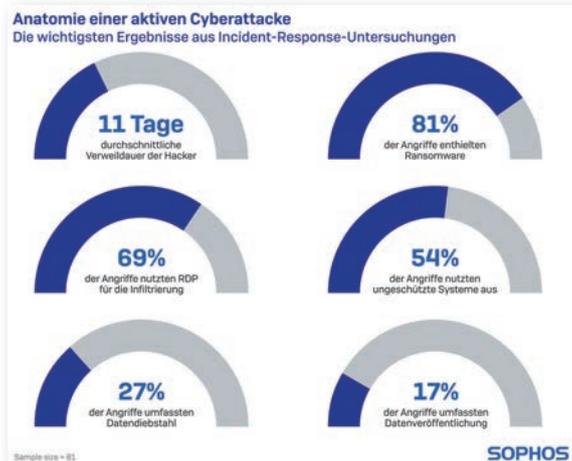
stärksten gewogen, zu zahlen. Diese Bereitschaft der Behörden mag auch daran liegen, dass sie am ehesten von Datenverschlüsselung betroffen sind. Und womöglich zielen die Cyberkriminellen genau deshalb stärker auf diese Einrichtungen ab.

Gut gewappnet mit einem Wiederherstellungsplan

Ein guter Ansatz für Unternehmen und Organisationen jeglicher Art, sich gegen Ransomware-Angriffe zu wappnen, ist ein Wiederherstellungsplan. Diesen besitzen immerhin 90 Prozent der befragten Unternehmen. Behörden jedoch sind am wenigsten für die Abwehr von Malware-Angriffen gerüstet: Lediglich 73 Prozent der Behörden auf Landes- und Kommunalebene und 81 Prozent der Bundesbehörden und öffentlichen Einrichtungen besitzen einen Wiederherstellungsplan. Auch diese Tatsache kann dazu geführt haben, dass diese Branchen eine hohe Zahlungsbereitschaft bei Lösegeldforderungen haben.

Abschließend lässt sich sagen: Organisationen, die ihre Daten gut wiederherstellen können, über einen Wiederherstellungsplan verfügen und eine moderne und personell gut ausgestattete Cybersicherheit verfügen, sind weniger Lösegeldanfällig. Aber dafür braucht es genügend finanzielle und organisatorische Mittel.

www.sophos.com



Anzeige

» das wirklich weiß und ob es dann auch so passiert. Wir hatten kürzlich einen Kunden im SAP-Umfeld, der sich für eine herkömmliche, aber sehr performante Lösung hier bei uns im Keller des T-Centers entschieden hat, die wir ihm on premise auf unserer eigenen Cloud-Infrastruktur im Datacenter sehr kostengünstig angeboten haben – 30 Prozent günstiger als die große Hyperscaler Cloud-Konkurrenz. Das geht.



DER BEZUG GEHT VERLOREN

»Ich halte nichts davon, ein Heer von Hunderten Freelancern zuhause vor den Schirmen zu haben, weil dadurch der Bezug zum Unternehmen verloren geht.«

Peter Lenz, Managing Director Region Alpine T-Systems

Das heißt also, wenn man es nicht so genau weiß ...

Wenn man es nicht weiß, dann sind die zeitgemäßen, aktuellen Cloud-Lösungen sicher die bessere Wahl. Auch, weil man dann mit Release Management, Upgrades und all diesen Themen überhaupt nichts mehr zu tun hat. Man bezieht Compute und Storage „aus der Steckdose“. Die berechtigte Frage, die sich Unternehmen und Organisationen stellen sollten, ist, ob es ihre Kernaufgabe ist, solche Plattformen selbst zu betreiben, oder ob es nicht klüger ist, diese Verantwortung abzugeben.

Das ist auch ein buchhalterisches Thema, oder?

Das ist das Nächste, ich habe keine Capex (*Anm.: Investitionsausgaben*) sondern Opex, also Operational Expenses, und kann damit meine eigenen Finanzprozesse anders steuern. Hier gibt es meinerseits einen kleinen Kritikpunkt, weil die Investitionsprämie der österreichischen Regierung war natürlich sehr stark auf Investitionen bezogen und da waren Cloud-Dienste nicht inbegriffen. Da gibt es noch einen kleinen Nachschärfungsbedarf.

Am Schluss würde ich noch einmal zum Mitarbeiter-Thema zurückkommen. Auch bei Ihnen sind viele noch im Homeoffice. Wird das so bleiben?

Ich glaube generell, dass man dort, wo es Sinn macht – bei Co-Creation, Team-Meetings, wenn es darum geht, sich gegenseitig zu sehen und zu spüren – die Büroinfrastruktur wieder verstärkt nutzen sollte. Ich halte nichts davon, ein Heer von Hunderten Freelancern zuhause vor den Schirmen zu haben, weil dadurch der Bezug zum Unternehmen verloren geht. Es gibt so etwas wie eine T-Systems-Familie, eine „Unter-der-Woche-Familie“, wie es die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

nennen. Wir müssen jetzt wieder in diesen Familiengeist investieren. Sonst fehlt etwas. Wenn ich an unsere Sinne denke, das Sehen, das Spüren, das Sprechen, dann sind Videokonferenzen da eine trennende Barriere. Es funktioniert, wir haben das alle gesehen, aber wenn es zum Beispiel um das Onboarding neuer Mitarbeiter geht, dann ist es wichtig, dass man sich sieht. Man kann Firmenwerte anders transportieren, wenn man Face-to-Face mit Kunden zusammenkommt – oder auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter untereinander.

Der sogenannte „war for talents“ grätscht da gerade ein bisschen hinein. Firmen ködern wechselwillige Mitarbeiter mit dem Versprechen, dass sie bei ihnen eben nicht ins Büro kommen müssen, sondern im Homeoffice bleiben können.

Ich bin kein Homeoffice-Gegner geworden in den letzten Wochen, ganz im Gegenteil. Homeoffice ist gekommen um zu bleiben. Aber in einem vernünftigen Mix wird man wieder das Beste aus beiden Welten kombinieren – für die Generierung

neuer Ideen, für Dinge, die Spaß machen, ein bisschen Tratsch, all das, was das Büroleben eben auch ausmacht. Für den Entwicklungsprozess neuer Lösungen ist das persönliche Zusammenkommen meines Erachtens ganz wichtig.

Ob – wenn ich das so verallgemeinernd sagen darf – „unsere Generation“ da nicht etwas altmodisch ist?

Das ist eine gute Frage. Das frage ich mich auch. Aber gerade die Purpose-Diskussion, die auch die jungen Kolleginnen und Kollegen intensiv führen, dreht sich unter anderem um die Frage, ob es nur um die Aufgabe geht, oder eben auch um das Miteinander im Team. RNF

INFO-BOX

Zur Person

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

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:



- 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

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.

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



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

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

Fax: +43/5577/890 62-101

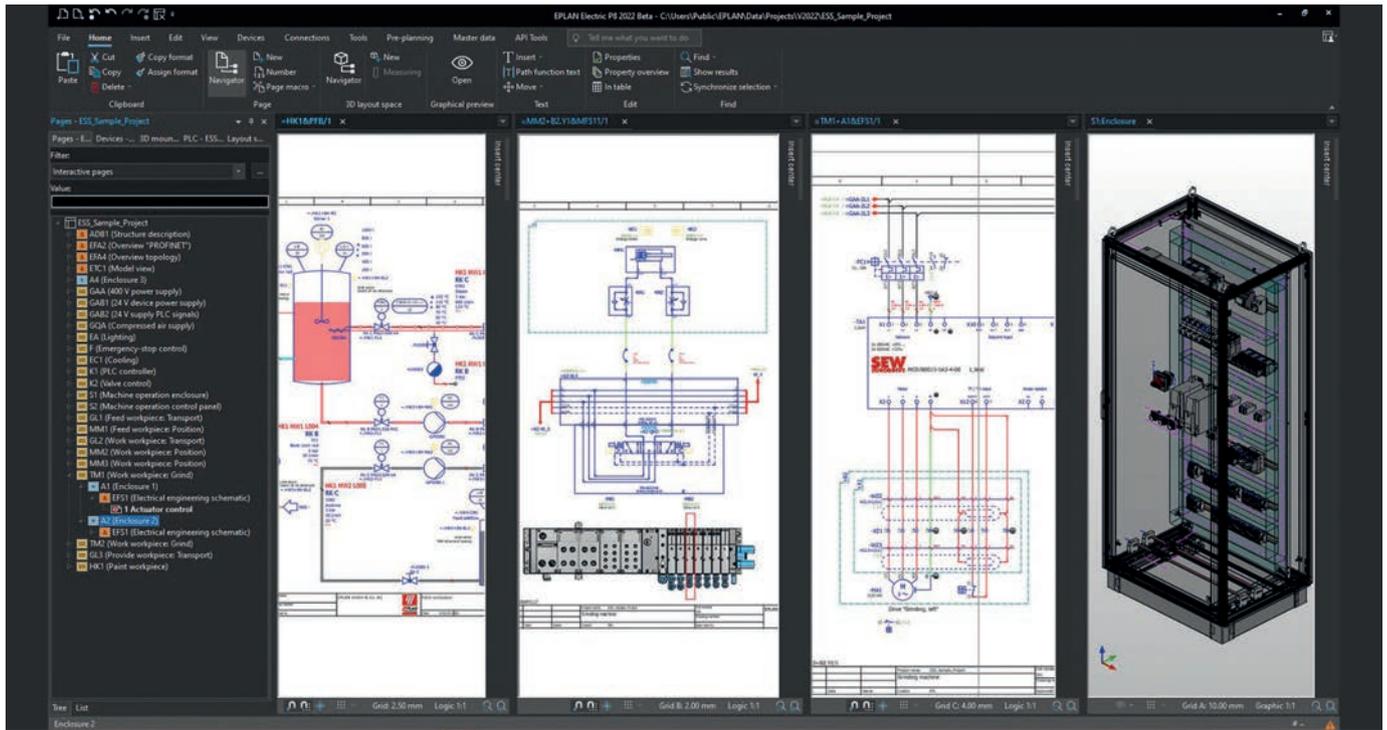
lustenau@kumavision.com

www.kumavision.at



Anzeige • Foto: NDABCREATIVITY

EPLAN SOFTWARE & SERVICE GMBH



Einfachheit in der Anwendung und eine hohe Performance kennzeichnen die neue Eplan Plattform 2022, die jetzt verfügbar ist.

Mit der Eplan Plattform 2022 läutet Lösungsanbieter Eplan die Zukunft im Elektro-Engineering ein. Im Zentrum steht eine einfache Bedienbarkeit sowohl für erfahrene Anwender wie auch für Neueinsteiger. Die intuitive Oberfläche bietet einen hohen Wiedererkennungswert und steigert zugleich das Nutzererlebnis.

Neuer Look, neues Feeling

Die Eplan Plattform 2022 ist jetzt startklar. Sie verfügt über ein neues Oberflächen-Design, verbesserte Workflows und viele Zusatzfunktionen in Verbindung mit ergänzenden Cloud-Services. Insgesamt ist Einfachheit in der Anwendung und eine hohe Performance kennzeichnend für die Engineering-Software. Das zeigt sich beispielsweise an den integrierten Ribbon-Bars, dem Backstage-View, den Anwender vielfach aus etablierten Softwarelösungen kennen, und an einer deutlich verbesserten Bedienergonomie. Die intuitive neue Oberfläche ist angelehnt an international gängige Bedienkonzepte, die für einen leichten Einstieg sorgen.

Workflows in Zeiten der Digitalisierung

Auch und gerade beim Thema „Workflows“ haben die Entwickler von Eplan angesetzt und die Software auf Kollaboration in der industriellen Lieferkette getrimmt. Denn CAE-Lösungen wie die Eplan Plattform sind häu-

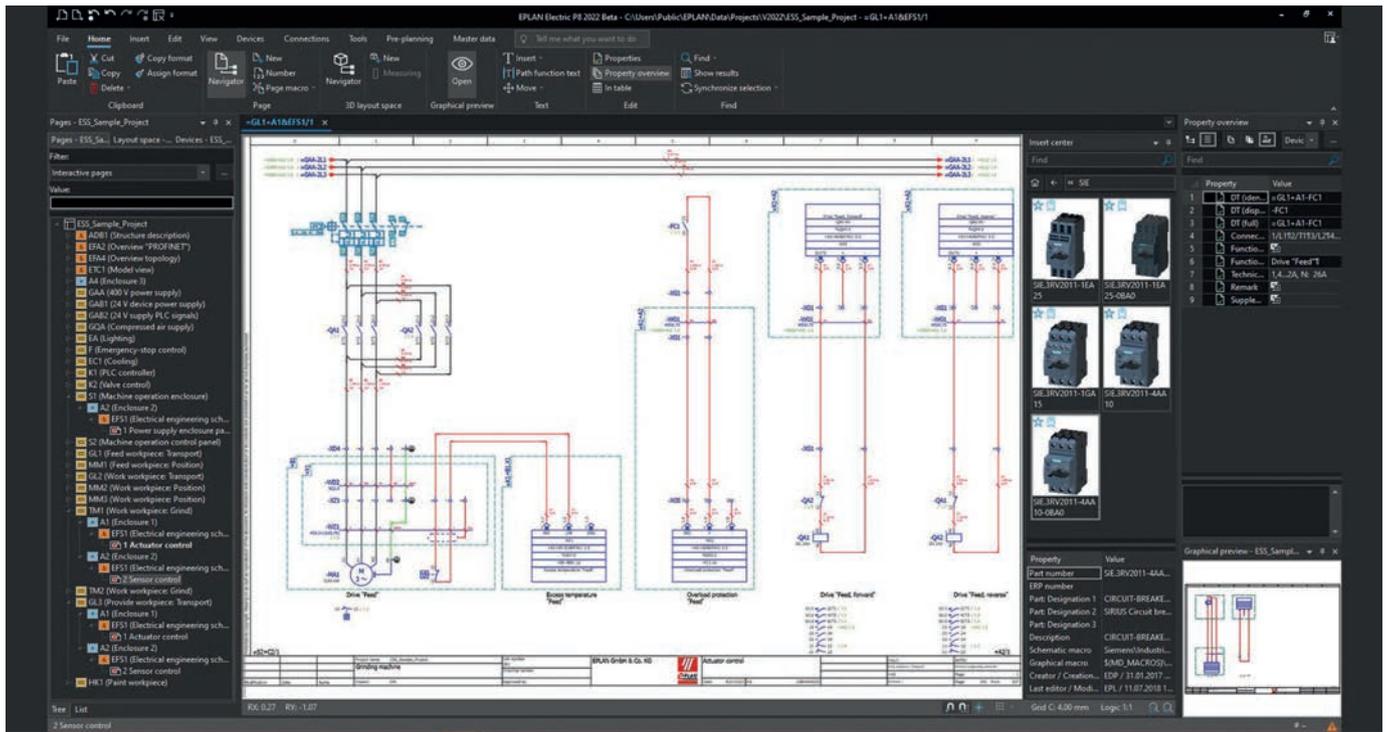
fig eine Art „Backbone“ im Engineering und in der Produktentwicklung von Unternehmen. Üblicherweise sind sie tief in die Infrastruktur und Strategie des Kunden integriert und von Investitionsseite über Jahre geplant. Für die Entwicklung der Eplan Plattform 2022 galt das klare Ziel, den Datenaustausch der einzelnen Stakeholder in den Ökosystemen von Unternehmen zu optimieren. Cloud-Applikationen wie Eplan eBuild, eManage (jetzt auch als Vollversion erhältlich) und eView geben weitere Schubkraft für ganz neue Formen der Kollaboration im Kontext der Eplan Plattform. Durch die Mehrwerte der neuen Cloud basierten Softwarelösungen können Unternehmen noch besser mit ihren Kunden, Partnern und Zulieferern zusammenarbeiten.

Getestet und auf „Herz und Nieren“ geprüft

Markus Sommer, Elektrokonstrukteur bei

der J. Wagner GmbH, einem der weltweit führenden Hersteller von innovativer Beschichtungstechnik zur Veredelung von Oberflächen, ist von der neuen Bedienoberfläche überzeugt: „Die einheitliche Benutzerführung der neuen Eplan Plattform 2022, die auf etablierten Bedienkonzepten aufsetzt, vereinfacht gerade neuen Mitarbeitern den schnellen Einstieg. Die Vielzahl an Funktionen, die Eplan bietet, ist gut strukturiert und übersichtlich angeordnet und die integrierte Ribbon-Technik macht einfach Spaß in der Anwendung.“

Manchmal liegt der Mehrwert auch im Detail. So wie bei Michael Noack, Eplan-Administrator beim Schaltschrankbauer Koblenzer Steuerungs- & Verteilungsbau GmbH und verantwortlich für die Stammdatenpflege. Er hat die Eplan Plattform 2022 als Betatester genauer unter die Lupe genommen. Für ihn ist die neue Artikelverwaltung ein deutlicher Fortschritt, denn sie er-



Interdisziplinäres Engineering – von Vorplanung über Elektro- und Fluidtechnik bis zum Schaltschrankbau – wird jetzt einfacher und übersichtlicher.

laubt fortan, alle Arteikeleigenschaften eines Gerätes variantenabhängig zu speichern. „Die technischen Eigenschaften können mit der Eplan Plattform 2022 so variabler und korrekter abgebildet werden“, freut sich Noack. „Beim Routing lassen sich jetzt beispielsweise Hilfsschalterblöcke von Schützen, deren Anschlussbezeichnungen je nach Unterbau ihre physische Position veränderten, korrekt abbilden.“ Die Folge: Das Anschlussbild ist exakt und vereinfacht nicht nur das elektrotechnische Engineering, sondern auch das spätere Routing im Schaltschrank.

Wechsel zum Subscription-Modell

Die Eplan Plattform 2022 wird ausschließlich im Subscription-Modell als Abonnement angeboten. Das vermindert das Investitionsrisiko durch niedrige Einstiegspreise und flexiblere Planungsmöglichkeiten zur individuellen Softwarenutzung. Mit diesen Abonnements stärkt Eplan auch die Beziehung zu seinen Kunden, um die Bedürfnisse der Praxis noch besser auf den Punkt zu bringen.

Fazit

Die Eplan Plattform 2022 ist intuitiver, flexibler und macht Unternehmen insgesamt produktiver. Eingebunden in eine Reihe von

begleitenden Maßnahmen und Lösungen wie das Eplan Partner Programm und die ergänzenden Softwareprodukte in der Eplan

Cloud, können Unternehmen noch besser mit ihren Kunden, Partnern und Zulieferern zusammenarbeiten.

INFO-BOX

Über EPLAN

EPLAN bietet Software und Service rund um das Engineering in den Bereichen Elektrotechnik, Automatisierung und Mechatronik. Das Unternehmen entwickelt eine der weltweit führenden Softwarelösungen für den Maschinen-, Anlagen- und Schaltschrankbau. EPLAN ist zudem der ideale Partner, um herausfordernde Engineering-Prozesse zu vereinfachen. Standardisierte und individuelle ERP- und PLM/PDM-Schnittstellen sichern durchgängige Daten entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit EPLAN zu arbeiten, bedeutet uneingeschränkte Kommunikation über alle Engineering-Disziplinen hinweg. Egal ob kleine oder große Unternehmen: Kunden können so ihre Expertise effizienter einsetzen. Weltweit werden 61.000 Kunden unterstützt. EPLAN will weiter mit Kunden und Partnern wachsen und treibt die Integration und Automatisierung im Engineering voran. Im Rahmen des EPLAN Partner Networks werden gemeinsam mit Partnern offene Schnittstellen und nahtlose Integrationen realisiert. „Efficient Engineering“ ist die Devise. EPLAN wurde 1984 gegründet und ist Teil der Friedhelm Loh Group. Das Familienunternehmen ist mit 12 Produktionsstätten und 94 internationalen Tochtergesellschaften weltweit präsent. Die inhabergeführte Friedhelm Loh Group beschäftigt 11.600 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2019 einen Umsatz von rund 2,6 Milliarden Euro. Zum 13. Mal in Folge wurde die Unternehmensgruppe 2021 als Top-Arbeitgeber Deutschland ausgezeichnet. In einer bundesweiten Studie stellten die Zeitschrift Focus Money und die Stiftung Deutschland Test fest, dass die Friedhelm Loh Group 2021 zu den besten Ausbildungsbetrieben gehört.

www.eplan.de, www.friedhelm-loh-group.com



Anzeige



AM ANFANG STEHT DIE IDEE

Wenn man die Digitalisierungs-Reise antritt, sollte man erst wissen, womit man beginnen und wohin man gehen möchte. Mit einem prall gefüllten Rucksack an Know-how und Möglichkeiten bietet sich adesso als Begleiter auf dieser Tour an.

Jürgen Leitner leitet als Prokurist den Softwareentwicklungsbereich von adesso Austria und verantwortet als Head of Development auch maßgeblich die Projektergebnisse. Er kennt sich in der Materie aus, hat er doch selbst als Entwickler bei Unternehmen wie der Erste-Bank-Tochter Spardat oder der New-Media-Agentur diamond: dogs klein angefangen, bevor er sich auf der Karriereleiter hochgearbeitet hat. Ähnlich lief die Entwicklung von adesso selbst: Die Gruppe hat mit einem starken DACH-Fokus angefangen, streckt ihre Fühler aber im Zuge des stetigen Wachstums in Europa immer weiter in alle Himmelsrichtungen aus, etwa

mit der Gründung von Landesgesellschaften in den Niederlanden, Ungarn oder Finnland. Dazu passt auch die Umfirmierung von einer AG zur europäischen Aktiengesellschaft (Societas Europaea; SE) im Jahr 2019.

NEW BUSINESS hat mit Jürgen Leitner nicht nur über die Geschäftsentwicklung in den vergangenen, sehr besonderen 18 Monaten gesprochen, sondern auch über die Digitalisierungsbestrebungen der Unternehmen und wie adesso austria als Landesgesellschaft mit einer breit aufgestellten Gruppe im Rücken die individuellen Anforderungen seiner Kunden bestmöglich zu bedienen versteht.

Herr Leitner, im ersten Halbjahr 2021 hat adesso seine Umsätze stark gesteigert – um 31 %. Österreich wird in einer Aussendung sogar lobend ob seines „kräftigen Zuwachses“ erwähnt. Sie können zufrieden sein, oder?

Ja, die Halbjahreszahlen passen, auch gruppenweit. Wir sind stolz, dass wir in den letzten drei Jahren mit diesem Wachstum mitziehen konnten. Personell haben wir in Österreich im ersten Halbjahr um zehn Mitarbeiter zugelegt, wir sind mittlerweile 80 Köpfe. Der Umsatz hat sich laut Plan entwickelt, zwischen 20 und 30 Prozent, so wie bei der deutschen Mutter.

Haben die vergangenen 18 Monaten weniger Innovation gebracht und mehr notwendige Dinge beschleunigt? Also weniger KI & Co., sondern eher mehr Bereitstellung von Homeoffice-Möglichkeiten?

Jein. In der Branche generell wurden sicher Commodities mehr beflügelt. Für unsere Projektlandschaft habe ich nicht wahrgenommen, dass sich etwas wegen Covid geändert hätte. Außer unsere beiden erfolgreichen Applikationen für das Land Steiermark, „HIPPO“ und „ELEFANT“, vielleicht. Das waren spezielle Applikationen, die wegen Covid notwendig waren. Die konnten aber nur deswegen in dieser Art und Geschwindigkeit umgesetzt werden, weil wir bereits Partner des Landes Steiermark waren und die Systeme kannten. Ein anderer Dienstleister hätte das in dieser Zeit und Qualität nie schaffen können. Das waren durch die Pandemie induzierte Ausnahmefälle. Im Großen und Ganzen war kaum ein Innovationsstopp zu merken – aber auch kein Hype.

Sie sind also Ihrer Wachstumskurve ohne große Ausreißer weiter gefolgt? Welche Projekte waren das?

Von einem großen Kundenportal über die Umstellung einer gesamten Front-End-Applikation bis hin zu Softwareentwicklungsprojekten. Sehr spannende Projekte waren auch das digitale Grab und der Bestattungskonfigurator für die Wiener Friedhöfe. Beratungsprojekte gab es durch den fehlenden persönlichen Kontakt eher weniger. Trotzdem konnte gerade in der Beratung sehr schnell auf das virtuelle Format umgeschwenkt werden. Mit einigen unserer Kunden haben wir virtuelle Halbtags-Workshops realisiert – das war für beide Seiten sehr gut. Also ja, es war eine Umstellung, aber es gab weder einen Einbruch, noch ist etwas abgehoben. Es war ein kontinuierliches Fortschreiben unseres Geschäfts.

Bei adesso gibt es einerseits das Beratungsgeschäft, andererseits die Individualsoftware-Entwicklung und in der Gruppe auch Standardsoftware für bestimmte Bereiche. Das ist ein breites Feld.

Man muss diesen Bogen im eigenen Haus auch bedienen können – das Ganze erfassen, um richtig beraten und richtig umsetzen zu können. Wenn man so breit aufgestellt ist wie wir, muss man als

adesso Austria über den ganzen Rucksack, den die Gruppe bietet, so gut Bescheid wissen, dass man die richtigen Leute an den Tisch holen kann. Das macht es für uns so spannend, aber auch herausfordernd. Wir prägen den Begriff „one adesso“: Unsere spezialisierten Schwester-Unternehmen haben alle einen gewissen Fokus. Wir als Landestochter können alles bedienen und mit den richtigen Lösungen auf unsere Kunden zugehen.

Als adesso positionieren Sie sich gegen die „Digitalisierung von der Stange“ und setzen eher auf einen „Maßanzug“, der zu den Bedürfnissen der Kunden passt. Aber für einen gut geschnittenen Anzug muss man erst genau Maß nehmen. Wie macht adesso das?

Wir haben keinen „One size fits all“-Ansatz. Natürlich haben wir Lösungsansätze, die aber nur einen Rahmen spannen. Um herauszufinden, welcher Weg der richtige ist, kommt uns unsere Dualität von Entwicklung und Beratung sehr zugute. Wir setzen uns mit dem Kunden hin, um zu verstehen, was er braucht. Viele wissen das aber selbst nicht. Deshalb muss man noch einen Schritt zurückgehen und die Ideen erheben. Das machen wir mit einem eigens entwickelten Workshop-Format, dem „Interaction Room“. Zu Coronazeiten gab es den natürlich auch virtuell als „Remote Interaction Room“. Man ist dabei in einem Raum und bringt alle an dem Thema beteiligten und interessierten Stakeholder an einen Tisch. Dann wird mit den Leuten dasselbe Bild im Kopf entwickelt.

Das ist das Wesentliche. So schafft man es, die Ideen aus den Köpfen herauszuholen und dieselbe, gemeinsame Sicht darauf zu haben. Wenn man das geschafft hat und alle Beteiligten dasselbe Verständnis davon haben, kann man darauf aufsetzen. Soll es in Richtung Disruption gehen, die vielleicht auch das eigene Geschäft von außen torpediert, oder geht es darum, Dinge besser als bisher zu machen? Das sind zwei verschiedene Paar Schuhe, weil die Auswirkungen andere sind. Bei dem einen geht man an die Eingeweide des Unternehmens, seiner Prozesse, das kann alles umstürzen. Wenn man so weit ist, dass man weiß, was man tun will und welche Prozesse das betrifft, kann man sich passende Lösungsszenarien überlegen. Das kann sehr facettenreich sein. Nicht alles muss mit Stan-

DER ERSTE SCHRITT IST DER GRÖSSTE

»Auf der digitalen Reise passiert sehr viel, bevor man überhaupt bei der Lösungsentwicklung ankommt.«

Jürgen Leitner, Head of Development adesso Austria





EINE FRAGE DER ARTIKULATION

»Es gibt Kunden, die wissen, dass sie etwas brauchen, aber sie wissen nicht, wie sie es artikulieren sollen.«

Jürgen Leitner, Head of Development adesso Austria

dardsoftware gemacht werden, genauso muss nicht alles individuell entwickelt werden. Dazu kommen Schlagwort wie zum Beispiel Robotic Process Automation, KI oder Low Code/ No Code. Das sind alles Bausteine, die wir in unserem Rucksack haben, und bei denen wir schauen müssen, was wo am besten passt. Erst wenn man das alles weiß, kann man davon reden, eine Lösung zu implementieren. Auf der digitalen Reise passiert sehr viel, bevor man überhaupt bei der Lösungsentwicklung ankommt.

Man hört oft, dass die Kunden nicht genau wissen, was sie wollen – teilweise auch nicht, ob sie überhaupt etwas wollen. Wieso kommt ein Kunde und setzt sich in einen Interaction Room, wenn er nicht weiß, ob und was er will?

Es gibt Kunden, die wissen, dass sie etwas brauchen, aber sie wissen nicht, wie sie es artikulieren sollen. Die kann ich über diese Methode gut abholen. Das ist ein kleineres Invest und der Kunde ist danach gescheiter als vorher. Auch wenn das Ergebnis ist, dass er keines dieser Projekte umsetzt. Dann weiß er wenigstens, dass er keinen Bedarf daran hat. Der Treiber ist die Idee, etwas machen zu wollen. Andere Kunden muss man davon überzeugen. Das geschieht leichter, wenn bereits ein Vertrauensverhältnis besteht. Wir haben auch Kunden, die unseren Interaction Room so gut finden, dass sie sich schulen lassen und ihn selbst für eigene Projekte verwenden. Manche Kunden kommen auch durch Mundpropaganda zu uns.

Kürzlich hat adesso mitgeteilt, man wolle jetzt „österreichischen Unternehmen Services und Dienstleistungen rund um Mobile Business“ anbieten, zusammen mit der adesso mobile solutions GmbH. Hat adesso in Österreich so etwas vorher nicht schon angeboten?

Natürlich haben wir das schon gemacht und haben auch bereits erfolgreich mobile Applikationen für Kunden geschrieben, sei es für B2B oder auch für B2C. Aber es ist in dem Sinn kein „Steckenpferd“ von uns. Gerade im Bereich der „Wald und Wiesen“-Mobile-Apps matcht man sich oft mit Agenturen. Das ist nicht unser Zugang. Wir wollen die Verlängerung der Kern-

Geschäftsprozesse sein. Mobilität, die nahe am Business unserer Kunden und ihren Geschäftsprozessen dran ist bzw. eine ihrer Zielgruppen inner-

halb oder außerhalb des Unternehmens unterstützt. Das können und tun wir auch. Was wir jetzt angehen, ist, das Spezial-Know-how unserer Schwester zu nutzen, um auch damit den Markt zu durchdringen. Ich spreche da von Augmented Reality, Smart Connected Products, aber auch vom Anbinden von Devices, die nicht unbedingt mobil sein müssen, an eine IoT-Cloud. Diese Erfahrungswerte hatten wir in Wien nicht und es gibt auch wenige unter unseren Wettbewerbern, die sie haben. Deswegen wollen wir gemeinsam mit adesso mobile solutions diesen Markt erobern.

Sie haben Smart Connected Products gesagt. Das müssen Sie jetzt auch erklären. Was ist das?

Unter Smart Connected Products verstehen wir Produkte, Dinge in der realen Welt, die ich mit der virtuellen Welt, zum Beispiel mit einer IoT-Cloud, in Verbindung setze, um ein reales Produkt an meine IT zu koppeln und die Daten, die dieses Gerät produziert, sinnvoll weiterzuverarbeiten. Auch hier treten wieder die Daten stark in den Vordergrund. Das wird nicht zum Selbstzweck gemacht, sondern um etwas daraus zu erheben – vielleicht ein neues Geschäftsfeld – oder um Dinge effizienter zu machen. Predictive Maintenance kennt man zum Beispiel von produzierenden Anlagen oder Windrädern, kann aber auch in viel kleineren Geräten angewendet werden. Die Herausforderung von Smart Connected Products ist, dass sie ortsunabhängig sind. Man kommt schnell zu Netzwerk- und Infrastrukturthemen und muss sich überlegen, wie man damit umgeht. Wie saugt man die Daten ab? Verdichtet man sie schon am Gerät? Nutzt man das Smartphone, um die Daten zu verdichten und an die IoT-Cloud zu schicken? Unser Kunde Stihl zum Beispiel nutzt Dongles an seinen Geräten, die Daten ans Smartphone oder eine Box senden, wo sie weiterverarbeitet und in die Cloud geschrieben werden.

Was für Daten sind das und was macht Stihl damit?

Alle möglichen Parameter wie Laufzeiten oder Einschaltungen. Informationen, die interessant sind, wenn es um Dinge wie Lebenszeit, Verschleiß etc. geht. Das macht Sinn im Hinblick auf Wartung, aber auch Nachvollziehbarkeit und das Entwickeln neuer Geschäftsmodelle, etwa ein Pay-per-Use- statt einem Kauf-Modell. Das sind die Anreize solcher smarten Produkte für die Hersteller, sie können andere Geschäftsprozesse andenken. Wenn man es größer denkt: Ich würde auch einen Tesla als Smart Connected Product sehen. Das ist am Ende des Tages auch nichts anderes und auch der Geschäftsprozess ist auf einmal ein ganz anderer. Alle Automobilhersteller fangen an, Elektroautos zu bauen, aber was keiner so recht auf die Reihe bringt, ist, sein Geschäftsmodell zu überdenken. >>

T-SYSTEMS ALPINE

Magenta Security Shield by T-Systems: Das Plug-and-play-Cybersecurity-Schutzschild mit direkter Anbindung an das Cyber Defense Center der T-Systems Alpine.

Digitaler Rundumschutz für Mittelstand

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

Plug-and-play-Funktion für Unternehmen ab 200 Mitarbeiter:innen

Das Magenta Security Shield kombiniert hochwertige Tools namhafter Hersteller zu einem kompakten Schutzschild für Unternehmen ab einer Größe von 200 Mitarbeiter:innen und vereint so die wichtigsten Abwehrmaßnahmen für große und mittelständische Unternehmen. Das Magenta Security Shield deckt nicht nur Schwachstellen in der IT-Infrastruktur auf, sondern setzt auf Angriffs- und Anomalie-Erkennung auf Endgeräten sowie bei Internetzugang und Mailverkehr. So wird die Unternehmens-IT geschützt. Das Magenta Security Shield hilft darüber hinaus bei Angriffserkennung sowie Reaktion und ermöglicht Monitoring und Response in Echtzeit.

Anbindung an Cyber Defense Center und Zugriff auf lokales Securityteam

„Cyberangriffe wachsen exponentiell und sie werden immer zielgerichteter. Wir sehen allein 71 Mio. Angriffe auf das Honeypot-System der Deutschen Telekom an einem einzelnen Tag. Die Vielzahl an Cyberbedro-

hungen und Angriffsversuchen werden zur Überforderung für einzelne Unternehmen. Wir bieten Unternehmen daher zuverlässige Absicherung gegen Cybersecurity-Risiken“, so Christopher Ehmsen, Security-Experte bei T-Systems. „Viele Firmen wissen nicht, dass der Angreifer längst in ihre Systeme eingedrungen ist und in aller Ruhe wichtige digitale Daten und Informationen stehlen kann. Mit dem ‚Magenta Security Shield‘ bieten wir im Cyber Defense Center von T-Systems Monitoring in Echtzeit und automatische Abwehr. So sind Unternehmen wirkungsvoll geschützt“, ergänzt Ehmsen.

Magenta Security Shield bietet Sicherheit auf höchstem Niveau

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

Unternehmen investieren zu wenig in Cybersecurity

Geringe IT-Budgets und aufwendige Installationen bremsen oft Investitionen in die eigene Unternehmenssicherheit. T-Systems Alpine wirkt dem mit dem Magenta Security Shield entgegen. Unternehmen profitieren von der Einfachheit und dem ressourcensowie zeitschonenden Einsatz des Plug-and-play-Pakets mit servicerter Security.



T-Systems Alpine berechnet für das Security-Paket, inklusive Anbindung an das Cyber Defense Center, eine fixe monatliche Pauschale. So ist die Leistung planbar und auch für kleinere Budgets leistbar. Der Preis für das Magenta Security Shield startet bei monatlich 3.059,- Euro (excl. Ust.; Promotionpackage für 200 MitarbeiterInnen) und richtet sich grundsätzlich nach der Anzahl der Endgeräte.

Weitere Informationen sowie technische Details zum Magenta Security Shield finden Sie auf der Website

www.t-systems.com/at/de/security/managed-cyber-defense/magenta-security-shield

T-Systems

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

T-Systems Alpine

Christopher Ehmsen, Head of
 Portfoliomanagement & Solution Sales
 Tel.: +43/57057 8731 (phone)
 Tel.: +43/676/8642 8731 (mobile)
christopher.ehmsen@t-systems.com
www.t-systems.at



Christopher Ehmsen, Security-Experte bei T-Systems



» Ein klassischer Autobauer zwingt mich, mit meinem Auto, auch wenn es ein E-Mobil ist, dazu, alle zwei Jahre zum Service zu fahren. Was machen die da? Der Elektromotor ist wartungsarm, sie müssen kein Öl nachfüllen und den Luftfilter kann ich auch selbst wechseln. Sie haben es nicht geschafft, ihr Business umzustellen.

Bestehenden Unternehmen scheint es irrsinnig schwer zu fallen, ins Disruptive zu gehen. Andererseits ist es verständlich: Ich würde mir auch ungern einen Arm abschneiden, damit mir zwei zusätzliche Beine wachsen. Aber vielleicht kann ich mir überlegen, bevor ich mir den Arm abschneide, was ich machen kann, damit mich das nicht so behindert. Was stimmt ist, dass man mit solchen Smart Connected Products sehr weitreichende Änderungen anstößt. Man rüstet nicht nur irgendein Gerät mit Sensoren aus und verarbeitet diese Daten weiter. Man muss sich überlegen, was das für das eigene Business bedeutet, ob man sich anders aufstellen muss, ob man plötzlich andere Prozesse hat und ob man andere Kompetenzen braucht, wenn man das macht. An allen Ecken und Enden fehlen Spezialisten. Die sind schwieriger von außen beizustellen, denn sie müssen viel Verständnis für die Daten aufbringen und müssen wissen, was da passiert. Sie müssen sinnvolle Aussagen treffen und ins Business zurückführen können. Deswegen ist es bei Smart Connected Products auch wichtig, sich im Vorhinein zu überlegen, warum man das tut. Viele gehen schon in diese Richtung und produzieren Geräte mit Sensoren, auch wenn sie vielleicht noch nicht genau wissen, was sie damit tun werden. Ein Windrad produziert zum Beispiel 60.000 Datensätze in der Minute. Die muss man erst einmal von Ort und Stelle wegbewegen können. Das ist im urbanen Raum kein Problem, aber bei einem Offshore-Windpark im Atlantik sieht das anders aus. Da braucht man Konzepte, wie man die Daten verdichtet und was man über die Leitung transportiert. Da sind wir beim Thema Netzinfrastruktur. Wenn man diesen Pfad beschreitet, verästelt es sich sehr schnell vom Großen ins Kleine und

man hat viele Facetten – Geschäftsmodell, Netzwerk, Infrastruktur, wie analysiere ich die Daten und was kommt am Ende dabei heraus.

Den Unternehmen muss also klar sein, dass es mit einem Projekt alleine nicht geschehen ist. Sie müssen sich auf jeden Fall umstellen.

Gerade bei Smart Connected Products ist das sicher etwas, das man strategischer und langfristiger denken muss. Es reicht nicht, seine neue Geräteserie mit Sensoren auszurüsten. Das kann aber ein Anfang sein. So wie bei KI-Projekten: Wenn ich jetzt ein KI-Projekt angehen möchte, hätte ich vor drei Jahren beginnen müssen, Daten zu sammeln. Wenn man jetzt anfängt zu sammeln, hat man Zeit darüber nachzudenken, was man damit machen möchte. Irgendwann muss man starten. Aber damit ist es nicht getan. Man muss viel weiter gehen.

Im November 2018 haben Sie laut einem Video auf YouTube gesagt, dass in den Jahren 2020 bis 2025 KI bereits Einzug in die Unternehmen gehalten haben wird und viele Prozesse schon automatisiert sein werden. Wo stehen wir heute, 2021, Ihrer Meinung nach in dieser Hinsicht?

Meine Erwartungen wurden untererfüllt. Man ist zwar schon weit – damals haben wir mit Kunden gesprochen, die noch gar nichts mit dem Thema anfangen konnten. Heute haben sich schon einige damit beschäftigt und schon erste Proofs of Concept gemacht, aber ich vermisse noch, dass der Mehrwert genutzt wird und ins Business einfließt. Wir laufen offene Türen ein, die Kunden sind interessiert. Aber sie sind noch nicht soweit, die Daten-Getriebenheit zu verstehen und daraus abgeleitet neue Geschäftsmodelle anzudenken. Das Interesse ist da, aber wir sind noch nicht so weit, wie ich mir das damals vorgestellt habe. Aber bis 2025 haben wir auch noch ein bisschen Zeit. **RNF**

INFO-BOX

Über adesso Austria

Die adesso Austria GmbH fokussiert als unabhängiger IT-Dienstleister mit individueller Beratung und Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Die Strategie von adesso Austria beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. Als Landesgesellschaft der adesso Group in Österreich beschäftigt adesso Austria aktuell rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zu den wichtigsten Kunden zählen Unternehmen aus den Branchen Versicherungen, Banken und Industrie ebenso wie der öffentliche Bereich und Sozialversicherungen.

www.adesso.at

PRAKOM SOFTWARE GMBH

Mit ihrer flexiblen ERP-Komplettlösung aus der Praxis für jede Unternehmensgröße schließt die Tiroler Firma PraKom eine Marktlücke.

VenDoc aus dem Hause PraKom

■ VenDoc ist die Softwarelösung speziell für Handwerk, Handel, Dienstleistungsunternehmen und das Baugewerbe zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche, bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden einfach selbst modifiziert werden.

Zukunftsweisend, flexibel wie eine Individualsoftware aus der Praxis

VenDoc zeigt, wie Unternehmensbereiche optimal vernetzt werden können. Ein Rundumpaket, welches Branchenprozesse ideal unterstützt, von der Angebotskalkulation über die Materialwirtschaft bis hin zur Rechnungslegung, Zeiterfassung, dem Service-management, zur Kassenlösung, dem Controlling und vielem mehr.

Kalkulieren und Projektieren im Handumdrehen

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



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

VenDoc Mobile – Einfach, intuitiv und offlinefähig

Mit der 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. Dabei können Zusatzinformationen auch einfach über die Spracherkennung erfasst werden, somit gibt es kein lästiges und aufwendiges Tippen mehr. Ist das Gerät online, werden die notwendigen Daten direkt mit der Kundeninfrastruktur ausgetauscht – ein zusätzlicher Cloud-Dienst ist dadurch nicht notwendig.

nehmens innerhalb kürzester Zeit. Sie entscheiden, welche Kennzahlen Sie in welcher Darstellung sehen möchten, und erhalten einen noch nie dagewesenen Überblick über Ihre Baustellen und Ihr Unternehmen.



Controlling – damit Sie das sehen, worauf es ankommt

VenDoc bietet eine eindrucksvolle Auswahl an Controlling-Werkzeugen. Mithilfe dieser Hilfsmittel erstellen Sie aussagekräftige Analysen und Auswertungen Ihres Unter-

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PraKom Software GmbH
6250 Kundl, Luna 67
Tel.: +43/5338/207 40
info@prakom.net
www.prakom.net

Anzeige • Fotos: PraKom, Can Yesil/Shutterstock.com



Mit der 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.



DIE ZUKUNFT SPRICHT 5G

Die Fertigungsindustrie befindet sich bei der Einführung von 5G weiterhin in der Konzeptions- und Planungsphase: Erst 30 Prozent der Industrieunternehmen weltweit testen den Einsatz von 5G oder sind bereits weiter fortgeschritten.

Zu diesem Ergebnis kommt das Capgemini Research Institute in seiner neuen Studie „Accelerating the 5G Industrial Revolution: State of 5G and edge in industrial operations“. Mehrere der entscheidenden Merkmale von 5G – wie Edge Computing, erhöhte Sicherheit oder niedrige Latenz – haben die Erwartungen der Early Ad-

opter erfüllt oder übertroffen. 40 Prozent der befragten Industrieunternehmen gehen davon aus, 5G innerhalb der kommenden zwei Jahre an einzelnen Standorten umfassend einzuführen. Testläufe und frühe Implementierungen von 5G erzielen beträchtlichen Geschäftsnutzen: 60 Prozent der Vorreiter sagen, dass 5G zu einer höheren Effizienz im Betrieb beigetragen hat, und 43 Prozent berichten von mehr Flexibilität. Industrie-

unternehmen sind optimistisch, dass 5G ihren Umsatz steigern wird, indem es die Einführung neuer Produkte, Services und Geschäftsmodelle ermöglicht. 51 Prozent der Fertigungsunternehmen wollen 5G in der Produktentwicklung nutzen und 60 Prozent planen, neue Serviceleistungen auf Basis von 5G anzubieten.



DIE SCHLÜSSEL ZUR INTELLIGENT INDUSTRY

»Für die Fertigungsbranche sind 5G und Edge die Schlüssel zur Intelligent Industry: Damit können Hersteller enorme Datenmengen in Echtzeit nutzen – und auf dieser Basis Innovation mit ungeahnter Schnelligkeit vorantreiben.«

Ines Ben Brahim, Senior Sales Representative Capgemini



HOHE ERWARTUNGEN

Industrieunternehmen erachten Edge Computing als essenziell, um das volle Potenzial von 5G zu realisieren. 64 Prozent der Unternehmen planen, Edge-Computing-Services auf der Basis von 5G innerhalb der nächsten drei Jahre einzuführen. Sie erwarten sich davon Optimierungen bei Performanz und Ausfallsicherheit sowie bei Datensicherheit und -schutz. Mehr als ein Drittel der befragten Industrieunternehmen aller Sektoren bevorzugt den Aufbau privater 5G-Netzwerke. Das stärkste Interesse daran zeigen Halbleiter- und Hightech-Hersteller (50 Prozent) sowie der Sektor Verteidigung, Luft- und Raumfahrt (46 Prozent).

„Für die Fertigungsbranche sind 5G und Edge die Schlüssel zur Intelligent Industry: Damit können Hersteller enorme Datenmengen in Echtzeit nutzen – und auf dieser Basis Innovation mit ungeahnter Schnelligkeit vorantreiben“, sagt Ines Ben Brahim, Senior Sales Representative bei Capgemini in Österreich. „Unternehmen, die sich das Ökosystem rund um diese neuen Technologien erschließen, werden den größten Nutzen daraus ziehen. Denn durch Kooperation steht ihnen die umfassende Expertise zur Verfügung, mit der sie zukunftsweisende, nachhaltige Lösungen entwickeln können.“

SECURITY ALS GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG BEI DER EINFÜHRUNG VON 5G

Unternehmen stehen gemäß den Studienergebnissen folgenden Herausforderungen gegenüber, die sie bewältigen müssen, um das Potenzial von 5G optimal auszuschöpfen:

- Die Integration von 5G in bestehende Netzwerke und IT-Systeme: Das Fehlen von standardisierten, interoperablen Lösungen erhöht den Zeitaufwand bei Installation und Tests.
- Bestimmen von 5G-Anwendungsfällen und ihrer Investitionsrendite – insbesondere in Industriebranchen, wo die Rentabilität im Vergleich mit bestehenden Optionen wie Kabelverbindungen bzw. den Kosten für die Erneuerung von Kabeln abzuwägen ist.
- Cybersicherheit hat vieles zu überwinden: von Schwierigkeiten bei der Auswahl vertrauenswürdiger, qualifizierter Anbieter über die Sicherheitsauswirkungen verschiedener Modelle der Netzwerkimplementierung bis hin zu einem Mangel an internen Prozessen zur Verringerung der Risikoexposition. 70 Prozent der befragten Industrieunternehmen sehen das Gewährleisten der Cybersicherheit als eine der größten Herausforderungen im Zusammenhang mit der Einführung von 5G.
- Die Harmonisierung einer Umgebung mit zahlreichen Anbietern der funktionalen Komponenten, aus denen industrielle 5G-Lösungen bestehen: 69 Prozent der Industrieunternehmen sehen in der Auswahl, im Onboarding und der Steuerung mehrerer Anbieter eines der größten Hindernisse.

UMSICHTIGE IMPLEMENTIERUNG

5G ist inhärent energieeffizient und ermöglicht Anwendungsfälle, die zu mehr Nachhaltigkeit und zum Schutz der Umwelt beitragen. Etwa die Hälfte der Fertigungsunternehmen (51 Prozent) sind sich aber auch der potenziellen ökologischen Auswirkungen bewusst, die beispielsweise durch einen Anstieg der Rechenzentrumsaktivitäten entstehen könnten. Mehr als die Hälfte (53 Prozent) der befragten Industrieunternehmen nennen daher die Reduzierung der Umweltauswirkungen ihrer 5G-Implementierungen als Priorität. Zwei Drittel (67 Prozent) haben vor, die Nachhaltigkeitsnachweise von 5G-Betreibern, -Anbietern und -Lieferanten bei ihren Beschaffungentscheidungen zu berücksichtigen.

Zur Implementierung von 5G müssen Unternehmen zunächst das für sie optimale Netzwerkmodell bestimmen und eruiieren, welche Partner sowie Anwendungsfälle am besten zu ihren Bedürfnissen passen. Insbesondere Telekommunikationsunternehmen sind darauf angewiesen, schnell die entscheidenden Fähigkeiten aufzubauen, um sich vom Konnektivitätsdienstleister zum Anbieter auch branchenspezifischer Lösungen zu entwickeln. Sie stimmen ihre 5G-Strategie für Unternehmenskunden bereits auf die Nachfrage nach privaten 5G-Netzwerken ab, wie aus der Studie hervorgeht: 63 Prozent haben industrietaugliche private Netzwerklösungen auf den Markt gebracht; unter den übrigen planen 86 Prozent, solche Angebote innerhalb der nächsten zwei Jahre auszurollen. Edge Computing berücksichtigen sie als wesentlichen Teil dieser Strategie: 37 Prozent der Telekommunikationsdienstleister bieten bereits 5G-basierte Edge-Computing-Services an und 61 Prozent planen, dies innerhalb der kommenden drei Jahre zu tun.

BO



DIE NACHHALTIGE CLOUD

Microsoft hat sich ehrgeizige Ziele im Kampf gegen den Klimawandel gesetzt. Ab 2030 will das Unternehmen CO₂-negativ sein und bis 2050 den gesamten CO₂-Ausstoß aus der Atmosphäre zurückholen, den es seit seiner Gründung 1975 verursachte.

Um dies zu erreichen, hat Microsoft jetzt umfangreiche neue Maßnahmen angekündigt. Die zentralen Elemente: Mehr CO₂-freier Strom und eine nachhaltige Cloud. Mit der ‚Cloud for Sustainability‘, die als Preview bei der weltweiten Partnerkonferenz Inspire im Oktober vorgestellt wird, hilft Microsoft seinen Kunden künftig dabei, CO₂-Emissionen transparent zu machen und ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Wie Judson Althoff, Executive Vice President & Chief Commercial Officer, in einem Blogpost erklärt, ist es heute noch eine große Herausforderung, sämtliche Auswirkungen eines Unternehmens auf Umwelt und Klima zu erfassen. Die Microsoft Cloud for Sustainability ermöglicht umfassende, integrierte und automatisierte Analysen, mit denen Unternehmen ihren ökologischen Fußabdruck erfassen und durch gezielte Maßnahmen verringern können.

TRANSPARENZ ÜBER DEN CO₂-FUSSABDRUCK DER UNTERNEHMENS-IT

Die nachhaltige Cloud-Lösung ermöglicht es Unternehmen beispielsweise, ihre Emissionen in Bereichen wie Heizungs- oder Klimaanlage gezielt zu überwachen. CIOs können den CO₂-Fußabdruck ihrer Unternehmens-IT transparent machen – ein entscheidender Bereich, der bei den Nachhaltigkeitsbemühungen der meisten Unternehmen bisher kaum Berücksichtigung findet. Mit der Cloud for Sustainability können Firmen ihren Kunden auch eine Nachhaltigkeits-Scorecard anbieten, um Fortschritte bei der CO₂-Reduzierung zu verfolgen.

FOKUS AUF DER DEKARBONISIERUNG DER STROMVERSORGUNG

Parallel zur Ankündigung der Cloud for Sustainability hat



2



3

Microsoft weitere Klimaschutz-Maßnahmen angekündigt. Wie Lucas Joppa, Chief Environmental Officer, in einem Blogpost erläutert, leistet die stark zunehmende Elektrifizierung von Bereichen wie Verkehr und Fabriken einen bedeutenden Beitrag im Kampf gegen den Klimawandel. Allerdings sind die Stromnetze bisher nicht darauf ausgerichtet, klimafreundliche Energiequellen effizient mit der steigenden Nachfrage zu verknüpfen.

Deshalb will sich Microsoft in Zukunft auch auf die Dekarbonisierung der Stromnetze konzentrieren. Das Unternehmen hat sich bereits verpflichtet, bis 2025 sämtliche Aktivitäten auf eine 100-prozentige Versorgung mit erneuerbarer Energie umzustellen, und wird dadurch zu einem der größten Abnehmer von regenerativem Strom weltweit. Dafür unterzeichnete Microsoft in den vergangenen zwölf Monaten weltweit zahlreiche neue Lieferverträge für erneuerbare Energie.

MEHR ERNEUERBARE ENERGIE INS NETZ BRINGEN

Für eine möglichst CO₂-freie Energieversorgung ist allerdings nicht allein die Menge an klimafreundlicher Energie entscheidend. Wie Joppa betont, ist „es ebenso wichtig, wo, wann und von wem wir unsere Einkäufe tätigen“. Deshalb werde Microsoft „seine Energiebeschaffung innovativer gestalten, um mehr CO₂-freie Energie ins Netz zu bringen und mehr CO₂-haltige Energie aus dem Netz zu nehmen.“ Das gesetzte Ziel lautet „100/100/0“. Das bedeutet: Bis 2030 will Microsoft 100 Prozent des Stromverbrauchs zu 100 Prozent der Zeit mit CO₂-freier Energieversorgung decken.

STÜNDLICHER ABGLEICH VON STROMERZEUGUNG UND VERBRAUCH

Eine Maßnahme, um dieses Ziel zu erreichen, ist der Abgleich des Einkaufs von klimafreundlicher Energie mit dem eigenen Verbrauch auf stündlicher Basis. Dafür hat Microsoft gemeinsam mit dem schwedischen Energieunternehmen Vattenfall eine „24/7-Matching-Lösung“ entwickelt. Die innovative Lösung auf Basis von Microsoft Azure IOT kommt bereits in den neuen Microsoft-Rechenzentren in Schweden zum Einsatz. Ein ähnliches Projekt nimmt Microsoft jetzt gemeinsam mit dem niederländischen Energieversorger Eneco in Angriff. **BO**

INFO-BOX

Microsoft ist Partner der UN-Klimakonferenz

Die ‚Cloud for Sustainability‘ und die Maßnahmen für ein CO₂-freies Stromnetz sind weitere Bausteine der umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie von Microsoft. Neben seinem ehrgeizigen Klimaschutz-Engagement hat Microsoft eine ganze Serie von Programmen zum Schutz der Trinkwasservorkommen, zur Vermeidung und Wiederverwertung von Abfällen sowie zur Erhaltung von Lebensräumen und Artenvielfalt aufgesetzt. Zudem engagiert sich Microsoft als Partner der 26. UN-Klimakonferenz, die im November in Glasgow stattfinden wird.

VORSICHT, FALSCHER PIRATEN!

Im Rahmen einer neuen Studie warnt Sophos vor der wachsenden Bedrohung durch Dropper-as-a-Service. Als raubkopierte Software getarnt, liefern sogenannte Dropper ganze Malware-Bündel aus, darunter Programme für Informationsdiebstahl, Klickbetrug und vieles mehr.



Sophos hat eine neue Studie mit dem Titel „Fake Pirated Software Serves up Malware Droppers as a Service“ veröffentlicht, die beschreibt, wie Cyberkriminelle Dropper, also als Trojanisches Pferd für Schadsoftware dienende Programme, nutzen, um Personen, die auf der Suche nach gehackten Versionen beliebter Geschäfts- und Consumer-Anwendungen sind, mit vielfältigen schädlichen und unerwünschten Inhalten zu beliefern.

EINE REIHE VON SCHÄDLICHEN ANWENDUNGEN IN EINEM EINZIGEN DOWNLOAD

Bezahlte Download- bzw. Dropper-Dienste gibt es schon seit längerer Zeit und die kriminellen Betreiber verdienen damit gutes Geld. Die jüngsten Untersuchungen von Sophos deuten darauf hin, dass dieser Erfolg zum Teil auf die immer noch hohe Nachfrage nach raubkopierten Anwendungen zurückzuführen ist. Zudem ermöglichen es die kostenpflichtigen Dienste dieser Art auch weniger qualifizierten Cyberkriminellen,

massenhaften Datendiebstahl oder sogar Kryptowährungsbetrug zu minimalen Kosten durchzuführen. Dropper-as-a-Service-Anbieter betreiben effektive Gewinnmaximierung, indem sie eine Reihe bössartiger oder unerwünschter Inhalte in Droppern bündeln und die Opfer gleich mit einer Reihe von schädlichen Anwendungen in einem einzigen Download überschütten.

HOMEOFFICE ERHÖHT DAS RISIKO ZUSÄTZLICH

In den letzten 18 Monaten haben Millionen von Menschen im Homeoffice gearbeitet und dabei oft private Geräte benutzt, was das Risiko bössartiger Dropper-Downloads für Unternehmen zusätzlich verstärkt hat. Gleichzeitig sind die weitaus lukrativeren Unternehmensziele damit auch für Cyberkriminelle in Reichweite, die normalerweise nicht die Kompetenz für komplexe Angriffe haben. Bei den Untersuchungen der SophosLabs wurden beispielsweise Dropper entdeckt, die Backdoors wie Glupteba sowie Diebstahl-Malware wie Raccoon Stealer und Crypto Bot enthalten. Hinsichtlich der Sicherheit ist Malware, die von Droppern geliefert wird, glücklicherweise entweder aufgrund ihrer Signatur oder ihres Verhaltens leicht von sicherer Software zu unterscheiden. Allerdings sind schädliche Pakete oft in verschlüsselten Archiven enthalten. Die meisten Sicherheitstechnologien erkennen die schädlichen Dateien erst dann, wenn sie entpackt werden.

WIE DROPPER-AS-A-SERVICE ARBEITET UND WIE MAN SICH WAPPNET

Die SophosLabs haben vor Kurzem eine Studie über den Raccoon Stealer veröffentlicht, der als Teil eines Schadcode-Pakets von einem Dropper-as-a-Service verteilt wurde. Im Anschluss an diese Untersuchung haben die Forscher analysiert, wie diese Dropper-Dienste ihre verschiedenen Daten übermitteln. Sophos empfiehlt Unternehmen, ihre Sicherheitssoftware sowie die Einstellungen und Richtlinien zu überprüfen und sicherzustellen, dass schädliche und unerwünschte Downloads erkannt und blockiert werden. Dazu gehört auch ein robuster Ansatz zur Web-Filterung. Die in einem Dropper-Paket versteckte Malware kann möglicherweise erst beim Entpacken entdeckt werden. Zu diesem Zeitpunkt kann sie sich allerdings bereits im Netzwerk befinden. Ein guter Webfilter überprüft nicht nur reguläre Downloads, sondern auch den verschlüs-

selten Netzwerkverkehr. Denn laut einer Sophos-Studie verwendet mehr als die Hälfte der Malware mittlerweile Transport-Layer-Security(TLS)-Verschlüsselung für die Kommunikation. Webfilter schützen Unternehmen und ihre Mitarbeiter auch davor, sich mit gefährlichen oder nicht vertrauenswürdigen Servern zu verbinden, indem sie schädliche Domains und URLs blockieren.

SICHERHEIT DURCH AKTUELLEN ENDPOINT-SCHUTZ

Unternehmen sollten die Netzwerksicherheit zudem durch einen aktuellen Endpoint-Schutz ergänzen, der über Funktionen zur Verhaltenserkennung auf allen von den Mitarbeitern für den Fernzugriff verwendeten Geräten verfügt. Sophos Firewall und Intercept X for Endpoints bieten beispielsweise all diese Funktionen und mehr, einschließlich Schutz vor Ransomware. Zudem sollten private Anwender eine Sicherheitslösung wie Sophos Home auf ihren Geräten installieren, um vor Malware und Cyberbedrohungen geschützt zu sein. Eine weitere bewährte Sicherheitspraxis besteht darin, das Herunterladen und Installieren von nicht lizenzierter Software zu vermeiden. Anwender sollten sich immer vergewissern, dass die Software rechtmäßig ist.

BO



2



INTERXION ÖSTERREICH GMBH

Interxion stärkt die Digitalisierungs-Hauptstadt Wien mit einem neuen Rechenzentrum.

Wien ist nicht nur die lebenswerteste Stadt der Welt, sondern auch eine der wirtschaftlich erfolgreichsten Städte der EU. Mit dem Rechenzentrums-Campus von Interxion hat die Donaumetropole zudem ein beispielloses Maß an Connectivity zu bieten, das namhafte heimische sowie internationale Unternehmen anzieht. Dafür investiert Interxion laufend in den Ausbau seines Wiener Rechenzentrums-Campus: Im 21. Bezirk entsteht nun der Digital Park Pauerwerkstraße, der insgesamt vier Rechenzentren an einem Standort umfassen wird. Die Erweiterung mit einer Gesamtfläche von 22.000 Quadratmetern wird die Bereitstellung von bis zu 40 Megawatt zusätzlicher IT-Kapazität ermöglichen – und das aus 100 Prozent erneuerbaren Energien. Den Anfang macht bereits heuer Interxions drittes Datacenter: VIE 3.



Weitere Informationen zum Digital Park Pauerwerkstraße via QR-Code.

Als bestvernetztes Rechenzentrum des Landes, einer der größten Netzwerkknoten in der gesamten CEE-Region und Innovations-Enabler hat es sich Interxion Österreich zum Ziel gesetzt, Kunden alles anzubieten, was sie benötigen, um digital richtig durchstarten zu können. Schließlich gelten hochvernetzte Colocation-Rechenzentren inzwischen als strategisches Asset für Unternehmen, um in der datengetriebenen Wirtschaft erfolgreich zu sein. Ziel ist es, Menschen, Unternehmen und Technologien zu vernetzen, damit etwas Großes entsteht.



Der Digital Park Pauerwerkstraße vereint vier Rechenzentren an einem Standort.

interxionTM
A DIGITAL REALTY COMPANY

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

InterXion Österreich GmbH
Tel.: +43/1/29 03 63 60
vienna.info@interxion.com
www.interxion.at

Anzeige



ACHTUNG, STOLPERSTEIN!

Damit Industrieunternehmen auch wirklich von CRM-Lösungen profitieren können, gilt es, ein paar typischen Stolpersteinen aus dem Weg zu gehen. Michael Ruzek, Geschäftsführer von LOGIN Software, weiß, welche das sind.

Auch Industrieunternehmen profitieren von CRM-Lösungen – das ist längst klar und unbestritten. Schließlich unterliegt auch die Fertigungsindustrie globalen Entwicklungen, wie der Digitalisierung und dem Trend weg von einem vertriebs-, hin zu einem kundenorientierten Geschäft. Weitaus weniger bekannt ist, dass häufig schon zu Beginn der Implementierung eines CRM-Systems typische Fehler dazu führen, dass die Vorteile des

CRMs nicht oder nicht vollständig genutzt werden können. Verantwortliche in Industrieunternehmen, die die Einführung eines CRMs planen, sollten sich dieser Stolpersteine bewusst sein und sie tunlichst vermeiden:

1. UNZUREICHENDE INTEGRATIONEN

CRM-Systeme sollten nicht als Insellösungen konzipiert werden. Zumindest eine Anbindung an die ERP-Software ist >>

PMI SOFTWARE U. DATENKOMMUNIKATIONS-GMBH

„We make your documents live“, so lautet das Versprechen, mit dem pmi Software seit 30 Jahren für mittlerweile über 360 zufriedene Stammkunden sorgt.

Lösungen am Puls der Zeit



■ Seit der Firmengründung 1989 bietet pmi Software ein umfangreiches Enterprise Content Management mit Schnittstellen zu allen gängigen ERP-Systemen, einsetzbar von Institutionen und Unternehmen verschiedener Branchen. Alle im DocuWare-Archiv digitalisierten Dokumente stehen über die gesetzliche Aufbewahrungspflicht (§132 Abs. 1BAO) hinaus auch noch nach Jahrzehnten digital zur Verfügung. Mit stetigem Blick auf aktuelle und zukünftige Anforderungen entwickelte pmi Software 2014 firmeneigene Module im Bereich der digitalen Mobilität. Ebenso konnte der Digitalisierungsspezialist schon damals digitale Dokumente als unveränderte Originale und dezentral mit fälschungssicherer Signatur zur Verfügung stellen.

Digitalisierungsoffensive in Villach

Mittels Arbeitsprozessoptimierung mit dem passgenauen digitalen Managementsystem von pmi Software startete die Kommune Villach 2016 ihre Digitalisierungsoffensive. Durch den Einsatz eigens dafür entwickelter



JobRouter- Workflow-Prozesse werden seither in der Stadtverwaltung Dokumente und Daten digital so vernetzt, dass viele Arbeitsabläufe wesentlich beschleunigt werden konnten: u. a. Rechnungsbearbeitung durch automatisierte Workflows für die Kreditorenbuchhaltung, digitale Verwaltung von Geschäftsreisen, automatische Erfassung von Daten und zentrale Verwaltung von Verträgen, Personalmanagement von der Bewerbung mit Überblick über Auswahlprozesse und deren Status mit Schnittstelle zur elektronischen Personalakte u. v. m.

Effektive Zusammenarbeit und Datensicherheit garantiert

pmi Sitzungsmanagement ist eine webbasierte Softwareanwendung, um Sitzungen effizient und zeitsparend bei höchster Datensicherheit vorzubereiten, durchzuführen und abzuschließen. Als moderne Basissoftware für integriertes Dokumentenmanagement sorgt DocuWare für die reversionssichere elektronische Archivierung aller Dokumente wie Tagesordnungen, Sitzungsprotokolle und anderen abstimmungsrelevanten Dokumenten. Optional können Dokumente mittels Tablet- bzw. Handysignatur ortsunabhängig elektronisch signiert werden.

Als erste Kärntner Gemeinde führt die Gemeinde Neuhaus seit Anfang Juli 2021 ihre Sitzungen mit dem Sitzungsmanagement der Firma pmi Software vollständig digital durch. Alle teilnehmenden Mandatar:innen benutzen

mittlerweile Tablets, somit gehören Papierausdrucke in großem Ausmaß bereits der Vergangenheit an. Im Sinne der Nachhaltigkeit hat sich die Gemeinde Neuhaus auf Basis eines einstimmigen Gemeinderatsbeschlusses für diese Vorgehensweise entschieden.

Auch die Wirtschaftskammer Kärnten und weitere öffentliche Institutionen vertrauen bereits auf den Einsatz des digitalen Sitzungsmanagements von pmi Software.

pmi Sitzungsmanagement ermöglicht die vollständige digitale Verarbeitung aller Tätigkeiten zur Durchführung von Sitzungen mit effizienter Vor- und Nachbereitung. Erzielen Sie mit pmi Sitzungsmanagement bei jeder Sitzung, als wichtigstem Versammlungs-, Kommunikations-, Informations- und Entscheidungsort in Ihrer Institution bzw. Ihrem Unternehmen, die maximale Wirksamkeit.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**pmi Software und
Datenkommunikations-GmbH**
9020 Klagenfurt, Industriering 15
Tel.: +43/463/430 333
Fax: +43/463/430 333 - 55
office@pmi.at, www.pmi.at



» notwendig, damit die CRM-Nutzer, die häufig die Vertriebsmitarbeiter sind, eine möglichst vollständige Übersicht über die vorhandenen Kundeninformationen erhalten. Fehlen die Integrationen, muss zwischen verschiedenen Lösungen hin und her gewechselt werden – für die Akzeptanz des CRMs ist das nicht gerade förderlich.

2. ZU GERINGE ANZAHL AN LIZENZEN

An den Lizenzen zu sparen, rächt sich praktisch immer. CRM ist ein Werkzeug, das dabei helfen soll, die Unternehmensziele zu erreichen. Wenn nur wenige „Auserwählte“ es nutzen können, entsteht unnötige Reibung in den Geschäftsabläufen. Ein Beispiel: Das CRM kann nur vom Vertrieb, aber nicht vom Innendienst eingesetzt werden, weil dieser keine Lizenzen erhalten hat. Die Probleme, die daraus entstehen, erzeugen häufig weit höhere Kosten als ursprünglich mit der geringeren Anzahl Lizenzen eingespart werden konnte.

3. ZU WENIGE DATEN IM CRM-SYSTEM

Es geht nicht darum, so viele Daten ins CRM zu laden, wie die Software speichern kann. Aber viele CRM-Implementierungen scheitern, weil die erforderlichen Daten nicht mit den relevanten Systemen synchron gehalten werden. Verantwortliche sollten genau analysieren, welche Daten relevant sind und im täglichen Geschäft gebraucht werden. Diese Daten sollten im CRM-System zur Verfügung stehen, auch wenn sie aus anderen Systemen kommen. Wichtig ist außerdem: Die Daten sollten stets aktuell sein, keinesfalls veraltet, womit wieder das Thema Integrationen angesprochen wäre.

4. NICHT AUF RELEVANTE FUNKTIONEN VERZICHTEN

Das CRM-System soll die tägliche Arbeit unterstützen und erleichtern. Die Anforderungen der verschiedenen Nutzer sind unterschiedlich und sollten bereits in der Planung berücksichtigt

werden. Ein Beispiel: Außendienstmitarbeitern ist wenig geholfen, wenn das CRM nur innerhalb der Unternehmensmauern zur Verfügung steht und die Version für unterwegs fehlt.

5. AUSWAHL DER FALSCHEN KEY-USER FÜR DIE IMPLEMENTIERUNG

Der Erfolg jedes CRM ist von vornherein in Frage gestellt, wenn für die Implementierung die falschen Key-User ausgewählt werden. Dann nämlich werden die Anforderungen der tatsächlichen Nutzer nicht berücksichtigt, was in der Praxis zu Problemen und Ablehnung des Systems führen kann. Sind die Ziele für das CRM klar definiert, lässt sich besser entscheiden, mit welchen Key-Usern die Implementierung erfolgen soll.

6. BESSER ITERATIV VORGEHEN ALS MIT ZU GROSSEM EHRGEIZ STARTEN

Die Praxis lehrt, dass ein iteratives Vorgehen wesentlich erfolgversprechender ist, als gleich zu Beginn der Implementierung mit großem Ehrgeiz alles Mögliche in das CRM-Projekt zu packen und an dieser Fülle letztlich zu scheitern. Ich rate allen, klein zu starten und sukzessive zu wachsen.

7. PROJEKTKILLER MANUELLE DATENEINGABE

Die manuelle Datenerfassung sollte so gering wie möglich ausfallen. Manuelle Datenerfassung ist aufwendig, teuer und fehleranfällig. Die Aussage „Ich habe nur die Daten im CRM, die ich eingebe“ stimmt einfach nicht mehr. Entweder die Daten sind schon in anderen Systemen im Unternehmen, z. B. im ERP, oder können von externen Data-Providern abgerufen werden, sofern die Daten öffentlich verfügbar sind.

Die verarbeitende Industrie muss sich vielen Herausforderungen stellen. Die Implementierung eines CRM-Systems sollte nicht zu jenen gehören, die schlussendlich als schwer oder gar nicht lösbar eingestuft werden. Das kann verhindern, wer aus den Erfahrungen anderer lernt und die in vielen anderen CRM-Projekten gemachten Fehler nicht wiederholt. MR

INFO-BOX

Über den Autor

Michael Ruzek ist Gründer und Geschäftsführer der 1992 gegründeten LOGIN Software GmbH. Er hat seine berufliche Laufbahn als IT-Leiter des ÖGB-Verlags begonnen und zählt heute zu den renommiertesten und erfahrensten CRM-Spezialisten am österreichischen IT-Markt. Zusätzlich zur Geschäftsführung verantwortet er schwerpunktmäßig die Softwareentwicklung sowie die Planung und Realisierung agiler Projekte. Außerdem bringt er seine Expertise als Projektleiter, Analyst und Solution Architect ein. Sein fachliches Know-how reicht von Jira über Software Architektur, Datenbanken und SQL bis zur Anforderungsanalyse.

www.login-software.net/de

TRISOFT INFORMATIONSMANAGEMENT GMBH

Trisoft weiß, was Maschinenbauer brauchen: Seit 20 Jahren stattet der IT-Spezialist aus Seiersberg technische Unternehmen mit der passenden Software aus.

Spezialist für Produktdatenmanagement

■ Was Maschinen- und Anlagenbauer besonders beschäftigt, dafür hat DI Herbert Schlacher, Geschäftsführer der trisoft informationsmanagement gmbh aus Seiersberg/ Graz, ein besonderes Gespür: Genannte Branchen verfügen über sehr großes Know-how, welches sich allerdings hauptsächlich in den Köpfen der Mitarbeiter sowie in vielen verschiedenen Ablagen wie Fileservern oder sogar auch noch in Papierordnern befindet. In den vergangenen zwei Dekaden hat sich trisoft zu einem führenden Produktdaten-spezialisten für technisch orientierte Unternehmen etabliert und unterstützt diese weit über Österreichs Landesgrenzen hinaus dabei, ihr Know-how unternehmensweit, digital, zentral und sicher zu verwalten.

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

Kunden aus Österreich und angrenzenden Ländern

Nachdem sich die deutsche Muttergesellschaft auf andere Geschäftsfelder konzentrierte, führte DI Schlacher im Jahr 2006 ein Management-Buy-out durch. Er übernahm die Firma in Österreich und gab ihr den Namen trisoft. Rasch wuchs das neue Unternehmen und bezog 2018 in Seiersberg ein eigenes Bürogebäude. Mittlerweile beschäftigt trisoft vierzehn Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter. Kunden finden sich längst nicht mehr nur in Österreich, sondern ebenso in Ungarn, Kroatien, Rumänien oder Tschechien.

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

Mit PRO.FILE hat trisoft eine sehr anpassungsfähige Lösung im Portfolio und erwirtschaftet mit ihr heute rund 90 Prozent seines Gesamtumsatzes. DI Schlacher: „Die restlichen zehn Prozent sind aber Wachstumsbereiche. Ein sehr spannendes Thema ist zum Beispiel die automatische Belegerfassung. Damit können eingehende Belege erfasst und weiterverarbeitet werden, um Routinearbeiten zu automatisieren.“

Homeoffice-Arbeit durch Cloud-fähige Software unterstützen

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



DI Herbert Schlacher, Geschäftsführer der trisoft informationsmanagement gmbh

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



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

trisoft informationsmanagement gmbh

8054 Graz-Seiersberg

Kärntner Straße 530

Tel.: +43/316/22 54 18

Fax: +43/810/95 54 35 47 53

info@trisoft.at

www.trisoft.at



20 JAHRE YUUTEL

Von Wien aus neue Arbeitswelten global via Cloud-Telefonie verbinden – das ist das tägliche Geschäft des erfolgreichen Telekom-Netzbetreibers yuutel. Heuer feiert das Wiener Unternehmen seinen 20. Geburtstag.

Wenn eine Pandemie die Menschen von heute auf morgen in neue Arbeitswelten zwingt, dann braucht es zuverlässige Kommunikationslösungen, um in Verbindung zu bleiben. „Es zählt, überall erreichbar und verbunden zu sein. Auch etablierte Unternehmen haben erkannt: Telefonie muss flexibel und mitnehmbar sein. Wer sich hier nicht weiterentwickelt, verliert den Anschluss“, weiß Markus Buchner. Seit 2004 ist er beim Wiener Cloud-Telefonie-Anbieter und Telekom-Netzbetreiber yuutel tätig. Seit 2009 gibt er als Geschäftsführer und seit 2020 auch als Inhaber den weiteren Kurs des mittelständischen Unternehmens vor. Gemeinsam mit dem 25-köpfigen Team wird jetzt 20-jähriges Jubiläum gefeiert. Der Cloud-Telefonie-

Spezialist yuutel ist heute eines der erfolgreichsten inhabergeführten mittelständischen Telekom-Unternehmen Österreichs. Von der Bundeshauptstadt aus ermöglicht es den Anschluss und Einstieg in die digitale Businesswelt der Zukunft. 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begleiten täglich Firmenkunden aller Branchen bei dieser Transformation – vom aufstrebenden Onlinemarktplatz wie refurbished, Konzernen wie ASFINAG oder DHL bis hin zum ORF. Im Vorjahr wurde ein Umsatz in Höhe von 21,2 Millionen Euro erzielt und damit das Ergebnis gegenüber 2019 um mehr als 8 Prozent gesteigert. Mit ein Grund dafür: flexible Business-Telefonielösungen aus der Cloud, die seit Ausbruch der Coronapandemie stark nachgefragt und Kernkompetenz des Hidden Champions aus Wien sind.

TELEKOM-MONOPOLISTEN HERAUSFORDERN

Begonnen hat alles 2001: Als atms gegründet, trat das Unternehmen erstmals als kleiner, alternativer Anbieter gegen den großen Monopolisten am Telekommunikationsmarkt an – mit der schnellen Bereitstellung österreichischer und internationaler Servicrufnummern zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Bereits acht Monate nach der Gründung konnte positiv bilanziert werden. In den vergangenen 20 Jahren setzte das Wiener Unternehmen Schritt für Schritt seinen Weg vom innovativen Start-up mit drei Mitarbeitern bis hin zum führenden heimischen Cloud-Telefonie-Profi und Telekom-Netzbetreiber fort – von Anfang an mit technischen Innovationen und kundenzentriertem Handeln. Damit behauptete sich der Spezialist früh gegenüber lokalen Telekomanbietern und internationalen Branchenriesen. „Für individuelle und praktikable Telefonielösungen braucht es persönliche Beratung und Know-how anstatt vorgefertigter Standardlösungen. Das war von Beginn an das Erfolgsrezept“, so Buchner.

Nach dem Einstieg in das Geschäft mit Mobilfunkdienstleistungen wurde über die Jahre nicht nur das Servicrufnummern-Portfolio auf mehr als 140 Länder erweitert, sondern auch gezielt das Produkt- und Lösungsangebot rund um die aufstrebende Cloud-Telefonie verbreitert. Seit 2019 verfügt der Telekom-Netzbetreiber über eine der modernsten Intelligent-Network-Routing-Plattformen in Österreich. Im August 2019 folgte schließlich der Markenwechsel: Aus atms wurde yuutel. Im Jahr darauf wurde der Wiener Vorzeigebetrieb durch einen Management-Buy-out zu einem 100 Prozent inhabergeführten Unternehmen.

ZUKUNFTSSICHER VERBUNDEN

Als heimischer Anbieter setzt yuutel dabei seit jeher auf die konsequente Einhaltung der strengen europäischen Sicherheitsstandards. „Infrastrukturlose, ortsunabhängige Cloud-Lösungen sind die Zukunft der Telekommunikationsbranche. Sie werden voll geschützt in georedundanten Hochleistungs-Rechenzentren in Österreich gehostet. Das ist – im Vergleich zu globalen Datenkraken wie Amazon, Google und Co. – ein gewichtiges Argument gegenüber Kundinnen und Kunden“, sagt Buchner. Die europaweit 1.300 Firmenkundinnen und -kunden bestätigen yuutel dabei im Zuge einer jährlichen Befragung eine ausgezeichnete Customer Journey – von der individuellen Beratung durch erfahrene Spezialistinnen und Spezialisten beim Ersttermin bis zum persönlichen 24/7-Support bei technischen Notfällen. Zudem kommen bei yuutel sowohl Netz- als auch Dienste-Infrastruktur aus einer Hand und sind somit technisch optimal aufeinander abgestimmt. Für Markus Buchner und sein 25-köpfiges Team bei yuutel gilt heute jedenfalls, was bereits seit 20 Jahren das Erfolgsgeheimnis ausmacht: „Auch in Zukunft stehen die Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden an bestmögliche Business-Telefonielösungen aus der Cloud im Mittelpunkt unseres Handelns. Dafür arbeiten wir seit 2001 und das werden wir auch 2041 noch tun.“

VM

Servo-, Schritt-, BLDC- und DC-Motoren: direkt ins I/O-System integriert



Beckhoff ermöglicht kompakte und preiswerte Antriebslösungen: Die modular erweiterbaren Motion-Klemmen unterstützen Servo-, Schritt-, BLDC- sowie DC-Motoren verschiedener Leistungsklassen. Für den schaltschranklosen Einsatz stehen die EtherCAT-Box-Module zur Verfügung. Alle Antriebslösungen sind in die Automatisierungssoftware TwinCAT integriert und komfortabel parametrierbar.



Scannen und
das Portfolio
der kompakten
Antriebstechnik
entdecken



RAJA ÜBERNIMMT VIKING

Die RAJA-Gruppe, Europas führender Multikanal-Versandhändler für Unternehmensausstattung und -bedarf, unterzeichnet eine Vereinbarung mit Aurelius zur Übernahme von Viking und den konsolidierten Aktivitäten von Office Depot Europe.

Die RAJA-Gruppe gab Anfang August bekannt, dass sie mit der Aurelius Investment Group eine Vereinbarung über den Erwerb des Viking-Geschäfts, einschließlich des verbleibenden Office-Depot-Europe-Portfolios, in sieben europäischen Ländern getroffen hat: Vereinigtes Königreich, Irland, Deutschland, Schweiz, Österreich, Niederlande und Belgien. Viking, die Flaggschiffmarke der E-Commerce-Aktivitäten von Office Depot Europe, ist ein wichtiger Akteur im B2B-Vertrieb von Bürobedarf und -möbeln. Alle Aktivitäten des Unternehmens

in Europa beschäftigen 1.500 Mitarbeiter und erwirtschaften einen Umsatz von fast 500 Millionen Euro. Die finanziellen Bedingungen der Vereinbarung werden nicht öffentlich gemacht.

DIE RAJA-GRUPPE BESCHLEUNIGT IHRE ENTWICKLUNGSSTRATEGIE IN EUROPA

Mit 3.000 Mitarbeitenden in 18 europäischen Ländern Europas ist RAJA der führende Verpackungshändler und nach der Übernahme des Staples-Geschäfts in Südeuropa im Jahr 2019 ein wichtiger Akteur auf dem Markt für Bürobe-



darf und -möbel: JPG, Mondoffice und Kalamazoo, französische, italienische und spanische Spezialisten für Arbeitsplatzausstattung. Diese Akquisition steht im Einklang mit der Strategie der RAJA-Gruppe, den Umsatz zu steigern, den Kundenstamm zu erweitern und das Angebot zu diversifizieren. Sie ermöglicht es der Gruppe, ihre Positionen zu stärken und ihre geografische Abdeckung in diesen strategischen Märkten zu vervollständigen. „Diese Übernahme stellt eine große strategische Chance dar, unsere Positionen in Europa zu stärken, insbesondere in diesen sieben Ländern, in denen wir bereits mit unseren RAJA-Tochtergesellschaften präsent sind. Sie wird die Präsenz der Gruppe weiter ausbauen und unseren Ambitionen im Markt für Bürobedarf neuen Schwung verleihen“, sagt Danièle Kapel-Marcovici, CEO der RAJA-Gruppe, und fügt hinzu: „Diese Übernahme passt perfekt zu unserer strategischen Vision, ein globaler Partner für europäische Unternehmen zu sein, von kleinen Start-ups bis hin zu großen Konzernen, und wird unsere Partnerschaft mit weltweit anerkannten Marken stärken.“

REVOLUTION DES KATALOGVERTRIEBS

Viking ist ein wichtiger Akteur im Vertrieb von Bürobedarf. Das amerikanische Unternehmen, Viking Office Products, trat 1990 in den europäischen Markt ein, zunächst nur in Großbritannien, und hat anschließend sein Geschäft auf ganz Europa ausgeweitet. Dank des bahnbrechenden Know-hows im Bereich des Distanzhandels hat es den Vertrieb von Bürobedarf per Katalog revolutioniert. Als Erfinder des Konzepts des „fanatischen Kundendienstes“, welches die Kundenbindung gestärkt hat, hat Viking ein starkes Markenbewusstsein auf seinen Märkten entwickelt. Nach der Übernahme durch Office Depot im Jahr 1998 und durch den deutschen Investmentfond Aurelius im Jahr 2017 ist Viking heute ein wichtiger Akteur auf dem Markt für Bürobedarf und Arbeitsplatzausstattung.

Die übernommenen Unternehmen mit Hauptsitz in Venlo in den Niederlanden bedienen 1,2 Millionen Kunden in Europa und verfügen über zwei große Vertriebszentren in Großostheim in Deutschland und Leicester in Großbritannien. Diese Akquisition bietet der RAJA-Gruppe zusätzliche Wachstumschancen in den

kommenden Jahren und eine solide Grundlage, um die Entwicklung des Geschäfts in Europa zu beschleunigen. Damit wird die Gruppe in der Lage sein, mehr als 2,2 Millionen Kunden in Europa zu bedienen und einen Umsatz von mehr als 1,6 Milliarden Euro zu erzielen.

SCHWUNG FÜR PROFITABLES WACHSTUM ZURÜCKGEWINNEN

„Viking verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in Europa und kennt die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden in seinen Märkten. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von Viking und der RAJA-Gruppe teilen die gleichen Werte von Unternehmergeist und Kundendienstkultur, die uns erfolgreich gemacht haben“, weiß Kapel-Marcovici. „Gemeinsam werden wir den Schwung für profitables Wachstum für Viking zurückgewinnen, indem wir unser gemeinsames Know-how bei der Gewinnung und Bindung von europäischen Kunden und unsere Fähigkeit zur Umsetzung von Synergien in Einkauf, Marketing und Vertrieb nutzen, insbesondere mit JPG, Mondoffice und Kalamazoo, aber auch mit den RAJA-Tochtergesellschaften in den einzelnen Ländern.“ Zudem freut sie die Geschäftsführerin, die 1.500 neuen Mitarbeiter mit ihren anerkannten Fähigkeiten und ihrer Professionalität in der RAJA-Gruppe willkommen zu heißen: „Gemeinsam werden wir ein noch erfolgreicherer Team bilden, um die RAJA-Gruppe als den führenden Partner für Unternehmen in Europa zu positionieren!“ Raffael Reinhold, CEO von Office Depot Europa, zeigt sich ebenfalls zufrieden: „Wir freuen uns darauf, unsere Aktivitäten innerhalb der RAJA-Gruppe zu beschleunigen. Als unabhängiges und erfolgreiches Familienunternehmen bietet die RAJA-Gruppe eine hervorragende Basis für die Zukunft unseres Unternehmens mit großem Potenzial für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und Entwicklung. Die strategische Neuausrichtung auf unsere Kernmärkte und -aktivitäten hat unser Geschäft für unseren strategischen Käufer RAJA attraktiv gemacht und bietet eine hervorragende Position, um unser Geschäft gemeinsam weiter voranzutreiben.“

Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung und wird voraussichtlich im vierten Quartal 2021 abgeschlossen sein. Die RAJA-Gruppe wird von den Teams von KPMG (Finanzen) und Allen & Overy (Recht) beraten.

VM

POSITION IN EUROPA STÄRKEN

»Diese Übernahme passt perfekt zu unserer strategischen Vision, ein globaler Partner für europäische Unternehmen zu sein, von kleinen Start-ups bis hin zu großen Konzernen, und wird unsere Partnerschaft mit weltweit anerkannten Marken stärken.«

Danièle Kapel-Marcovici, CEO der RAJA-Gruppe





ERFOLG MIT DIGITALEN PROZESSEN

Mit einer klar definierten Strategie für jeden Geschäftsbereich und einem hohen Bewusstsein für Vision räumt HARTING Applied Technologies erneut Preise ab. Michael Klose gibt einen Einblick in die Erfolgsgeschichte.

Als die HARTING Applied Technologies GmbH im vergangenen Herbst aus dem Wettbewerb „Werkzeugbau des Jahres 2020“ als Gesamtsieger hervorging, war die Freude im ostwestfälischen Espelkamp groß. Neben dem Gesamtsieg gewann die HARTING-Tochtergesellschaft auch die Auszeichnung in der Kategorie „Interner Werkzeugbau unter 50 Mitarbeitende“. In dieser Kategorie hatte das Unternehmen bereits in den Jahren 2014, 2016 und 2018 gewonnen. Die Auszeichnung wird vom Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT und dem Werk-

zeugmaschinenlabor WZL der RWTH vergeben. Ausschlaggebend für HARTING Applied Technologies war laut Jury „die klar definierte Strategie für jeden Geschäftsbereich, die Roadmaps mit definierten Handlungsfeldern und Zielen einschloss, sowie das besonders hohe Bewusstsein für Vision und Strategie innerhalb der Belegschaft.“ Die hohe Maschinenauslastung in allen Fertigungstechnologien durch umfangreiche Automatisierung, leistungsfähige Maschinen und innovative Lösungen fiel ebenso positiv ins Gewicht. Das Unternehmen verfügt über eine vollständige Systemlandschaft mit hoher Datendurchgän-



gigkeit und setzt auf eine Farbsystematik, die Informationen über Toleranzen, Technologien und Flächencharakteristik vermittelt. „Der Gesamtsieg in diesem renommierten Wettbewerb hat mich stolz gemacht. Die beiden Preise sind ein Verdienst des gesamten Teams“, sagt Volker Franke, Geschäftsführer HARTING Applied Technologies.

WERKZEUGBAU FÜR INTERNE, MONTAGESYSTEME AUCH FÜR EXTERNE KUNDEN

HARTING Applied Technologies ist eine eigenständige Gesellschaft innerhalb der HARTING-Technologiegruppe. Sie entwickelt, konstruiert und fertigt in zwei unabhängigen Teilbereichen Spritzgieß- und Druckgießwerkzeuge für Aluminium und Zink und sowie Montagesysteme und Sondermaschinen. Alle Kunden des Werkzeugbaus kommen aus der HARTING-Technologiegruppe, die Tochtergesellschaft arbeitet also rein für interne Kunden. Im Bereich Montagesysteme werden jedoch auch externe Kunden bedient. Im Werkzeugbau fertigt das Unternehmen mit 49 Mitarbeitenden hochpräzise und produktive Werkzeuge in Ein- und Mehrkomponen-

tentechnik. Die Bandbreite der Produkte reicht von relativ großvolumigen Gehäusebauteilen für Steckverbinder aus Kunststoff und Aluminium bis hin zu Mikrospritzgießteilen mit Schussgewichten unterhalb von einem Gramm und Strukturgrößen unter 100 Mikrometern mit höchsten Ansprüchen an die Oberflächengüte. Zusätzlich zur Herstellung der Spritzgießwerkzeuge ist die Entwicklung zugehöriger Spritzgießprozesse für die Herstellung von Metall-Kunststoff-Verbundbauteilen ein Schwerpunkt des Unternehmens. Die Prozesskette im Werkzeugbaubetrieb bei HARTING umfasst eine eigene Vorentwicklung für neue Fertigungsverfahren und -konzepte sowie eine umfassende und frühzeitige

WERKZEUGBAU DES JAHRES

»Der Gesamtsieg in diesem renommierten Wettbewerb hat mich stolz gemacht. Die beiden Preise sind ein Verdienst des gesamten Teams.«

Dr. Volker Franke, GF HARTING Applied Technologies



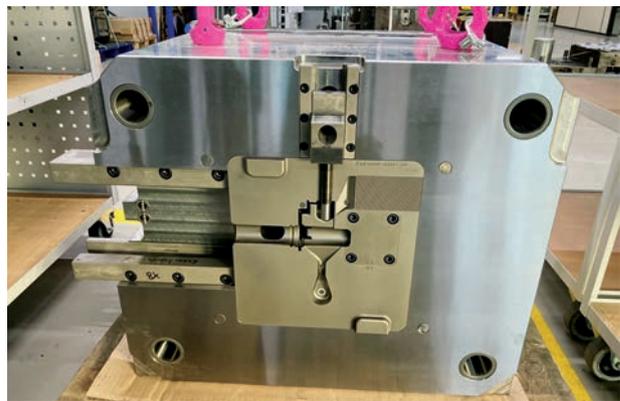
Beratung der Kunden. Die Herstellung von Werkzeugen umfasst Engineering, Konstruktion, Fertigung und Montage in einem umfangreich ausgestatteten Technikum.

DIGITALE WERKZEUGKARTE BÜNDELT ALLE TECHNISCHE DATEN

Die Digitale Werkzeugkarte ist ein wesentlicher Schritt, um die benötigten technischen Daten und Informationen zu bündeln und schnell einen Überblick und Zugriff auf diese zu bekommen. Alle Abteilungen auf dem Shopfloor speichern die Daten und Information, die für den Gesamtprozess notwendig sind, in diesem Dokument. So kann zu jedem Zeitpunkt der Fertigung des Werkzeugs auf die schon gesammelten Informationen zugegriffen werden. Die Digitale Werkzeugkarte kann mittels eines QR-Codes schnell und unkompliziert geöffnet werden. Durch die in der Datei vorliegenden Hyperlinks ist ein schneller und sicherer Zugriff auf Stellen im Dokument möglich. Es ist eine Übersicht, mit der die schon bearbeiteten und die noch fehlenden Dokumente auf dem Deckblatt schnell ersichtlich sind. „Wir sehen in der Digitalen Werkzeugkarte einen erheblichen Mehrwehrt zu dem Arbeitsprozess davor, in dem alle Dokumente einzeln an unterschiedlichen Stellen gepflegt wurden“, sagt Reiner Hußmann, Leiter Werkzeugbau bei HARTING Applied Technologies.

AUTOMATISIERTES PROGRAMMIEREN BEIM ERODIEREN

Seit 2002 setzt HARTING Applied Technologies zudem auf eine CAD/CAM-Software eines Spezialanbieters, die eine komplette Datendurchgängigkeit im Formenbau ermöglicht. Diese Softwarelösung ermöglicht, dass das Programm für das Senkerodieren direkt beim Elektrodenableiten fertiggestellt wird. Mit dieser CAD/CAM-Software können die Elektroden direkt vom Werkstück abgeleitet, die Parameter für das Erodierprogramm voreingestellt und danach das Programm gepostet werden. Diese Durchgängigkeit und Automatisierung trägt zu einer schnelleren Durchlaufzeit und zu einer sichereren Produktion bei. Es werden Fehler bei der Datenübernahme verhindert und auf ein Minimum reduziert. Die Zuordnung der Elektroden und der Fräsprogramme erfolgt ebenfalls automatisch im Workcenter, wodurch ein Verwechseln der Elektroden mit dem Fräsprogramm praktisch unmöglich ist. Ein Vorteil ist ebenfalls die Verwendung von Standardgrößen bei den Elektrodenrohlingen.



Vor dem Umstieg auf den CAD/CAM-Anbieter, der sich seit 2002 schrittweise vollzog, arbeitete die HARTING-Tochtergesellschaft mit anderen Softwarelösungen, die keine Datendurchgängigkeit boten. Fehlende Datendurchgängigkeit führt allgemein zu Ausschuss bei der Produktion, da es zu Fehlern bei der Datenübernahme zwischen einzelnen Produktionsschritten kommt. Der gesamte Prozess des Formen- und Werkzeugbaus konnte mit einer neuen Lösung eines Softwareanbieters optimiert werden. Dies hatte nachhaltige positive Auswirkungen auf die Werkzeugqualität, und auch die Lieferzeiten wurden durch die Automatisierung beschleunigt.

KUNDENANFORDERUNGEN FRÜHZEITIG ERKENNEN

Volker Franke hat bestimmte Stärken der HARTING-Tochtergesellschaft ausgemacht, um sich am Markt zu behaupten. „Stärken sind das eigenverantwortliche Team und die Hartnäckigkeit zur kontinuierlichen Verbesserung. Hinzu kommt eine langfristige Strategie, um die sich ändernden Kundenanforderungen frühzeitig zu erkennen und zu unterstützen“, sagt Volker Franke.

Als Beispiel nennt er in diesem Zusammenhang ein gemeinsames Projekt mit der Sennheiser-Gruppe. Für die Produktion von Miniaturwandlerkomponenten, dem zentralen Element, das für die Klangqualität verantwortlich ist, hatte HARTING Applied Technologies gemeinsam mit Sennheiser 2019 eine Produktionsanla-



DATEN UND INFORMATIONEN BÜNDELN

»Wichtig ist die kontinuierliche Einbindung der Mitarbeiter in den Strategieprozess. Der Ablauf des Strategieprozesses folgt einem Strategiejahreskalender.«

Dr. Volker Franke, GF HARTING Applied Technologies

Fotos: Harting



ge entwickelt und hergestellt, die am Hauptsitz des Audio-spezialisten in der Wedemark bei Hannover ausgeliefert wurde. Zum Einsatz kommen die gefertigten Komponenten in Premium-Kopfhörern wie beispielsweise dem MOMENTUM True Wireless und In-Ear-Monitoring-Kopfhörern für professionelle Anwendungen auf der Bühne.

Weitere Stärken von HARTING Applied Technologies sind Entwurf und Fertigung von Metall-Kunststoff-Verbunden. Hierbei ist die frühe Einbindung in den Entwicklungsprozess und eine frühzeitige Verifikation anhand von Prototypen wichtig. Die geometrischen Feinheiten und die Präzision im Werkzeug stellen besondere Herausforderungen an die Werkzeugherstellung, insbesondere bei Multi-Kavitäten-Werkzeugen, dar. Ein ganzheitliches Denken mit Rücksicht auf vor- und nachgelagerte Automatisierungsschritte muss von Anfang an genutzt werden.

LANGFRISTIGE AUSRICHTUNG

Auch die langfristige Ausrichtung spielt für den Erfolg von HARTING Applied Technologies eine Rolle. Hier setzt man auf einen kaskadierten Strategieentwicklungsprozess, der vom langfristigen (10 Jahre: Route 2030) Plan über drei Stufen bis zum konkreten Plan für ein Geschäftsjahr (5-3-1 Jahre, Four Sector Target House) führt. „Wichtig ist die kontinuierliche Einbindung der Mitarbeiter in den Strategieprozess. Der Ablauf des Strategieprozesses folgt einem Strategiejahreskalender“, erläutert Volker Franke. „Die Mitarbeitenden sind an Planungs- und Strategieprozessen beteiligt. Sie haben Freiraum zur Entwicklung von eigenen Lösungen in den ver-

schiedenen Teams oder auch teamübergreifend“, erklärt Reiner Hußmann. Hußmann betont auch, dass man Menschen nicht direkt motivieren kann, sondern nur eine motivierende Umgebung schaffen könne. Dies werde seit Jahren von der Führungsmannschaft gelebt. Verantwortung werde übertragen; „Fehler“ werden als „Schätze für Verbesserungen“ gesehen. „Wir sind auf einer andauernden Lernreise sozusagen“, sagt Hußmann.

Franke und Hußmann sind sich beide sicher, dass künftig die Umweltaspekte immer wichtiger werden. Das werde auch Auswirkungen auf die Gestaltung der eigenen Prozesse und Produkte haben. „Das wird einen Innovationsschub geben. Es ist aber wichtig sich hier frühzeitig darum zu kümmern, Trends zu verfolgen und Kompetenzen zu entwickeln und somit heute die Weichen für die Situation in drei bis fünf Jahren zu stellen“, sagt Volker Franke abschließend. MK

INFO-BOX

Über den Autor

Michael Klose arbeitet seit Mai 2013 für die HARTING Technologiegruppe. Zuvor arbeitete er als Redakteur für verschiedene Zeitungen und Agenturen.

www.harting.com



PRODUKTIVE NEUHEITEN

Vom autonomen Highspeed-Fahrzeug als Meilenstein in der Schwarmrobotik über modulare Aufbereitungsanlagen für Kühlschmierstoffe bis zum induktiven Kopppler für flexible Produktionslinien – die Produkt-Highlights im Oktober.



KI-basiertes Ergonomie-Frühwarnsystem

Der europäische Technologieführer für Robotik-Exoskelette, German Bionic, hat mit dem SMART SAFETY COMPANION eine weitere intelligente Funktion für den Kraftanzug Cray X vorgestellt. Der SMART SAFETY COMPANION ist Cloud-basiert und so bei Bedarf per Over-the-Air-Update (OTA) für jeden vernetzten Cray X Power Suit

verfügbar. Indem die Software mithilfe von Echtzeitdaten einen sogenannten digitalen Zwilling generiert, meldet der SMART SAFETY COMPANION beispielsweise ungünstige Belastungen, kritische Wiederholungen, riskante Bewegungen und schlechte Körperhaltungen. Zudem erkennt und warnt die Software intelligent bei Symptomen von Ermüdung, um kritische Überlastungen zu vermeiden, weist in Echtzeit auf richtige Körperhaltung und Hebepraktiken hin und gibt intelligente Pausenempfehlungen. Und schließlich schlägt sie als präventive Maßnahmen schnelle und einfache Dehnungsübungen vor, um die Gesundheit und Produktivität der Arbeiter zu erhalten.

www.germanbionic.com

Positionieraufgaben und Bewegungslösungen mit geringen Leistungsanforderungen. Der CMMT-ST ist äußerst kompakt, bietet Standardsicherheit, ist für Kleinspannung (24 bis 48 V) und eine Leistung von bis zu 300 W (Schrittmotoren und bürsenlose Gleichstrommotoren) ausgelegt. Neben Schrittmotoren unterstützt er BLDC-Motoren sowie Inkremental- und Absolutwertgeber.

www.festo.at

Modulare Kühlschmierstoffaufbereitung

Flexibilität wird in der spanenden Fertigung immer mehr zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Die meisten Aufbereitungsanlagen für Kühlschmierstoffe (KSS) sind aber schon konstruktionsbedingt alles andere als flexibel. Geht es dabei doch um riesige Volumina und somit auch um viel Platz. Zentralanlagen haben gerade bei großen KSS-Mengen ihre Vorzüge. Allerdings sind solche „Supertanker-Zentralen“ bei einer schnellen Neuausrichtung der Fertigung oft im Weg. Darum hat der KSS-Spezialist Lubot Aufbereitungsmodule entwickelt, die auf Höhe anstatt Breite setzen. So werden jeweils bis zu 12.000 Liter Kühlschmierstoff auf nur 9 m² Stellfläche und 5,5 m Anlagenhöhe zuverlässig auf Vordermann gebracht. Die Module lassen sich beliebig verketteten und vernetzen, um auch größere Volumina flexibel handhaben zu können. Kleinere Module beginnen bereits bei 2.500 Litern. Redundant ausgeführt, kann jedes Modul einzeln zu- und weggeschaltet werden.

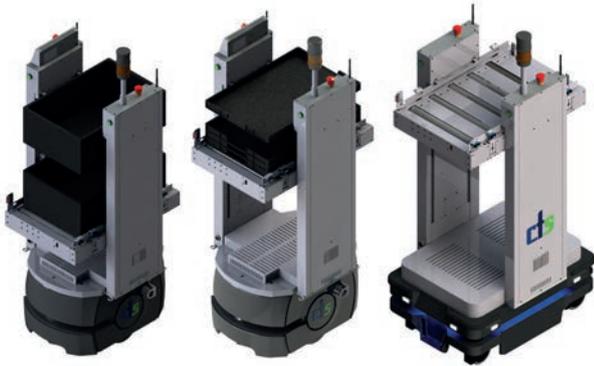
www.lubot.at

Industrieautomation zum Anfassen

Bei Festo dreht sich auf der Smart Automation von 19. bis 21. Oktober alles ums Erlebnis Industrieautomation. Der Automatisierungsspezialist präsentiert spannende Lösungen zum Anfassen – aus der Welt der Pneumatik, der Elektrik und der Didactic – Safety inklusive. Mit den Servoantriebsreglern der CMMT-Familie bietet Festo beispielsweise eine bauraumoptimierte, preislich äußerst attraktive Lösung, die mit Motoren und Steuerungssystemen unterschiedlicher Hersteller kompatibel ist. Das Einstiegsmodell der CMMT-Plattform ist ein Extra-Low-Voltage (XLV)-Servo-Regler für einfache



Fotos: German Bionic Systems, Festo, Lubot



Neue cts-Aufbauten für Transportroboter

Mit dem neuen System HVSRG-SES erweitert die cts GmbH ihr Portfolio an smarten Aufbauten für Autonomous Mobile Robots bzw. Autonomous Intelligent Vehicles (AMR/AIV). Die innovative Lösung für AMR-Plattformen von aktuell zwei verschiedenen Herstellern beinhaltet eine integrierte Stapel-/Entstapelfunktion für kleine Nutzlasten bis 25 Kilogramm und bietet ein Höchstmaß an Flexibilität beim Transport von Kleinladungsträgern (KLT) und Tablaren. Die cts-Lösung erweitert die Einsatzmöglichkeiten von AMR-Plattformen und macht Materialflussprozesse in der Elektronik-, Pharma-, Lebensmittel- oder Rohstoffindustrie deutlich effizienter. Der HVSRG-SES fügt sich wie alle AMR/AIV-Lösungen von cts nahtlos in die cts-eigene Middleware AIV-Framework ein. Die modulare Software steuert und verwaltet Flotten mit bis zu 100 autonomen Transportsystemen, auch wenn diese heterogen aus verschiedenen Modellen und Typen unterschiedlicher Hersteller aufgebaut sind. Über eine Vielzahl von Schnittstellen können Daten und Steuerung der mobilen Transportsysteme unkompliziert in vorhandene Produktionsumgebungen und in MES/ERP-Systeme eingebunden werden.

www.group-cts.de

Thermoplast-Bügelgriffe mit elektrischer Schaltfunktion

Elesa+Ganter-Bügelgriffe mit elektrischer Schaltfunktion ermöglichen die Bedienung von Sicherheitsverriegelungen und Mehrfachverriegelungssystemen mittels einhändiger Öffnung der Tür bzw. Schutzvorrichtung. Die neuen EBR-SWB-Bügelgriffe bestehen aus einem bistabilen, normal offenen (NO) Kontakt. Die Umschaltung erfolgt über den violetten Taster und bleibt so lange aktiv, bis der Taster erneut gedrückt wird. Die Bügelgriffe aus der Ergostyle®-Produktlinie kommen somit dann zum Einsatz, wenn die Umschaltung länger aktiv sein soll. Die EBR-SWM-Bügelgriffe mit monostabiler elektrischer Schaltfunktion verfügen über einen Öffner- (NO) sowie einen Schließkontakt (NC). Der Wechsel der Funktion erfolgt über das Drücken des blauen Knopfes (monostabiler Kontakt). Diese



Fotos: cts GmbH, Elesa+Ganter, Fraunhofer IML

Bügelgriffe werden üblicherweise an Maschinen oder Schutzvorrichtungen eingesetzt. Die LEDs (grün und rot) können durch eine externe Logikschaltung so konfiguriert werden, dass sie den jeweiligen Status des Tasters anzeigen (z. B. Taster in neutraler Stellung: grüne LED ein, Taster eingeschaltet: rote LED aus). Beide Bügelgriffe mit elektrischer Schaltfunktion sind nach Schutzart IP65, gemäß EN 60529, gefertigt.

www.elesa-ganter.at

Meilenstein in der Schwarmrobotik

Mit dem LoadRunner hat das Fraunhofer IML eine neue Generation fahrerloser Transportfahrzeuge begründet. Seine verteilte intelligente Fahrzeugkoordination macht das autonome Highspeed-Fahrzeug zu einem Meilenstein in der Schwarmrobotik. Mit der Lizenzierung durch die KION Group und dem Start des gemeinsamen Enterprise Labs steht die Technologie nun vor dem Durchbruch. Aktuell kann sich ein LoadRunner hochdynamisch mit bis zu 10 m/s im Schwarm bewegen und bei Bedarf können sich mehrere Fahrzeuge und bis zu vier passive Anhänger



ger untereinander magnetisch zusammenkoppeln, um große und sperrige Teile zu transportieren. Mit seiner Dynamik und seinem omnidirektionalen Fahrwerk ist der LoadRunner perfekt für Sortier- und Verteilprozesse geeignet. Die Lastabgabe erfolgt ohne zusätzliche Aktorik ausschließlich mittels Trägheit beim Abbremsen des Fahrzeugs. Der einzelne LoadRunner kann Lasten bis zu einem Gewicht von etwa 30 kg allein transportieren und sortieren. Somit lässt er sich zum Beispiel auch für den Transport und die Sortierung von Gepäckstücken an Flughäfen einsetzen.

www.Impl.fraunhofer.de



Digitalisierungslösung verhindert blaues Auge

Direkt aus der Praxis holt sich Weidmüller heuer seine Exponate für die SMART Automation Mitte Oktober in Linz. Ein Trainingsgerät für Boxer ist nur eine von vielen Best Practices der letzten Monate, in denen so abstrakte Begriffe wie Connectivity Consulting, WPC, WMC oder Automated ML zum Leben erweckt und im Designcenter ausgestellt werden. Beim Boxen kommt es neben der Schlagkraft vor allem auf die Reaktionszeit an. Damit die Sportler beides im Training verbessern können, hat der Korneuburger Boxclub KnockOut Gym ein eigenes Trainingsgerät entwickelt: eine Stahlplatte mit fünf LED-Buttons, die man beim Aufleuchten mit der Faust oder, wer es zärtlicher mag, mit der Handfläche „abklatschen“ muss. Als „Lucky Punch“ wurde die u-control von Weidmüller eingebaut, um die verschiedenen Trainingsprogramme steuern und die Ergebnisse über ein Tablet analysieren zu können. Die u-control 2000 ist die Grundlage für die Nutzung der Engineering-Lösungen u-create web, studio und IoT. Das auf der Hardware integrierte, webbasierte Engineering-Tool u-create web benötigt für die Programmierung gemäß IEC 61131-3 nur einen HTML5-Browser. Dies ermöglicht den Maschinenzugriff von überall her und mit jedem Endgerät.

www.weidmueller.at



Tragarme mit noch mehr Reichweite

Tragarmsysteme kommen überall dort zum Einsatz, wo Bediengeräte bzw. -terminals für die Maschinenbedienung flexibel positioniert oder bei der Bewegung von einem Standort zum nächsten über ein Hindernis bewegt werden müssen. Um das Bedienterminal exakt auf die Körpergröße des Bedieners und seines Wirkungskreises auszurichten und damit eine noch

bessere Ergonomie zu erreichen, bietet Rittal höhenverstellbare Tragarmsysteme der Baureihe CP mit noch längerem Tragprofil für Traglasten bis 15 kg. Die Neuentwicklung verfügt über eine Systemlänge von 1.100 mm und ist damit um 310 mm länger als die bisherigen höhenverstellbaren Tragprofile der CP-Serie. Ebenso profitieren Anwender von fast 400 mm mehr Hubhöhe als bei den bereits vorhandenen höhenverstellbaren Tragarm-lösungen für eine verbesserte Flexibilität bei der Maschinenbe-dienung. Der neue höhenverstellbare Tragarm lässt sich ohne Adapter in das Tragarmsystem integrieren. Auf der Wand- bzw. Maschinenseite wird er an das Tragarmsystem CP 120 montiert. Auf der Seite des Maschinenbedieners wird das Tragprofil an das System CP 60 angebaut. Durch die Geometrie der Kabelwanne gewinnt der Anwender bzw. der Anlagenbauer zudem Platz, um mehr und größere Kabel einfach durch das Tragprofil zu führen. www.rittal.at

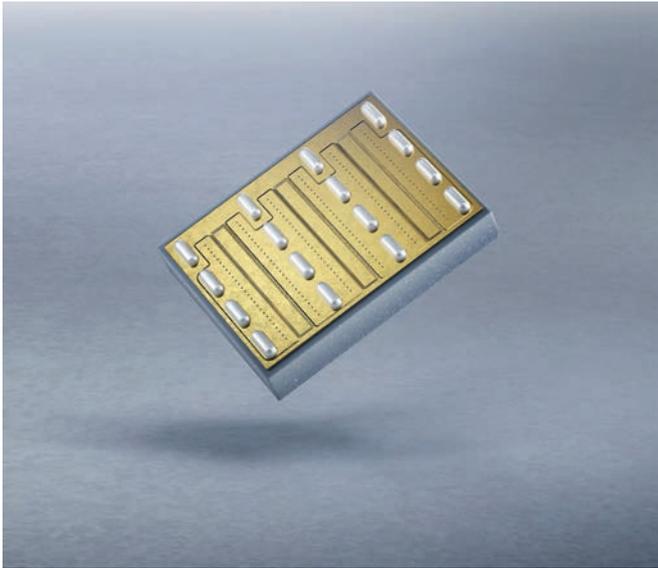
Effiziente Auftragsabwicklung im E-Commerce

Mit der Einführung der FlexBuffer™-Zelle reagiert ABB auf die zunehmende Nachfrage von Verbrauchern nach mehr Auswahlmöglichkeiten und einer schnelleren Lieferung. Der FlexBuffer ist eine multifunktionale Lösung, die überall dort eingesetzt wird, wo Waren sequenziert, gepuffert, gelagert oder konsolidiert werden müssen. Dies geschieht üblicherweise in Logistikzentren, bei Lebensmittelproduzenten, im Gesundheitswesen, bei der Produktion von Konsumgütern, in Restaurants oder im Einzelhandel. „Die stetige Veränderung der heutigen Konsumlandschaft und die Explosion des E-Commerce stellen herkömmliche Systeme zur Bestellabwicklung vor neue Herausforderungen“, sagt Marc Segura, Group Senior Vice President und Managing Director Consumer Segments & Service Robotics bei ABB. „Der FlexBuffer hilft unseren Kunden dabei, diesen Herausforderungen zu begegnen, indem er Unternehmen aller Art eine automatisierte Ein- und Auslagerung sowie Sequenzierung ihrer Waren ermöglicht. Von großen Geschäften bis hin zu kleinen Apotheken können nun Betriebe jeder Größe eine maximale Effizienz bei der Handhabung verschiedenster Artikel erreichen.“

www.abb.at



Fotos: Wolfgang R. Fürst, Rittal, ABB



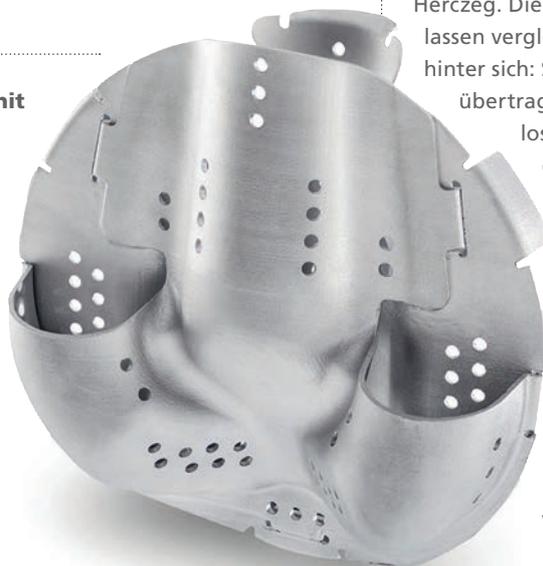
TRUMPF treibt VCSEL-Array-Technologie weiter voran

TRUMPF Photonic Components präsentiert die neue VCSEL (vertical-cavity-surface-emitting laser)-Laserplattform ViBO (VCSEL with integrated Backside Optics). Diese revolutionäre VCSEL-Array-Technologie ermöglicht eine neue Generation von Beleuchtungsgeräten. Diese sind über die gesamte Produktlebensdauer hinweg augensicher, da die Diffusoroptik monolithisch in das Laserarray integriert ist. Dadurch wird auch eine einfache Integration der neuen Plattform ermöglicht und deren Zuverlässigkeit erhöht. Außerdem ist der Formfaktor im Vergleich zu hybriden VCSEL-Gehäuselösungen deutlich kleiner. ViBO kann ohne zusätzliche Drahtbonden direkt auf einer Platine oder einem Treiber-IC montiert werden. Dies erleichtert die Integration zum Beispiel unter Smartphone-Displays. Mit den adressierbaren Zonen von ViBO lassen sich nicht nur Streuungs- oder Spot-Beleuchtungen, sondern auch lineare oder individuelle Beleuchtungsprofile erzeugen, da die emittierenden Zonen flexibel ein- und ausgeschaltet werden können.

www.trumpf.com

Compact Urea Processing Unit senkt Stickstoffausstoß

Die kommende europäische Emissionsnorm Euro 7, die nächsten Generationen von EPA, Bharat Stage VI und China 7 senken die Grenzwerte für den Schadstoffausstoß im Individual- und Güterverkehr weiter. Um diese zu erfüllen, sind effektive Lösungen gefragt. Die Compact Urea Processing Unit von Pures by Eberspächer sorgt



für die optimale Verdampfung und Aufbereitung der Harnstoff-Wasserlösung. Mit 7,5 bis 13 Zoll Durchmesser ist sie in den Abgasreinigungssystemen aller Nutzfahrzeuge einsetzbar und kann an individuelle Spezifikationen angepasst werden. Der durchdachte Aufbau der Komponente sorgt über das gesamte Motorenkennfeld hinweg für eine optimale Verdampfung und Aufbereitung der Harnstoff-Wasserlösung. Bei ungünstigen Betriebsbedingungen, z. B. bei niedrigen Temperaturen, kann sich im Abgasreinigungssystem Harnstoff ablagern. Die spezielle Geometrie der Pures-by-Eberspächer-Lösung minimiert ein etwaiges Ablagerungsrisiko.

www.eberspaecher.com

Induktive Koppler von Balluff

Induktive Koppelsysteme sind immer dann im Einsatz, wenn besonders viel Leistung übertragen wird. Das ist zum Beispiel in der Robotik beim Ansteuern von Greifarmen der Fall. „Induktive Koppler sind in vielen verschiedenen Applikationen heute



nicht mehr wegzudenken“, sagt Balluff-Produktmanager László Herczeg. Die neuen induktiven Koppler BIC M30 von Balluff lassen vergleichbare Modelle in puncto Leistungsfähigkeit weit hinter sich: Sie können bis zu 1,5 Ampere Dauerausgangsstrom

übertragen. Die Energieübertragung erfolgt berührungslos. Die IO-Link-Schnittstelle der induktiven Koppler ermöglicht einen reibungslosen, transparenten und sehr schnellen Austausch von Daten zwischen IO-Link-Device und IO-Link-Netzwerk-Modul.

„Einzigartig ist der zweite IO-Link-Kanal, der für Prozess- und Diagnosedaten und somit für die Zustandsüberwachung genutzt werden kann“, erklärt Herczeg. „Die kontaktlose Energieübertragung und transparente bidirektionale COM2/COM3-IO-Link-Datenübertragung ist insbesondere für Produktionslinien geeignet, in denen Flexibilität gefragt ist.“

www.balluff.com

Fotos: TRUMPF, Pures by Eberspächer, Balluff

Sophos stoppt Ransomware.

Mehr erfahren: www.sophos.at

SOPHOS

Die Evolution der Cybersecurity.

NEW BUSINESS



STEIERMARK



© Nuki Home Solutions GmbH



© Schrenndt und Rausch

- Globaler Vorreiter bei der Prüfung und Zertifizierung von künstlicher Intelligenz
- Investition von über 20 Millionen Euro in die Grazer Nuki Home Solutions GmbH
- Gewinn trotz Umsatzrückgang für Andritz
- und vieles mehr

KAPFENBERG

SPORT INDUSTRIE LEBEN



Gutes Gründen.

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

highTech
seit **1446**

In den kommenden Jahren gehen doppelt so viele Menschen in Pension, wie ins Erwerbsleben nachrücken. Das wird unser aller Leben nachhaltig beeinflussen.

Gut ausgebildete Fachkräfte braucht das Land.

Egal in welche Branche und in welcher Region – der Arbeits- und Fachkräftemangel ist quer durchs Land ein großes Thema. Das bestätigt auch Josef Herk, selbst Unternehmer und als Präsident der WKO Steiermark tagtäglich mit dieser Herausforderung konfrontiert: „Laut unserem aktuellen Wirtschaftsbarometer sehen rund 82 Prozent der steirischen Wirtschaftstreibenden die Suche und das Finden von ausreichend qualifiziertem Personal als eine ihrer unternehmerischen Hauptsorgen. Hier droht ein echter Flaschenhals für jeden künftigen Aufschwung, darum ist die Ausbildung im eigenen Betrieb auch so wichtig.“

Darum sei es auch von zentraler Bedeutung, alle geschickten Hände und hellen Köpfe bestmöglich ihren Interessen und Talenten entsprechend auszubilden und in die Wirtschaft zu integrieren. „Wir dürfen hier keine Jugendlichen mehr als Bildungsabbrecher verlieren. Darum haben wir als WKO auch ein Talentcenter ins Leben gerufen. Ein Modell, dass nicht nur international prämiert wurde, sondern mittlerweile auch von uns in andere Regionen exportiert wird“, betont Herk.

Dabei zeichnet sich heuer in der Steiermark ein erfreulicher Trend ab, denn die Zahl der Lehrlinge steigt wieder. Besonders erfreulich ist zudem die Entwicklung der Ausbildungsbetriebe, deren Zahl heuer in der Steiermark auf 4.904 gestiegen ist. Dieses Plus könnte aber noch weitaus größer sein, würden die Betriebe ausreichend Bewerber finden. Um die Zukunft der Lehrlingsausbildung unter den gegebenen demografi-



Josef Herk,
Unternehmer und
Präsident der WKO
Steiermark

schen Rahmenbedingungen sichern zu können, sind Herk fünf Punkte darüber hinaus wichtig:

Engagement für die Zukunft der Lehre

- Es braucht neue Zielgruppen für die Lehre und attraktive Rahmenbedingungen, speziell was das Modell Lehre für Erwachsene, aber auch für Maturanten betrifft.
- Es braucht ein neues Bewusstsein für technische Berufe. Die positive Entwicklung der letzten Jahre müsse hier weiter beschleunigt werden – vor allem junge Mädchen sollten noch mehr für technische Karrierewege begeistert werden. Mit Metalltechnik und Elektrotechnik befinden sich heuer immerhin schon zwei solche Berufe unter den zehn häufigsten Lehrberufen von Mädchen, das wäre vor einigen Jahren noch undenkbar gewesen.
- Es braucht Berufsorientierung auch

in Zeiten von Corona, diese darf nicht unter der Pandemie leiden. Viele Schnuppertage und Informationsveranstaltungen sind dieser im vergangenen Jahr leider zum Opfer gefallen.

- Es braucht eine Rückkehr zur Leistungsmentalität im kommenden Schuljahr. Die Zahlen für das Jahr 2020 zeigen, dass das Minus bei Lehrlingern besonders groß unter der Gruppe von Wechslern aus weiterführenden Schulen war. Diese machten – gemessen nach Vorbildung der Lehrlingern – beinahe zwei Drittel des Rückgangs aus.
- Es braucht eine offene Debatte über die Notwendigkeiten des Arbeitsmarkts. „Diese dürfen nicht ständig mit Herausforderungen und Problemen der Integration in einen Topf geworfen werden“, spricht sich Herk für qualifizierte Zuwanderung aus. ■

www.wko.at/stmk



Eine neue strategische Partnerschaft österreichischer Experten macht die Steiermark zum globalen Vorreiter in der Prüfung und Zertifizierung von künstlicher Intelligenz.

360°-Zertifizierung für vertrauenswürdige KI.



In der Steiermark entsteht eine neue Initiative, um effiziente und unabhängige Prüfverfahren und Prüftechnologien für KI-Systeme zu entwickeln. Daran beteiligt sind das Know-Center, ein führendes europäisches Forschungszentrum für Data-driven Business und künstliche Intelligenz, der

SGS-Konzern als weltweit führender Anbieter für Prüfung, Testen, Verifizieren und Zertifizierungen, und das IAIK der Technischen Universität Graz, eines der führenden Forschungsteams für Cybersicherheit. Ethische und rechtliche Aspekte werden über das Business Analytics and Data Science Center der Universität Graz eingebracht und Österreichs Zentrum für sichere Informationstechnologie (A-SIT) begleitet die Aktivitäten als neutraler Beobachter.

Potenzial ausschöpfen

»Das Potenzial von KI wird in Europa erst dann ausgeschöpft werden, wenn ein vertrauenswürdiger Umgang mit Daten sowie Fairness und Verlässlichkeit der Algorithmen und deren Sicherheit gewährleistet ist.«

Stefanie Lindstaedt, CEO Know-Center



Vertrauen als Voraussetzung von KI-Anwendungen

„Das Potenzial von KI wird in Europa erst dann ausgeschöpft werden, wenn ein vertrauenswürdiger Umgang mit Daten sowie Fairness und Verlässlichkeit der Algorithmen und deren Sicherheit gewährleistet ist. Über eine 360°-Perspektive wollen wir dafür sorgen, dass KI-Anwendungen technisch konform, zuverlässig und unvoreingenommen funktionieren. Im Fokus stehen alle Bereiche, die für eine hohe Qualität und Vertrauenswürdigkeit von KI essenziell sind: Daten, Algorithmen, Cybersicherheit, Prozesse, Ethik und Recht“, erklärt Stefanie Lindstaedt, CEO des Know-Centers, das Vorhaben.

Wirtschafts- und Forschungslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl begrüßt die Initiative: „Künstliche Intelligenz ist ein zentrales Thema der Digitalisierung. Neben großen Chancen gibt es aber auch Herausforderungen. So müssen etwa vertrauenswürdige Systeme und ein hoher Datenschutz sichergestellt werden, um Hemmschwellen beim Einsatz künstlicher Intelligenz abzubauen. Dass der Weltkonzern SGS dabei auf steirisches

Unabhängige Prüfung und Zertifizierung von KI-Lösungen

Aktuell gehört KI zu den am schnellsten wachsenden Themenfeldern. Die meisten KI-Systeme sind datengetrieben, das heißt, sie erlernen aus großen Mengen von Daten gewünschte Verhaltensweisen. Diese hochmoderne Technologie ermöglicht außergewöhnliche Innovationen, kann jedoch bei nicht adäquater Verwendung ungewollte und sehr negative Auswirkungen haben. Beispiele sind Vorurteile im Rahmen von Personalprozessen oder unsichere Empfehlungen einer KI im Gesundheitswesen. „Ein Eckpfeiler des Vertrauens in KI ist die Einhaltung von Standards und Vorschriften, die durch Konformitätsbewertungen nachgewiesen werden, die akkreditierte Stellen wie SGS durchführen. In unserer Partnerschaft werden wir neue multidisziplinäre Tools und Techniken entwickeln, um diese Bewertungen zu ermöglichen, die Bereiche wie etwa Cybersicherheit oder Ethik umfassen. Das wird Kunden auf der ganzen Welt einen Mehrwert bieten“, erklärt Siddi Wouters, Senior Vice President Digital & Innovation bei SGS.

Fotos: Zaie/Freepik (1), Know-Center (2)

Cyberkriminalität als eine der größten Herausforderungen

Trotz des enormen technologischen Potenzials sind mit dem Einsatz von KI-Anwendungen auch Unsicherheiten und Risiken verbunden. Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten, KI-Systeme anzugreifen. Eine große Herausforderung bei der Bewertung von KI-Systemen ist daher die Cyberkriminalität. Beispielsweise könnte ein autonomes Fahrzeug fatale Entscheidungen treffen, wenn Daten, die das im Fahrzeug eingesetzte KI-System verarbeitet, manipuliert werden. „Herkömmliche statische Prüfungen reichen hier nicht aus. Es braucht die Erforschung grundlegend neuer sicherheitstechnischer Konzepte, um einen kontinuierlichen Nachweis der Robustheit von AI-Systemen gegen Cyberattacken zu erhalten und die Privatsphäre zu schützen. Diese Expertise bringt die TU Graz in die strategische Partnerschaft ein. Die Initiative ist für uns zugleich die logische Vertiefung bereits erfolgreich bestehender Kooperationen im Bereich Informatik, Software Engineering und Cybersicherheit mit SGS, dem Know-Center und der Uni Graz. Davon profitieren auch universitäre Forschung und Lehre, in die die neuen und aktuellen Inhalte einfließen“, erläutert Harald Kainz, Rektor der Technischen Universität Graz.

Akzeptanz von KI-Anwendungen erhöhen

Auch wenn der Einsatz von KI in den letzten Jahren über alle Branchen hinweg zugenommen hat, sind Unternehmen im Hinblick auf Datenschutz und recht-



V.l.: Barbara Eibinger-Miedl, Stefanie Lindstaedt, Martin Schaffer, Harald Kainz, Stefan Thalmann

liche Vorgaben nach wie vor oft verunsichert. Die geplante EU-Regulierung könnte hier für zusätzliche Überforderung sorgen und die Wertschöpfung von KI verringern oder gar verhindern. Fehlende Rechtssicherheit durch nicht vorhandene Auditzertifikate sind eine der größten Barrieren, die den breiten Einsatz von KI in der Wirtschaft verhindern und damit Unternehmenspotenziale verringern.

„Auditing-Ansätze für KI sind für einen breiten Einsatz von KI in der Wirtschaft essenziell. Das ist nicht nur eine rechtliche Anforderung, sondern wirkt auch vertrauensstiftend und kann die gesellschaftliche Akzeptanz positiv beeinflussen. Unsere Studien im Bereich Recruiting zeigen beispielsweise, dass Menschen, die sich diskriminiert fühlen, die Bewertung ihrer Qualifikationen lieber

durch eine KI als durch einen Menschen durchführen lassen würden. Das ist insbesondere der Fall, wenn es sich um eine zertifizierte KI-Anwendung mit Erklärungskomponente handelt“, sagt Stefan Thalmann, Leiter Business Analytics and Data Science Center an der Uni Graz.

Auch Herbert Leitold, Generalsekretär A-SIT, betont: „Durch die Bündelung unterschiedlicher Expertisen können die komplexen Herausforderungen einer KI-Zertifizierung gut gemeistert werden. Österreich ist damit auf dem richtigen Weg, um Anbietern und Nutzern von KI-Anwendungen bessere Orientierung und Gewissheit über die Güte der Applikationen zu geben.“

Kooperation mit weiteren Partnern

Die Energie Steiermark AG, Leftshift One, NXP und Redwave beteiligen sich mit Use Cases an dem Vorhaben. Die Initiative ist offen für weitere Partner aus Industrie und Wissenschaft, die gemeinsam an KI-Prüfverfahren arbeiten wollen. Durch das umfassende internationale Partnernetzwerk des Know-Centers ist zudem gewährleistet, dass die Forschung stets am neuesten Stand ist und Prüfwerkzeuge und -verfahren kontinuierlich weiterentwickelt werden.

BO

<https://sichere-ki.at/>



Bündelung von Expertisen

»Durch die Bündelung unterschiedlicher Expertisen können die komplexen Herausforderungen einer KI-Zertifizierung gut gemeistert werden. Österreich ist damit auf dem richtigen Weg, um Anbietern und Nutzern von KI-Anwendungen bessere Orientierung und Gewissheit über die Güte der Applikationen zu geben.«

Stefan Thalmann, Leiter Business Analytics and Data Science Center, Uni Graz

Fotos: Know-Center (1), Uni Graz/Konstantinov (2)



KNAPP

Jetzt bewerben!

Project Manager

Sales Manager

Bilanzbuchhalter

Logistics Solution Design Expert

SAP® Consultant für Intralogistikprojekte (Wien)

knapp.com/karriere

#weareknapp



V.l.: Tina Hoinik, Referentin der Standortleitung Dematic Graz, Siegfried Nagl, Grazer Bürgermeister, Markus Bacher, Director Solution Development CE und Standortleiter Dematic Graz, sowie Michael Spari, Program Manager Project Execution und vorheriger Standortleiter Dematic Graz

Der Intralogistikspezialist Dematic expandiert und hat seine Kapazitäten in Graz ausgebaut. 1.200 Quadratmeter neue Räumlichkeiten auf zwei Etagen bieten Platz für weiteres Wachstum.

Vorteilhafte Lage im Zentrum Europas.

Dematic expandiert in Österreich und stärkt damit ihre Präsenz an einem wichtigen Industriestandort, denn im Rahmen der internationalen Ausrichtung für die nächsten Jahre spielt die Alpenrepublik sowohl als Entwicklungs- als auch als Vertriebsstandort eine wichtige Rolle. Von dort bedient Dematic die Märkte

in Zentral-, Ost- und Südosteuropa. Zugleich ist die Niederlassung Teil eines dezentralisierten Konzepts, mit über 15 Standorten allein in Europa und über 50 weltweit.

„Die Erweiterung des Standorts in Graz ist für uns ein strategisch wichtiger Schritt, um einerseits die internationale Ausrichtung unserer Marke voranzutrei-

ben und andererseits auf dem österreichischen Markt zukunftssicher aufgestellt zu sein“, sagt Rainer Buchmann, SVP und Managing Director Dematic Central Europe. Neben der technischen Weiterentwicklung der Dematic-Lösungen und dem Projektmanagement gehört der bewährte Software- und Kundenservice zum Leistungsspektrum der Niederlas-

sung. „Vor diesem Hintergrund bieten wir moderne und skalierbare Konzepte wie AMRs (Autonomous Mobile Robots) und Micro-Fulfillment, um dem starken Wachstum im Intralogistikbereich gerecht zu werden“, erläutert Buchmann.

Standort von strategischer Bedeutung

Ausschlaggebend für den Ausbau in Graz war – neben der geografisch vorteilhaften Lage im Zentrum Europas und der damit verbundenen räumlichen Nähe zu einer Vielzahl potenzieller Auftraggeber – auch die Infrastruktur. Denn sowohl die verkehrstechnische Anbindung zu Autobahnen, Bahnlinien und Flughafen als auch die Dichte an Industrie und Distribution sind gegeben. „Für uns ist Österreich als Wirtschaftsstandort ausgesprochen interessant. Wir finden hier alles Notwendige, um Hochtechnologielösungen entwickeln und vertreiben zu können“, betont Buchmann. Bezogen auf die Größe des Marktes seien in Österreich mittlerweile mehr führende Hersteller von Intralogistiklösungen angesiedelt als irgendwo sonst in Europa.

In den modernen Büros von Dematic sind bereits hochspezialisierte Fachkräfte beschäftigt. „Für die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb unserer Lösungen suchen wir aber auch weiterhin gut ausgebildetes Personal für alle Bereiche“, sagt Buchmann. Auch deshalb sei der Grazer Standort von strategischer Bedeutung, denn der Ausbildungsstandard, sowohl in den mechatronisch geprägten Berufsbildern als auch in der Softwareentwicklung und -applikation, sei sehr hoch: „Darum bietet die Region ein besonders großes Potenzial.“ Im Zuge dessen hat Dematic an der Niederlassung auch sein modernes Officekonzept integriert. Dieses ermöglicht sowohl das mobile Arbeiten von zuhause als auch Remote von einem anderen Standort aus. „Videokonferenzen und standortübergreifende Zusammenarbeit gehören bei uns schon lange zum Tagesgeschäft. Die Stärke dieses Konzepts bewährt sich umso mehr seit der Covid-19-Pandemie, die wir erfolgreich meistern“, ergänzt Buchmann.

BO



Fotos: Dematic/Otmar Winterleitner

estet®

MADE IN STYRIA

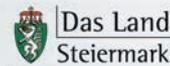
ESTET Stahl- und Behälterbau GmbH
ESTET Personal GmbH



ERFAHREN, KOMPETENT,
VERANTWORTUNGSBEWUSST

www.estet.com
www.estetpersonal.com

zertifiziert nach:
EN 1090 EXC 4
EN 15085-2 CL 1





Die Steiermark vermeldet einen historischen Höchststand bei der F&E-Quote: mit 5,15 Prozent liegt das grüne Bundesland weiterhin unter den Top-Regionen in Europa!

F&E-Hochburg Steiermark.

Die grüne Mark bleibt mit großem Abstand das Innovations- und Forschungsland Nummer eins in Österreich. Das zeigt die aktuelle Erhebung der Statistik Austria zu den Forschungs- und Entwicklungsquoten für 2019. Mit einer regionalen F&E-Quote von 5,15 Prozent erreicht die Steiermark einen historischen Höchststand und liegt damit vor Wien sowie Oberösterreich an der Spitze. Insgesamt werden in der

Steiermark pro Jahr 2,62 Milliarden Euro für Forschung und Entwicklung ausgegeben. „Mit einer Forschungs- und Entwicklungsquote von 5,15 Prozent bleibt die Steiermark das innovativste Bundesland Österreichs. Das ist ein großer Erfolg, denn Forschung und Entwicklung sind der Schlüssel für eine positive Zukunft und mehr Wohlstand für unser Bundesland. Die vorliegende Quote bestätigt uns darin, auch weiterhin alles daranzusetzen, unsere Steier-

mark als DIE Innovationsregion Europas und starken Wirtschaftsstandort zu positionieren“, so Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer und Landeshauptmann-Stellvertreter Anton Lang. „Die hohe Forschungs- und Entwicklungsquote ist das Ergebnis der herausragenden Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und öffentlicher Hand, die der Steiermark international einen exzellenten Ruf als Innovations- und Forschungsland einge-



Schlüssel für Wohlstand

»Die vorliegende Quote bestätigt uns darin, auch weiterhin alles daranzusetzen, unsere Steiermark als DIE Innovationsregion Europas und starken Wirtschaftsstandort zu positionieren.«

Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer

2,62 Milliarden Euro für Forschung und Entwicklung

Ein wesentlicher Grund für die herausragende Position der Steiermark sind die innovativen steirischen Unternehmen. Insgesamt werden in der Steiermark pro Jahr 2,62 Milliarden Euro für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Die heimischen Unternehmen investieren jährlich 1,98 Milliarden. Die Investitionen des öffentlichen Sektors betragen 638 Millionen Euro. Damit werden 75,6 Prozent der steirischen F&E-Ausgaben von den Unternehmen getätigt.

„Das Zusammenspiel von öffentlich finanzierter Forschung an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit den Forschungsinitiativen von Unternehmen ist ein großes Asset, das die Steiermark auszeichnet wie nur wenige Regionen auf dieser Welt. Mit knapp 2 Milliarden Euro an F&E-Ausgaben trägt der Unternehmenssektor rund drei Viertel der erfreulich hohen

F&E-Quote der Steiermark bei. Besonders beeindruckend ist die Steigerung der Forschungsinvestitionen der Betriebe um 87 Prozent binnen der letzten zehn Jahre. Die 17.800 Forscherinnen und Forscher in den Unternehmen entwickeln neue Produkte, Prozesse und Herstellungsverfahren. Sie arbeiten an Lösungen für die wesentlichen Zukunftsfragen für die ganze Welt – und das von der Steiermark aus“, so der steirische IV-Präsident Stefan Stoltzka.

Wien folgt mit großem Abstand

Die F&E-Quote ist der Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung am gesamten Bruttoregionalprodukt einer Region. Daher ist die weiterhin hohe Quote der Steiermark beachtlich. Das steirische Bruttoregionalprodukt stieg nämlich 2019 erstmals auf über 50 Milliarden Euro (50,8) an. Hinter der Steiermark folgt mit großem Abstand Wien mit einer F&E-Quote von 3,64 Prozent vor Oberösterreich mit 3,49 Prozent. Der Österreichschnitt liegt bei 3,13 Prozent. In der Europäischen Union lag die F&E-Quote 2019 bei 2,2 Prozent. **VM**

bracht hat. Wir werden auch künftig an einem Strang ziehen, um die Innovationskraft der Steiermark weiter zu stärken. Denn damit sind zusätzliche Wertschöpfung und neue Arbeitsplätze verbunden“, so Wirtschafts- und Forschungslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl.



3



4

Fotos: Mark Mags/Pixabay (1), Erwin Scherriau (2), Lukas/Pexels (3), ThisIsEngineering/Pexels (4)

VIRTUAL VEHICLE und Silicon Austria Labs starten eine strategische Forschungsk Kooperation für cyber-physische Systeme. Visionäre Innovationen rücken damit in immer greifbarere Nähe.

Führendes Zentrum für virtuelle Produktentwicklung.



b „Internet of Things“, „Industrie 4.0“ oder andere smarte und autonome Systeme: Grundlage für diese und viele andere Zukunftstechnologien sind sogenannte „Cyber-physische Systeme“ (CPS). Mit VIRTUAL VEHICLE und Silicon Austria Labs (SAL) bündeln nun zwei führende Forschungsinstitutionen Österreichs ihre Expertise, um kooperative und industriegetriebene angewandte Forschung in diesem Bereich zu beschleunigen. Die daraus resultierenden Innovationen elektronischer Komponenten und Systeme (ECS) soll die Entwicklung von Software und Simulationstechnologien für die Vision des virtuellen Fahrzeugs sowie die Hardware- und Softwareentwicklung von Cyber-physischen Systemen enger zusammenführen.

Das Forschungsgebiet der Cyber-physischen Systeme verbindet angewandte Informatik und Softwaretechnologien mit elektronischen und mechatronischen Systemen. VIRTUAL VEHICLE und Silicon Austria Labs ergänzen sich mit ihrer jeweiligen Expertise dabei perfekt: Als führendes Forschungszentrum für



virtuelle Produktentwicklung kombiniert das COMET-Zentrum VIRTUAL VEHICLE mit der TU Graz als Haupt-eigentümer Software und Simulationstechnologien für seine Vision des virtuellen Fahrzeugs, Silicon Austria Labs adressiert CPS ausgehend von eingebetteten smarten Geräten, den „Things“ im Internet of Things, und deren Vernetzung zu einem verteilten System.

Spitzenforschungszentren auf gemeinsamer Mission

Die Steirische Landesrätin für Wirtschaft, Tourismus, Regionen, Wissenschaft und Forschung Barbara Eibinger-Miedl bringt die Synergien auf den Punkt: „Die Zusammenarbeit zwischen diesen beiden steirischen Spitzenforschungszentren treibt wesentliche Zukunftstechnologien voran und untermauert die Position der Steiermark als führender Wissenschafts- und Forschungsstandort. Gemeinsam mit einem internationalen Partnernetzwerk industrieller und universitärer Global Player wird Graz als Standort für herausragende Forschung dadurch international noch sichtbarer.“

TU Graz Rektor Harald Kainz, Aufsichtsrat der VIRTUAL VEHICLE Research

Forschung auf höchstem Niveau

»Sowohl VIRTUAL VEHICLE als auch Silicon Austria Labs verfügen über ein exzellentes Netzwerk von Wissenschaft und Wirtschaft und betreiben Forschung auf höchstem internationalem Niveau.«

Harald Kainz, Aufsichtsrat der VIRTUAL VEHICLE Research GmbH



GmbH, ortet ebenso großes Potenzial: „Unser Fokus liegt auf der Entwicklung von Software-definierten Systemen in unterschiedlichen Domänen mit dem Schwerpunkt auf Automotive, Rail und Robotik. Dabei bringen wir in diese Kooperation unsere Expertise im Bereich vertrauenswürdiger autonomer Systeme, softwarebasierter Systeme und virtueller Validierung ein.“

Geschäftsführer Gerald Murauer erläutert die Funktion der Silicon Austria Labs: „SAL fokussiert sich in der ECS-Gemeinschaft auf die Entwicklung von anwendungsunabhängigen Elektronikbasierten Systemen (EBS) von Sensorik und Mikrosystemtechnik bis hinauf zu verteilten intelligenten Softwarelösungen. SAL versteht sich somit als zentrale Anlaufstelle für anwendungsorientierte Forschung entlang der EBS-Wertschöpfungskette.“



Die beiden Geschäftsführer Dr. Jost Bernasch (VIRTUAL VEHICLE, li.) und Dr. Gerald Murauer (SAL)

Starkes Gesamtpaket für neue Technologien

Die Forschungsk Kooperation bündelt die Stärken der beiden Zentren und deckt ein weites Spektrum aktuell geforderter Zukunftstechnologien ab – vom Halbleiter und der Elektronik über Embedded Software bis hin zu Trusted AI, zertifizierter

Applikationssoftware und vertrauenswürdiger Simulation. Am Ende stehen die virtuelle Auslegung, das Design und die Entwicklung von komplexen Gesamtsystemen, um aus einer Hand weitreichende Anforderungen der Industrie zu erfüllen und Spitzentechnologie über alle Ebenen liefern zu können. **BO**



boehlerit

Boehlerit steckt dahinter

- Viele Unternehmen greifen bei der Herstellung ihrer fortschrittlichen Produkte auf die innovative Technologie des steirischen Hartmetallspezialisten Boehlerit zurück.

AMT ANLAGEN-MONTAGETECHNIK GMBH



Kompetent, zuverlässig und verantwortungsvoll begleitet Sie das AMT-Team durch Ihr Projekt.

Kompetenz, Flexibilität und Zuverlässigkeit sind die Gründe, weshalb Kunden aus unterschiedlichsten Branchen auf ein waschechtes steirisches Unternehmen wie die AMT Anlagen Montagetechnik GmbH vertrauen.

Tiefes Verständnis für hohe Ansprüche

■ Seit ihrer Gründung im Jahr 2008 hat die AMT-Austria viele Meilensteine gesetzt und sich bestens in mehreren Bereichen am Markt positioniert. Die Montagetechnik im industriellen Sektor betreut viele weltweit renommierte Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, wie beispielsweise Lebensmittel-, Pharma- oder Textilindustrie. Sämtliche Kunden werden von Spezialisten von der Konzeptionierung bis zur Inbetriebnahme fachmännisch betreut. Dank der langjährigen Erfahrung des motivierten Teams ist die Resonanz der zufriedenen Auftraggeber durch die Bank hervorragend.

Das tägliche Brot von AMT-Austria: Industrieller Rohrleitungsbau

Das Hauptgebiet der AMT-Austria liegt im typischen industriellen Rohrleitungsbau mit den dazugehörigen Verbindungstechniken wie WIG, MAG, Fülldraht-, Elektroden- und Autogenschweißen, Pressen, Schrauben und Kleben. Rohrleitungsbau, Dampfanlagen und viele andere Gewerke werden in den unterschiedlichsten Dimensionen und Materialien gefertigt.

Verarbeitet werden die unterschiedlichsten Werkstoffe wie C-Stahl, legierte Stähle, Kupfer, Kunststoffe, Aluminium sowie Son-

derwerkstoffe in vielen Dimensionen. Die so entstandenen Produkte werden in Dampf-, Heiz- und Kälteanlagen, Biomassekraftwer-



*Geschäftsführer
Alois Lampl*



ken, Pumpstationen für Wasserversorgung, Gas- und Druckluftanlagen usw. eingesetzt. Zusätzlich werden neue Anlagen und Maschinen montiert und Übersiedelungen von kompletten Produktionslinien von A nach B, inklusive aller dazugehörigen Logistikaufgaben, bewältigt. Instandhaltungs- und Reparaturaufträge (z. B. bei Betriebsstillständen) für Kunden sind für die AMT-Austria gern erledigte Routine.

Die jüngste Abteilung der AMT-Austria ist die Behälter-Metalltechnik, die mit der Produktion von handgefertigten Behältern aus Edelstahl überzeugt. Auch Sonderkonstruktionen aus Edelstahl werden im heimischen Werk in Glatzau mit Leidenschaft gefertigt.

Alles unter Dach und Fach: HKLS, Elektro- und Steuerungstechnik

Den Wohnbau und den privaten Bereich deckt die AMT-Haustechnik, ein weiteres Gruppenmitglied der AMT-Austria, ab. Ob Gemeindezentrum, Genossenschaften oder eine Arztpraxis – die AMT-Haustechnik übernimmt von der Planung bis zur Installation sämtliche HKLS-Aufgaben (Heizung, Klima, Lüftung, Sanitär). Symbiotisch dazu erledigt die Elektro + Steuerungstechnik sämtliche Projekte von Gebäudetechnik bis zur Photovoltaikanlage.

Fördertechnik und Behälter für landwirtschaftliche Betriebe

Ebenso hat sich das Unternehmen in der Agrartechnik einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Die AMT Agrar + Getreidetechnik

sowie die Behälter + Metalltechnik versorgen Landwirte, Bauern oder Destillierien mit Förderanlagen, Silos und Behältern (z. B. Weintanks) – bei Bedarf auch aus hochwertigem Edelstahl. Durch den Einsatz von ausschließlich zertifizierten Schweißern und modernster Schweißtechnologien kann das Unternehmen die hohen Qualitätsanforderungen seiner Kunden auf höchstem Niveau erfüllen.

Qualifizierte Fachkräfte für anspruchsvolle Aufgaben

Die Produktion aller Edelstahlprodukte erfolgt ausschließlich durch hochqualifizierte Mitarbeiter der AMT-Austria. Auf diese fachmännischen Qualitäten setzt auch die AMT-Personal + Service. Personalleasing, Arbeitskräfteüberlassung oder Personalvermittlung – ganz gleich, wie man es nennen mag: Alle Kandidaten unterziehen sich einem strengen Bewerbungsprozess auf hohem Niveau. Ob interne Schweißüberprüfung oder administrative Skills – jeder Kunde kann sich sicher sein, dass die AMT Personal + Service die richtige und qualifizierte Fachkraft vermittelt.

Zertifiziert: Mit Sicherheit den richtigen Partner an der Seite

Ausgezeichnet und zertifiziert, unterzieht sich die AMT-Austria Zertifizierungen nach internationalen Standards und Normen. Unter anderem geprüft nach den Standards der ISO 9001, ISO 3834-3, SCC*, EN1090 und als zertifizierter Druckgerätehersteller, hat jeder Kunde die Gewissheit, einen zuverlässigen Partner für die Umsetzung seiner Projekte gewählt zu haben.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AMT Anlagen-Montagetechnik GmbH
 8082 Kirchbach, Glatzau 58
 Tel.: +43/3116/863 80-00
 Fax: +43/3116/863 80-29
 office@amt-montagen.com
 www.amt-austria.com

Anzeige



ESG-Produkte, die ökologische, soziale und ethische Kriterien berücksichtigen, sind im Aktienbereich bereits etabliert. Nun wächst auch das Angebot an nachhaltigen Anleihen rasant.

Hohe Dynamik bei „grünen“ Anleihen.

Der jüngst veröffentlichte Bericht des Weltklimarats IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) zeigt: Wenn nicht alle Länder der Welt jetzt ihre Emissionen reduzieren, können wir das 1,5-Grad-Ziel nicht mehr erreichen. Mit dramatischen Folgen. Es müssen also alle an einem Strang ziehen. Auch die Finanzwelt möchte ihren Beitrag zu einer besseren Umwelt, mehr

Nachhaltigkeit und mehr sozialer Verantwortung leisten. „ESG“-Produkte, die ökologische (environmental), soziale (social) und Kriterien zur Unternehmensführung (governance) berücksichtigen, sind im Aktienbereich bereits etabliert. Nun wächst auch das Angebot an nachhaltigen Anleihen rasant, allerdings mit einer ebenso großen Vielfalt an Ausprägungen, stellen die Experten der Steiermärkischen Sparkasse – Private Banking

im jüngsten Marktkommentar fest. Diese Anleihen werden in der Regel für Einzelprojekte zur Verbesserung der Nachhaltigkeit emittiert.

Immer breitere Auswahl, aber allgemein gültige Standards fehlen

Die Ratingagentur Moody's erwartet für heuer bei nachhaltigen Emissionen insgesamt ein Wachstum von mehr als 30 Prozent. Nachhaltige Anleihen wur-



den bisher hauptsächlich von der Finanz- und Immobilienbranche sowie von Versorgern und der Branche der erneuerbaren Energien emittiert. Zuletzt hat sich das Spektrum der Emittenten ausgeweitet. Dank neuer Anleihenkonstruktionen umfasst es inzwischen nahezu alle Branchen und Staaten. Nach Ansicht der Experten der Steiermärkischen Sparkasse – Private Banking können nachhaltige Anleihen zu einer Verbesserung in ökologischer und sozialer Sicht und auf Unternehmensebene beitragen. Investoren müssen sich auf das Unternehmen verlassen, wenn sie nicht aufwendig prüfen wollen, ob eine Anleihe auch wirklich nachhaltig ist, so die Veranlagungsexperten. So können sich zum Beispiel Emittenten bei Nichterreichen der selbst gesetzten Treibhausgasreduktionsziele über den Erwerb von CO₂-Zertifikaten freikaufen oder sie setzen das Geld der Investoren nicht oder nicht

Grün oder „grün“?

»Es ist fraglich, ob zum Beispiel eine grüne Anleihe, die der Effizienzsteigerung einer Raffinerie oder der Modernisierung eines Kohlekraftwerks dient, wirklich nachhaltig ist.«

Alexander Eberan, Leiter Private Banking Wien
Steiermärkische Sparkasse



ausschließlich für die beschriebenen Projekte ein. „Es ist fraglich, ob zum Beispiel eine grüne Anleihe, die der Effizienzsteigerung einer Raffinerie oder der Modernisierung eines Kohlekraftwerks dient, wirklich nachhaltig ist“, meint etwa Alexander Eberan, Leiter Private Banking Wien Steiermärkische Sparkasse. Hat ein Investor konkrete Vorstellungen, dann kann er mittlerweile zwischen zahlreichen Produkten, deren Kriterien er mit seinem persönlichen Nachhaltigkeitsempfinden abstimmen kann, wählen. Schließlich ist dieses individuell. „So ist etwa für den einen Investor Atomkraft nicht nachhaltig, für den anderen vielleicht schon. Eine Vereinheitlichung der Standards, einheitliche Transparenzvorschriften und eine externe Überprüfung würden zu einer deutlichen Qualitätsverbesserung führen und somit auch einen stärkeren ESG-Impact bewirken“, so Eberan. Sowohl für professionelle als auch für private Investoren wäre dies eine Erleichterung. Die Nachfrage nach nachhaltigen Anleihen und anderen Finanzprodukten würde mit allgemein gültigen Standards vermutlich noch weiter steigen.

Ansätze wie bei Aktien

Die EU setzte bereits einen ersten Schritt und erließ Offenlegungspflichten für Finanzprodukte, die als ökologisch oder nachhaltig vermarktet werden sollen. Allerdings wurden noch keine konkreten Kriterien verankert, die den Nachhaltigkeitsdschungel vereinheitlichen und damit transparenter machen würden. Die angewandten Kriterien sind ebenso vielfältig wie die Ansätze, was nachhaltige Produkte nur schwer vergleichbar macht. Im Aktienbereich gibt

es beispielsweise Ansätze mit Ausschlusskriterien (Ausschluss bestimmter Branchen wie z. B. Atomkraft), ESG-Integration (Einbeziehen von ESG-Risiken in der Veranlagung) oder Best-in-Class-Ansätze (Vergleich der ESG-Charakteristik von Unternehmen), aber auch diverse Kombinationen aus verschiedenen Ansätzen. Zunehmend kommen auch bei nachhaltigen Anleihen und Anleihefonds bzw. ETFs verstärkt ähnliche Ansätze wie bei Aktien zum Einsatz. Erfüllen Unternehmen die Vorgaben, können deren Anleihen in nachhaltigen Produkten eingesetzt werden. Der Vorteil für den Anleger: Er kann unter Berücksichtigung nachhaltiger Kriterien in unterschiedliche Branchen investieren.

Green Bonds

Bei Anleihen haben sich zuletzt einige Produkte etabliert, die sich nicht über den Emittenten, sondern über die Ausgestaltung des Wertpapiers definieren und somit dem Anleger eine gute Orientierung bieten können. Zu den bekanntesten nachhaltigen Anleihen zählen Green Bonds, deren Emissionserlös der Finanzierung von Projekten mit ökologischem Nutzen, etwa einer Solaranlage, dienen. Die ICMA (International Capital Market Association) hat für Green Bonds Empfehlungen veröffentlicht, die einen Qualitätsstandard definieren. Kernpunkte sind die Mittelverwendung, der Prozess der Projektbewertung und -auswahl, die Verwaltung der Erlöse und das Reporting – insbesondere in Bezug auf die ökologischen Auswirkungen. Zudem wird empfohlen, die Einhaltung dieser Punkte durch externe Begutachter zu überprüfen. Um verpflichtende Vorgaben handelt es sich



aber nicht und auch konkrete Investitionsziele wurden nicht definiert.

Social Bonds

Social Bonds ähneln den Green Bonds und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Ihre Emissionserlöse dienen dem gesellschaftlichen Nutzen, wie etwa Infrastrukturprojekten, Krankenhäusern oder Bildungsprojekten. Sustainability Bonds sollen Projekte finanzieren, die sowohl einen gesellschaftlichen als auch einen ökologischen Nutzen haben. Auch für diese beiden Arten gibt es vergleichbare Empfehlungen der ICMA. Weniger bekannt sind bisher Sustainability-Linked Bonds oder KPI-gebundene Anleihen (Key Performance Indicators). Deren Erlös ist nicht an ein spezifisches Projekt gebunden, sondern dient dem allgemeinen Finanzierungsbedarf des Unternehmens und wird an übergeordnete Kriterien geknüpft, die umwelt- oder

gesellschaftsrelevante Auswirkungen haben. So soll die Verbesserung der Nachhaltigkeit des gesamten Unternehmens erreicht werden. Dies eröffnet auch Unternehmen, deren Geschäftsfeld als wenig ökologisch oder sozial gilt, die Möglichkeit, nachhaltige Anleihen zu emittieren. Beispiele lieferten etwa der italienische Energiekonzern Enel, der sich mit einer solchen Anleihe zu einer genau definierten Treibhausgasreduktion verpflichtete, oder das Schweizer Biotechnologie- und Pharmaunternehmen Novartis, das unter anderem doppelt so vielen Patienten aus ärmeren Ländern Zugang zu innovativen Therapien ermöglichen will. Wenn Enel, Novartis und Co. mit ihren versprochenen Zielen scheitern, drohen als Konsequenzen ein höherer Kupon und in weiterer Folge eine Beeinträchtigung ihrer Reputation und unter Umständen teurere Refinanzierungsbedingungen. **VM**

Fotos: Benita Weiter/Pixabay (1), Mediamodifier/Pixabay (2), Lorenzo Cafaro/Pixabay (3)

STOELZLE OBERGLAS GMBH

Über zwei Jahrhunderte Erfahrung im traditionellen Glasmachertum, höchste Qualitätsansprüche im Sinne der Kunden und nachhaltiges Wirtschaften machen die Stoelzle-Glasgruppe nicht nur zu einem der führenden Hersteller von Verpackungsglas, sondern auch zu einem Vorbild in Sachen unternehmerischer Verantwortung.

Glas – für eine nachhaltige Zukunft



Glas besteht zu 100 Prozent aus natürlichen Materialien und kann unendlich oft recycelt werden.

■ Glas und Kohle liegen den Weststeirern quasi im Blut. Historisch gesehen waren Bergbau und Glasindustrie immer eng miteinander verbunden und stellten jahrzehntelang die Eckpfeiler der regionalen Wirtschaft dar. Mittlerweile wurde der Abbau von Kohle eingestellt, während die Stoelzle-Glasgruppe jedoch weiterhin auf internationalem Expansionskurs ist. Mit sechs Produktionswerken in Europa und einem Werk in den USA zählt das Unternehmen zu den führenden Herstellern von Verpackungsglas weltweit. Rund 3.100 Beschäftigte fertigen jährlich über 3,5 Milliarden Flaschen für Spirituosen, die Pharmaindustrie wie auch namhafte Marken in Parfümerie, Kosmetik und Lebensmittel.

Wachstum und unternehmerische Verantwortung

Weg vom verstaubten Image der „alten Industrie“, hat sich Stoelzle in den letzten Jahren zum Hightech- und Forschungsunternehmen entwickelt. An allen sieben Standorten der Glasgruppe werden gezielt Maßnahmen umgesetzt, die dem Schutz der Umwelt dienen. Im Stammwerk in Köflach wurden etwa die Dächer der Lagerhallen mit Photovoltaikpaneelen ausgestattet. Diese liefern pro Jahr rund 1.800 MWh grüne Energie und tragen dazu bei, 480 Tonnen CO₂

einzusparen. Auch die Abwärme der Glaswannen entweicht nicht ungenutzt über den Kamin – mittels eines Wärmetauschers werden 18.000 MWh ins lokale Fernwärmenetz eingespeist und dadurch pro Jahr 4.300 Tonnen CO₂ eingespart. Im Herbst dieses Jahres wird mit dem Neubau der Weißglaswanne der nächste Meilenstein gesetzt, um den CO₂-Fußabdruck des Unternehmens zu verkleinern: In nur acht Wochen Bauzeit entsteht eine Schmelzwanne, mit der in Zukunft unter Einsatz modernster Technologien ressourcen- und energieschonend bis zu 270 Tonnen Glas pro Tag geschmolzen werden können. Der Fokus liegt auch darauf, durch den Zusatz von rund 20 Prozent Scherbenanteil im Gemenge bei gleichbleibender Glasqualität nicht nur Energie und Rohstoffe zu sparen, sondern auch den CO₂-Ausstoß zu verringern. Heuer startete Stoelzle eine Kooperation mit einer regionalen Imkerei und ist nun Pate für vorerst ein Bienenvolk, das bereits fleißig dazu beiträgt, die botanische Artenvielfalt der Region zu erhalten.

Forschung & Entwicklung

Generell setzt Stoelzle sehr auf Forschung und Entwicklung, mit dem Fokus, Rohstoffe zu sparen und den Energieverbrauch zu senken. Im hauseigenen Schmelzlabor werden sekundäre Rohstoffe wie Asche aus Biomasse

oder Industrieschlacke getestet, die dem Glasgemenge anstelle von natürlichen Rohstoffen wie Sand, Dolomit und Kalkstein beigefügt werden. Allein durch die Zugabe von Recycling-Glasscherben senkt man den Energieverbrauch bereits um 6 Prozent und den CO₂-Ausstoß um 10 Prozent. Das ist auch einer der Gründe, warum Glasverpackungen gut für die Umwelt sind: Aus Glasflaschen werden durch richtiges Recyceln immer wieder neue Glasflaschen, und das ohne Qualitätsverlust!

Nachhaltige Recyclingfarben

Auch in den drei hauseigenen Dekorationswerken der Glasgruppe wird Innovation großgeschrieben. Der neueste Clou des Unternehmens sind etwa Ökofarben, genau gesagt, ein Schwarz, das durch Recycling aus alten Autoreifen gewonnen wird. In enger Kooperation mit einem britischen Farblieferanten konnte dieses nachhaltige Projekt in kürzester Zeit auf Schiene gebracht werden.

Man sieht, Potenzial zur Nachhaltigkeit steckt in vielen Bereichen – Stoelzle bekennt sich offen dazu, Technologien und Prozesse zu optimieren wie auch soziales Engagement in Hinblick auf seine Beschäftigten und alle Stakeholder zu zeigen, um die Ziele des European Green Deals bestmöglich zu erreichen. www.stoelzle.com

Cipio Partners investiert über 20 Millionen Euro in das Grazer Unternehmen Nuki Home Solutions GmbH. Mit diesem Kapital soll die Marktführerschaft in Europa weiter ausgebaut werden.

Die Schlüssel zum Erfolg.

Die Nuki Home Solutions GmbH wurde 2014 in Graz gegründet. Nach erfolgreicher Crowdfunding-Kampagne im Jahr 2015 ist das Unternehmen stetig gewachsen und beschäftigt am Standort Graz über 100 Mitarbeiter:innen. Neben dem etablierten Nuki Smart Lock in der aktuellen Version 2.0 und einem umfangreichen Zubehörangebot arbeitet Nuki mit Nachdruck an der Weiterentwicklung smarter Zutrittslösungen für eine komplett schlüssellose Zukunft. „Wir eröffnen neue Wege in das Zuhause. Unsere Produkte sind einfach, machen das Leben leichter und sind zuverlässige Begleiter unserer Kunden. Was uns erfolgreich macht, ist unser dynamisches und vielfältiges Team. Denn wir konzentrieren uns auf das Wesentliche und entwickeln uns ständig weiter“, erklärt Nuki-CEO Martin Pansy die Mission seines Unternehmens.

Sicherheit im intelligenten Zuhause

Das aufstrebende Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, den Zutritt zum eigenen Zuhause zu revolutionieren. Kernprodukt ist das elektronische Türschloss



Nuki Smart Lock in der aktuellen Generation 2.0. Im Zusammenspiel mit den Nuki-Smartphone-Apps und vielfältigen Integrationsmöglichkeiten in renommierte Smart-Home-Systeme bietet Nuki seinen Usern ein wesentliches Plus an Komfort und Sicherheit rund um die Tür. Mit dem Nuki Opener werden auch Eingangstüren von Mehrfamilienhäusern über die persönliche Gegensprechanlage in intelligente Zutrittssysteme verwandelt.

Nuki Smart Lock 2.0 gewinnt Red Dot

Dass das Nuki Smart Lock 2.0 ein echter Siegertyp ist, belegen etliche Produkttests. Im Jahr 2020 wurde die clevere Nachrüstlösung aus Graz von der Jury des weltweit renommierten Red Dot Awards für ihre gestalterische Qualität ausgezeichnet.

Von Anfang an waren die Werte „smart, einfach, sicher“ das Leitmotiv für Nuki. „Natürlich stand die Funktionalität im Vordergrund“, erläutert Head of Product und Miterfinder von Nuki Jürgen Pansy. „Aber ein Produkt ist immer am besten, wenn es ideale Funktionalität mit einem guten Design vereinen kann. Für mich ist gutes Produktdesign, wenn man das Produkt gerne nutzt und es im Alltag Spaß macht.“ Maßgeblich mitverantwortlich für das ikonische Design des Smart Locks ist das Wiener Design- >>



Exponentielle Marktentwicklung

»Der Markt für smarten Zutritt wächst exponentiell. Es macht mich stolz, dass wir bei Nuki diese Entwicklungen als Marktführer in Europa wesentlich vorantreiben.«

Martin Pansy, CEO Nuki Home Solutions GmbH

EDELSTAHL
1.4571
HYDRAULIK
HIGH END
KOMPONENTEN



EDELSTAHL / STAINLESS STEEL
VERBINDUNGSTECHNIK
FLUID CONNECTORS



PRÄZISE
LÖSUNGEN
ZERTIFIZIERT
VERFÜGBAR

Mit Sicherheit.
Edelstahl Verbindungstechnik
von PH.

PH Industrie-Hydraulik GmbH & Co. KG
Wuppermannshof 8, 58256 Ennepetal, Germany
Tel. +49 (0) 2339 6021, Fax +49 (0) 2339 4501
info@ph-hydraulik.de, www.ph-hydraulik.de



PH-Katalog als App
für Android oder iPad

» büro EOOS. Harald Gründl, Designer und Mitbegründer des Designbüros EOOS, erklärt: „Für uns muss gutes Produktdesign poetisch sein. Die Menschen sind stets hin- und hergerissen zwischen dem Analogen und dem Digitalen. Und das Schöne am Smart Lock 2.0 ist, dass es beide Aspekte verbindet. Ich glaube, was die Zusammenarbeit zwischen uns und Nuki besonders auszeichnet, ist, dass beide Seiten besessen sind vom Anspruch, ein perfektes Produkt zu kreieren.“

Neuer Investor an Bord

Nach Abschluss einer erneuten Finanzierungsrunde übernahm der neue Investor Cipio Partners nun einen Minderheitsanteil an Nuki. Die bestehenden Investoren Up to Eleven, Fortuna und Venta beteiligen sich auch in dieser Investitionsrunde. Allegion PLC scheidet als Shareholder aus, bleibt jedoch strategischer Partner.

Cipio Partners ist ein führendes Investmentmanagement- und Beratungsunternehmen für europäisches Wachstumskapital und Minderheiten-Buyouts rund um Technologieunternehmen. „Der Smart-Home-Markt zeichnet sich aktuell durch viele spannende Investments aus. Wir glauben, dass Nuki – mit seinem



Alexander Brand (Cipio) und Martin Pansy (Nuki Home Solutions)

führenden Produktangebot, dem klaren Mehrwert für die Nutzer, seiner Multi-Kanal-Vertriebsstrategie und den bereits heute substanziellen Umsätzen – eines der überzeugendsten Investments in diesem Bereich ist“, so Alexander Brand, Managing Partner von Cipio Partners. CEO Martin Pansy ergänzt: „Der Markt für smarten Zutritt wächst exponentiell. Es macht mich stolz, dass wir bei Nuki diese Entwicklungen als Marktführer in Europa wesentlich vorantreiben. Durch diese Investitionsrunde können wir unsere Vision, den Zutritt zum eigenen Zuhause zu revolutionieren, konsequent weiter vorantreiben.“

Ausbau der Marktführerschaft

Seit dem Marktstart 2016 hat sich Nuki zum Marktführer für smarten, nachrüstbaren Zutritt entwickelt. „Das vorhandene Potenzial am Markt ist enorm – die Digitalisierung von Schlüsseln und Schlössern steht gerade erst am Anfang. Durch konsequente Weiterentwicklung unserer Produkte und Vertriebswege werden wir künftig weitere spannende Segmente für uns erschließen“, so Martin Pansy zu den Plänen in der Marktentwicklung. Erst kürzlich präsentierte Nuki die Smart Door, die im Rahmen des Works-with-Nuki-Programms alle Features von Nuki direkt in die Tür in-

tegriert. Ab Herbst 2021 gibt es die bewährte smarte Technologie von Nuki als Set zum direkten Einbau in eine motorisierte Tür.

Weitere Investitionen geplant

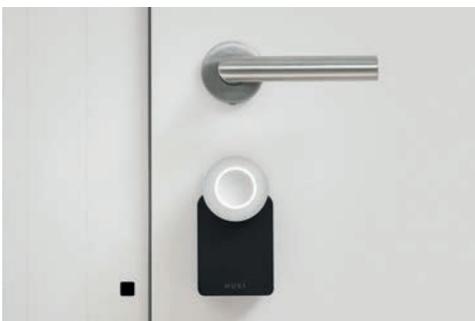
Um die ambitionierten Ziele zu erreichen, möchte Nuki in den kommenden Jahren das knapp 100 Mann und Frau starke Team mehr als verdoppeln. Alleine am Unternehmenssitz in Graz sollen über zehn Millionen Euro in die Entwicklung von neuen Produkten und Technologien investiert werden. **BO**

INFO-BOX

Über Cipio Partners

Cipio Partners wurde 2003 gegründet und ist ein führendes Investmentmanagement- und Beratungsunternehmen für europäisches Wachstumskapital und Minderheiten-Buyouts rund um Technologieunternehmen. Cipio Partners zielt auf europäische Technologieunternehmen in der Wachstumsphase mit einem Umsatz von 10 bis 50 Millionen Euro ab und tätigt Anfangsinvestitionen zwischen 3 und 10 Millionen Euro. Cipio Partners agiert europaweit von Büros in Luxemburg und München aus.

www.cipiopartners.com



Fotos: Nuki Home Solutions GmbH



INDUSTRIE + INNOVATION = KLIMASCHUTZ, DER WIRKT

Dank ihrer Technologie gehören steirische Unternehmen zu den klimafreundlichsten der Welt.



Die Stadt Graz und Citycom setzen neue Impulse für den Standort. In einem Labor an der FH CAMPUS 02 werden Anwendungen rund um das Thema Digitalisierung und IoT entwickelt.

Für einen zukunftsfähigen Lebens- und Wirtschaftsraum.



Die Citycom ist regionaler Marktführer für Netzwerk- und Telekommunikationslösungen im Businessbereich und bewirtschaftet das zweitgrößte städtische Glasfasernetz in Österreich. Als Tochterunternehmen der Holding Graz verfolgt das Unternehmen das Ziel, nationalen und internationalen Unternehmen bestmögliche Infrastrukturen sowie individuelle Produkte und bestmögliches Servicemanagement auf allen Ebenen des Datenverkehrs und des Rechenzentrums anzubieten. 2019 hat die Citycom im Auftrag der Holding Graz 5G-Frequenzen für die ganze Steiermark erworben. Mit dieser zusätzlichen Infrastruktur bietet sie die Grundlage für die Digitalisierung und für hochspezialisierte Anwendungen in Graz und der ganzen Steiermark.

Kooperation mit der FH CAMPUS 02 und NOKIA

Als wesentlicher Meilenstein wurde nun eine umfassende Kooperation zwischen der FH CAMPUS 02, dem Technologieunternehmen NOKIA und der Citycom aus der Taufe gehoben: In einem neuen Labor der Studienrichtung Automatisierungstechnik an der FH CAMPUS 02 werden zukünftige Anwendungen rund um das Thema Digitalisierung und „IoT“ entwickelt. „Eine digitale Infrastruktur ist wesentlicher Bestandteil der zukünftigen Entwicklung unserer Stadt. In vielen Lebensbereichen können die digitalen Anwendungen die Grazerinnen und Grazer unterstützen. Auch in Sachen Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung können wir so wichtige Potenziale heben“, erklärt Siegfried Nagl, Bürgermeister der Stadt Graz, der die digitale Entwicklung der Stadt und der Region als wesentliches Ziel sieht.

„Die Potenziale und künftigen Anwendungsmöglichkeiten für das Internet of Things sind enorm. Mit dieser strategischen Weichenstellung und der Einrichtung der Entwicklungszusammenarbeit in Form des Labors schaffen wir die optimalen Voraussetzungen für einen modernen und zukunftsorientierten Lebens- und Wirtschaftsraum“, betonen Bernd Stockinger und Ulfried Hainzl, Geschäftsführer der Citycom.



„Durch die Kooperation mit NOKIA und Citycom gehen wir eine starke Partnerschaft ein, mit der wir das gemeinsame Ziel erreichen werden, ungenutzte Potenziale und neue Anwendungsbereiche mit IoT-Technologien aufzuzeigen – für die direkte Anwendung in verschiedensten Bereichen der Wirtschaft und Industrie“, sagt Udo Traussnigg, Studiengangleiter Automatisierungstechnik an der FH CAMPUS 02.

„Als europäischer, führender Anbieter von Kommunikationslösungen sind wir stolz, mit zukunftsorientierten Organisationen in Graz zusammenzuarbeiten, die den Stellenwert hochmoderner, zuverlässiger und sicherer Netzwerkinfrastrukturen früh erkannt haben. Mit der FH CAMPUS 02 freuen wir uns, weite-



Schlüsselfaktor der Zukunft

»Eine digitale Infrastruktur ist wesentlicher Bestandteil der zukünftigen Entwicklung unserer Stadt. In vielen Lebensbereichen können die digitalen Anwendungen die Grazerinnen und Grazer unterstützen.«

Siegfried Nagl, Bürgermeister Stadt Graz

Fotos: Gerd Altmann/Pixabay (1), Foto Fischer Stadt Graz (2), Freepik (3+4)



V.l.: Bernd Stockinger (Citycom), Bürgermeister Siegfried Nagl, Erich Brugger (Campus02), Kristina Edlinger-Ploder (Campus02), Udo Traussnigg (Campus02), Christian-Peter Watzinger (NOKIA)

re Anwendungsbereiche zu entwickeln. Innovative Technologien wie Industrial IoT und Machine Learning ermöglichen es, Stadtdienstleistungen integriert und digital zu nutzen und so die Lebensqualität zu erhöhen. Unsere Lösungen helfen, grünere, innovativere und florierende Gemeinden zu schaffen“, so Patrick Langelaan, Vice President für den Enterprise-Markt in Südeuropa bei NOKIA.

IoT setzt sich durch

Aktuell gibt es verschiedenste Beispiele, die darstellen, wo IoT sowohl in der nationalen als auch internationalen Wirtschaft bereits eingesetzt wird. Vor allem in der Industrie kommen die intelligenten Lösungen in unterschiedlichsten Bereichen zum Einsatz. Der große Vorteil dieser Technologien liegt in der hochverfügbaren Datenübermittlung in Echtzeit. Diese hohe Qualität trägt in vielen Bereichen dazu bei, die Prozesse auf ein neues Qualitätsniveau zu heben und die Effizienz zu erhöhen. Mit der Bereitstellung einer geeigneten Infrastruktur, wie sie die Citycom in Graz und der Steiermark liefert, stehen hervorragende Grundlagen zur Nutzung von IoT-Anwendungen zur Verfügung. Diese Kooperation bündelt Kompetenzen und Netzwerke in der Wirtschaft und

schafft Standort- und wesentliche Wettbewerbsvorteile.

„Mit dem Fokus auf dem Internet of Things ermöglichen wir es der Stadt, intelligente Lösungen in ihre Geschäftsprozesse zu integrieren, vor allem in den Bereichen

- Lebensraum und Umwelt,
- Healthcare und
- Sicherheit.

Für die gesamte Wirtschaft und große Institutionen bietet diese Kooperation Unterstützung für die Teilnahme am Wettbewerb“, streicht Bernd Stockinger, Geschäftsführer der Citycom, die Bedeutung für den Wirtschaftsstandort hervor.

Präsentierte Use Cases als Beispiel für die Einsatzbereiche:

■ Smarte Abfallbehälter – bereits in Graz im Einsatz

IoT-Lösungen arbeiten oft auch unmerklich im Hintergrund für die Bürgerinnen und Bürger – vor allem im Sinne der Ressourcenschonung. Ein Beispiel dafür stellen die mit Sensorik ausgestatteten „smarten“ Abfallbehälter dar. Durch neue Technologien werden deren Füllstände erhoben und übermittelt, sodass Container bzw. Mülltonnen nur zum Entleeren angefahren werden, wenn es auch notwendig ist. Infolgedessen kön-

nen die Touren der Entsorgungsunternehmen optimiert werden – nicht nur Kosten werden so eingespart, sondern vor allem auch Emissionen.

Diese IoT-Technologie findet bereits in Graz in den Unterflurcontainern Anwendung.

■ Sicher durch den Arbeitsalltag – dank IoT

Die Arbeitssicherheit und die damit verbundenen Maßnahmen sind in vielen Unternehmensbereichen essenziell. IoT kann dabei auf vielfältige Weise eingesetzt werden. Drahtlose Sensoren können beispielsweise direkt an der Arbeitskleidung angebracht werden und rechtzeitig Geräusche oder Gefahrenbereiche identifizieren. So wird das Bewusstsein der Arbeitenden gefördert und die Sicherheit am Arbeitsplatz verbessert.

■ Die digitale Lüftungsampel für den gesunden Arbeitsplatz

Auch smarte Raumsensoren, sogenannte „Lüftungsampeln“, tragen zu einem gesunden Arbeitsplatz bei. Mit IoT verbundene Sensoren erheben die CO₂-Werte und generieren so automa- >>

INFO-BOX

Über die Fachhochschule CAMPUS 02

Vor 25 Jahren setzte die FH CAMPUS 02 als erste FH für Berufstätige einen Meilenstein und bleibt dieser Tradition bis heute treu: Das Studienangebot richtet sich an Personen mit Interesse an hohem Praxisbezug, unabhängig davon, ob sie über Berufserfahrung verfügen oder diese erst während des Studiums sammeln. 80 % der Studien werden berufsbegleitend angeboten, ergänzend dazu gibt es berufsermöglichende und duale Angebote. Die FH CAMPUS 02 bildet als Fachhochschule der Wirtschaft akademische Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Fach- und Führungskräfte in den Studienrichtungen Automatisierungstechnik, Innovationsmanagement, IT & Wirtschaftsinformatik, Marketing & Sales sowie Rechnungswesen & Controlling aus.

www.campus02.at

AXFLOW GESMBH

Planung, Entwicklung, Montage und Installation im „Rundum-sorglos-Paket“ machen AxFlow zum ersten Ansprechpartner für Pumpen und Komponenten zur Flüssigkeitsbehandlung für hygienische und industrielle Anwendungen. Kooperationen mit führenden Herstellern eröffnen ein breites, hochqualitatives Angebot.

Wettbewerbsvorteil „fluidity.nonstop“



APV-Homogenisator für Emulsionen und Dispersionen

■ Seit mehr als 35 Jahren ist AxFlow Österreich als kompetenter Partner von Pumpen, Mischern, Homogenisatoren, Wärmetauschern, Ventilen, Instrumenten u. v. m. am internationalen Markt etabliert. Von engagiertem Service über höchste Produktqualität bis zu langjähriger Erfahrung und Expertise – das Unternehmensmotto „fluidity.nonstop“ garantiert, dass alle Prozessabläufe zu jeder Zeit reibungslos funktionieren.

Mit dem kürzlich erweiterten Kreiselpumpensortiment sowie dem bereits umfangreichen Sortiment an Verdrängerpumpen, Homogenisatoren, Wärmetauschern, Ventilen, Mischern, Rührwerken und Mischern, bietet AxFlow die größte Auswahl an Pumpen und Komponenten zur Flüssigkeitsbehandlung für hygienische Anwendungen in Österreich. Dabei profitieren Kunden sowohl von standardisierten Pumpenbaugruppen als auch von kundenspezifisch gefertigten Komplettsystemen.

fluidity.nonstop-Lösungen versetzen Kunden in die Lage, Herausforderungen unterschiedlicher Branchen zu meistern, und eröffnen damit unmittelbare Wettbewerbsvorteile.

Langes Leben für Lebensmittel

Kunden der Lebensmittelindustrie werden umfassend dabei unterstützt, die Haltbarkeitsdauer der Produkte zu verlängern, die



Waukesha-Schraubspindelpumpe für vollständig aseptische Anwendungen

strengen Marktvorschriften einzuhalten sowie den hohen Qualitätsanforderungen gerecht zu werden. Das Angebot an Hygienepumpen umfasst Drehkolben- und Exzentralscheibenpumpen mit geringer Scherkraft, lebensmittelechte AODD-Pumpen, hygienische Kreiselpumpen aus Edelstahl und Zahnradpumpen, die speziell für die Förderung von Schokolade entwickelt wurden.

Nachhaltigkeit in der chemischen Industrie

In der chemischen Industrie gilt es, nachhaltig und kosteneffizient zu arbeiten und dabei intelligente Materialien, Produkte und Anlagen zu verwenden. Hersteller von Seife, Reinigungs- und Desinfektionsmittel haben mit AxFlow einen kompetenten Partner zur Seite, mit dem gemeinsam Gesamtlösungen entwickelt werden, die Ökonomie und Ökologie in Einklang bringen.

GMP-konforme Herstellung von Körperpflege und Pharmazeutika

Seit Jahrzehnten ist AxFlow auch ein führender Anbieter von Pumpen und Technologien, die den Anforderungen der Pharma- und Körperpflegeindustrie auf den Leib geschneidert wurden. Die gute Herstellungspraxis (Good Manufacturing Practice, GMP) ist eine Qualitätssicherungsmaßnahme und eine Voraussetzung sowohl für die Herstel-



SANDPIPER®-Druckluftmembranpumpen F-Serie für hygienische Anwendungen

lung von Arzneimitteln in der pharmazeutischen Industrie als auch für die Herstellung von Kosmetika in der Körperpflegeindustrie. Alle AxFlow-Lösungen bieten kontinuierliche Zuverlässigkeit und garantieren eine einwandfreie Funktion in GMP-Prozessen.

Alles unter Kontrolle

Die Experten von AxFlow helfen Ihnen, die richtige Wahl hochwertiger Pumplösungen zu treffen, die präzise auf Ihre Produktion abgestimmt sind. Außerdem bietet das Unternehmen eine Reihe zusätzlicher Dienstleistungen, damit Sie sichergehen können, dass selbst unvorhersehbare Faktoren unter Kontrolle sind. Das Europäische Zentrallager (EDC) garantiert auch eine rasche Lieferung von Komponenten und Verschleißteilen.

AXFLOW
fluidity.nonstop

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AxFlow GesmbH

8141 Premstätten, Seering 2/2. OG

Tel.: +43/316/68 35 09-0

office@axflow.at

www.axflow.at

» tische Empfehlungen, wann in einem Raum gelüftet werden soll. So wird die Raumluftqualität in Unternehmen oder Bildungseinrichtungen kontinuierlich analysiert und gegebenenfalls verbessert. Ein Thema, das gerade in Pandemiezeiten an Bedeutung gewonnen hat.

■ **Roboter für den Transport**

Transportroboter finden bereits in der Automobil- und Logistikbranche Anwendung. Durch eine ausgeklügelte Software, kombiniert mit integrierten Sensoren und Kameras, evaluieren sie ihre Umgebung. Sie erkennen potenzielle Kollisionsgefahren in Echtzeit. Folglich werden Arbeitsunfälle minimiert und die Arbeitssicherheit erhöht. Durch die gezielte Auswahl von effizienten Routen entstehen zudem kürzere Transportwege, die den Kosten- und Energieaufwand maßgeblich reduzieren.

■ **Inspektionen aus der Ferne**

Eine neue Dimension von Videokonferenzen auch für die Kommunikation im Gesundheitswesen eröffnet der Double Roboter. Durch die flexible Steuerung und die daraus resultierende Bewegungsfreiheit wird es Personen, die räumlich voneinander getrennt sind, ermöglicht, bewegliche Kommunikation aus der Ferne durchzuführen. Künftig können die fernsteuerbaren Telepräsenz-Roboter in vielen Arbeitsbereichen bzw. Anwendungen genutzt werden.



Die FH CAMPUS 02 hat sich als fixer Kooperationspartner der steirischen Wirtschaft etabliert. Im Bereich F&E findet ein intensiver Austausch mit den steirischen Unternehmen statt.

■ **Digital Healthcare**

Aktuell gibt es bzw. entstehen im Pflegebereich viele Herausforderungen. Eine dieser Herausforderungen ist der akute Pflegekräftemangel. Dies hat nicht nur für die Pflegekräfte selbst negative Auswirkungen, sondern auch für die weiteren Betroffenen. Deshalb ist es wichtig, diesem Trend mit modernster Technik schnell und effektiv entgegenzuwirken. Durch innovative Sensorik, gepaart mit 5G, ist es möglich, neue Wege im Pflegebereich einzuschlagen. So gelingt es, Pflegekräfte in ihrer täglichen Arbeit zu entlasten, die Sicherheit von Bewohnerinnen und Bewohnern zu er-

höhen und auch Angehörige durch einen Informationsaustausch in Echtzeit zu integrieren.

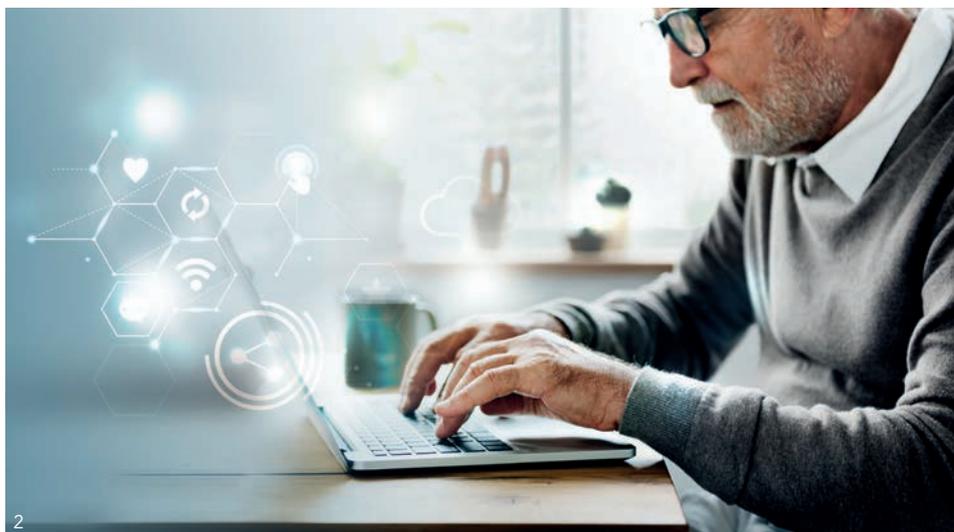
Das Wichtigste dabei: Es stehen die Menschen im Mittelpunkt. Themen wie die Einhaltung des Datenschutzes oder die Wahrung genereller Werte werden jederzeit eingehalten und garantiert. Modernste Technik mit 5G macht es somit möglich, auch im Pflegebereich einen positiven Wandel herbeizuführen. **BO**

INFO-BOX

Über die Citycom Telekommunikation GmbH

Mit einer Länge von mehr als 52.000 Kilometern bewirtschaftet die Citycom eines der größten städtischen Kommunikations- und Glasfasernetze in Österreich. Als 100%iges Tochterunternehmen der Holding Graz stellt die Citycom wesentliche Infrastrukturen und die notwendige Betriebsführung für die Stadt Graz und die heimische Wirtschaft zur Verfügung und ermöglicht regionale, nationale und internationale Vernetzung. Das Leistungsangebot umfasst dabei individuelle Produkte und Dienstleistungen auf allen Ebenen des Datenverkehrs, des Rechenzentrums und der Telefonie für Businesskundinnen und -kunden.

www.citycom-austria.com



GAMED MBH

Seit 1985 entwickelt die steirische GAMED Software für Lean Production und die Optimierung von Produktionsprozessen. Mit ConfirmD bietet das Unternehmen nun ein flexibel konfigurierbares Tool zur Steuerung von Anweisungen und Prüfungen im gesamten Herstellungsprozess.

Zeitnah, transparent und wirtschaftlich

■ Mit über 30 Jahren Erfahrung steht die GAMED namhaften Unternehmen verschiedenster Branchen auf dem Gebiet der Digitalisierung zur Seite. Im Produktionsbereich mit laufend neuen Anforderungen wird auf langfristige Kooperationen und Weiterentwicklung innovativer IT-Systeme gesetzt. In Zusammenarbeit mit Berglandmilch wurde z. B. ConfirmD entwickelt – ein Tool, das die fehlerfreie Herstellung hochwertiger Produkte ermöglicht.

ConfirmD – prozessbegleitend prüfen und analysieren

Zur Erzeugung sicherer und hochwertiger Produkte (z. B. Lebensmittel oder Pharma-Produkte) sind durchgängige Prüfungen und Maßnahmen unerlässlich. Komplexe Prozessabläufe, großes Sortiment und laufende Neuheiten bereiten oft Schwierigkeiten, alles richtig und vollständig zu erledigen. Das verbreitete „Formularwesen“ ist für die Mitarbeiter unübersichtlich, fehlerbehaftet und auch aufwendig hinsichtlich Analyse und Nachverfolgung. Werden Prüfungen nicht durchgeführt, kann das erhebliche Probleme und Mehrkosten zur Folge haben.

ConfirmD bietet hier dem Anwender eine große Unterstützung und Sicherheit. Individuelle Prüfvorgaben werden gemeinsam mit Prüfbedingungen für relevante Prüfstellen angelegt. Im Zuge der Herstellung wird dann jede Prüfung zeitgenau am richtigen Arbeitsplatz ausgelöst. Die systematische Erfassung der Prüfergebnisse ist Ausgangspunkt für Analysen, Rückverfolgung und QS-Nachweise.



Wirksame Unterstützung im Qualitätsmanagement (QM)

Auftrags-, produktbezogene, aber auch übergeordnete Prüfvorgaben werden mit ConfirmD sehr einfach angelegt. Mitarbeiter im QM profitieren durch zahlreiche standardisierte Vorlagen und Funktionsbausteine. Über Auswertungen kann auch der Inhalt jeder Prüfvorgabe langfristig optimiert werden. Beispielsweise durch Herausfinden eines für die Produktion geeigneten Prüfzeitpunkts. Die Rückverfolgung von Prozesszuständen, die zu negativen Prüfergebnissen führten, sind ein wichtiger Hinweis, Prüfmethode und -scharfe anzupassen. Nach Anmeldung im System werden Produktionsmitarbeiter gezielt durch die Prüfabwicklung geführt. ConfirmD ermittelt laufend die Fähigkeiten und zeigt Prüfvorgaben zeitgenau an der richtigen Stelle an. Die Rückmeldung der Prüfergebnisse ist intuitiv und wird auf Plausibilität und Richtigkeit geprüft.

ConfirmD kann auch kritische Prüfungen nach dem 4-Augen-Prinzip ersetzen, indem der Bediener bei einer Falscheingabe informiert wird, dass der eingegebene Wert nicht den Vorgaben entspricht. Wenn eine Prüfung einmal negativ ausfällt, wird der Mitarbeiter

durch vorgegebene Eskalationsstufen, abhängig von der Priorität, geführt.

Individuelle Konfigurationsmöglichkeiten und Arbeitsweisen

ConfirmD kann für jeden Kunden individuell konfiguriert und im Laufe der Anwendung angepasst werden. Jede Prüfvorgabe kann mehrere Anweisungen umfassen und wird in Dialogform mithilfe eines Editors angelegt. Der Mitarbeiter nutzt dazu gängige Elemente für Vorgabetexte und Rückmeldungen. Beispielsweise Felder für Ja/Nein-Quittierungen, Datumsfelder für MHD-Prüfung oder Eingaben von Prüfwerten. Ebenso können Eigenschaften und Regeln wie Pflichtfelder, Grenzwerte oder zusätzliche Bestätigungen individuell festgelegt werden.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

GAMED

8053 Graz, Harter Straße 48
Tel.: +43/316/27 86 60-0
office@gamed.com
www.gamed.com



Der steirische Technologiekonzern ANDRITZ verzeichnete im 2. Quartal 2021 eine erfreuliche Geschäftsentwicklung und rechnet mit Ende des Jahres sogar mit verbesserter Rentabilität. **Gewinn trotz Umsatzrückgang.**

Gute Nachrichten aus Graz: Der international tätige Technologiekonzern Andritz hat im ersten Halbjahr seine Ergebnisse trotz eines leichten Umsatzrückgangs deutlich gesteigert und rechnet auch für das Gesamtjahr mit einer ähnlichen Entwicklung sowie einer Verbesserung der Rentabilität. Das vermeldete das Unternehmen in einer Pressekonferenz Ende Juli.

Solide Projekt- und Investitionstätigkeiten geplant

Der Auftragseingang lag im 2. Quartal 2021 mit knapp 1,9 Milliarden Euro über dem guten Vorquartal bzw. auch deutlich über dem durch die Covid-Pandemie beeinflussten Vorjahresvergleichsquartal. Trotz eines im Jahresvergleich niedrigeren Umsatzes erhöhten sich das operative Ergebnis (EBITA) und die Rentabilität (EBITA-Marge) deutlich.

„Wir sind mit der Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr sehr zufrieden. Alle unsere vier Geschäftsbereiche verzeichneten eine gute Auftragsentwicklung und konnten wichtige Referenzaufträge gewinnen“, zeigt sich Wolfgang Leitner, Vorstandsvorsitzender der Andritz AG, stolz. „Trotz des bedingt durch den niedrigeren Auftragseingang im Gesamtjahr 2020 etwas verringerten Umsatzes ist es uns gelungen, die Rentabilität deutlich





V.l.n.r.: Domenico Iacovelli, Vorstand der Schuler AG, Dr. Joachim Schönbeck, Mitglied des Vorstands der ANDRITZ AG

anzuheben. Wir sind auch für die verbleibenden Monate des laufenden Jahres vorsichtig optimistisch und erwarten eine solide Projekt- und Investitionstätigkeit in allen unseren Geschäftsfeldern.“

Ausblick: leicht niedrigerer Umsatz, erhöhte Rentabilität

Wirtschaftsexperten gehen auch für die restlichen Monate des Jahres 2021 von einer weiteren Erholung der globalen Konjunktur aus. In diesem Umfeld sollten sich auch die von Andritz bedienten Märkte weiter positiv entwickeln. Basierend auf der Ergebnisentwicklung des 1. Halbjahres 2021 erwartet das steirische Unternehmen aus heutiger Sicht für das Gesamtjahr 2021 einen deutlichen Anstieg des berichteten EBITA im Vergleich zum Vorjahr und rechnet mit einer Rentabilität (EBITA-Marge berichtet) von rund 8 Prozent (EBITA-Marge berichtet 2020: 5,8 %). Daher werden für 2021 keine wesentlichen Sondereffekte erwartet. Beim Umsatz des Gesamtjahres 2021 wird mit einem leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahr gerechnet.

Sollte sich die von den Marktforschern erwartete weitere Erholung der Weltwirtschaft 2021 verzögern oder sich die Pandemie wieder verschärfen, dann könnte dies negative Auswirkungen auf die Abarbeitung von Aufträgen bzw. auf den Auftragseingang und somit einen negativen Einfluss auf die finanzielle Entwicklung von Andritz haben. Dies könnte zu kapazitiven Anpassungen –

finanziellen Vorsorgen für zusätzliche Anpassungsmaßnahmen in einzelnen Geschäftsbereichen – führen, die das Ergebnis der Firmengruppe negativ beeinträchtigen könnten. Ebenso könnten sich weiter steigende Rohstoffpreise bzw. Engpässe in den globalen Lieferketten negativ auf die Ergebnisentwicklung der Gruppe auswirken.

Änderung im Vorstand

Zudem wurde kundgetan, dass im April 2022 Wolfgang Leitner nach 34 Jahren erfolgreicher Tätigkeit im Vorstand, davon 27 Jahre als Vorstandsvorsitzender, seine Funktionen im Vorstand der Andritz AG beenden wird. Im Einklang mit den Bestimmungen des Aktiengesetzes (Ausnahmebestimmung bei der Cooling-off-Regel) ist geplant, dass Leitner bereits bei der kommenden ordentlichen Hauptversammlung 2022 zur Wahl in den Aufsichtsrat der Andritz AG vorgeschlagen wird. Joachim Schönbeck, der seit Oktober 2014 Mitglied des Vorstands der ANDRITZ AG ist, soll Leitner folgen. Seit 2014 hat Schönbeck maßgeblich für die sehr erfolgreiche Entwicklung der

von ihm verantworteten Bereiche Pulp & Paper Capital Systems sowie Metals Processing verantwortlich gezeichnet. Joachim Schönbeck wird auch in seiner neuen Funktion die Verantwortung für den Bereich Pulp & Paper Capital Systems beibehalten. Neu in den Vorstand bestellt wird ab April 2022 Domenico Iacovelli, der seit 2011 in der Andritz-Gruppe in verschiedenen Führungsaufgaben tätig und seit April 2018 Vorsitzender des Vorstands der Schuler AG ist. Domenico Iacovelli hat die Schuler-Gruppe in den letzten Jahren erfolgreich an die sehr herausfordernden Marktbedingungen angepasst und damit die Voraussetzungen für eine positive Unternehmensentwicklung geschaffen. Domenico Iacovelli wird neben der Vorstandsverantwortung für den gesamten Geschäftsbereich Metals seine Funktion als Vorsitzender des Vorstands der Schuler AG beibehalten. Die anderen Vorstandspositionen bleiben unverändert. **VM**

Zufrieden & optimistisch

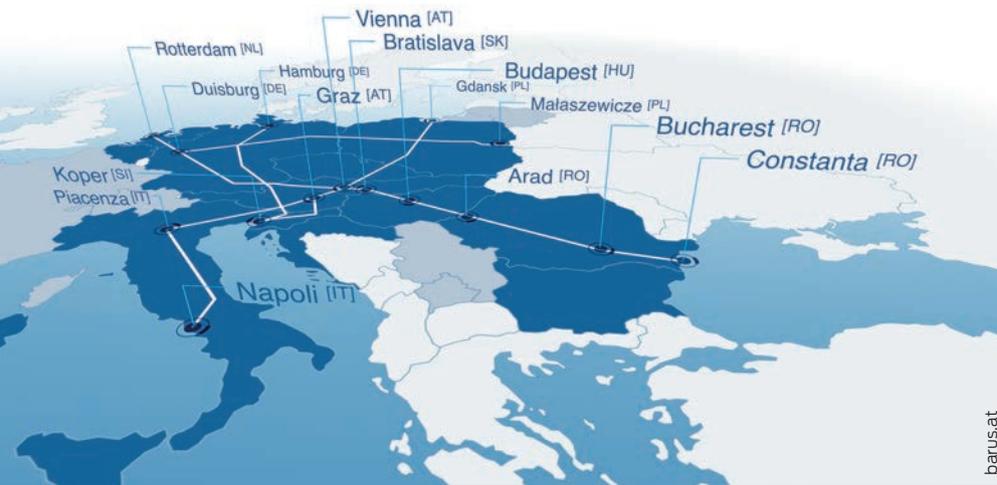
»Wir sind auch für die verbleibenden Monate des laufenden Jahres vorsichtig optimistisch und erwarten eine solide Projekt- und Investitionstätigkeit in allen unseren Geschäftsfeldern.«

Dr. Wolfgang Leitner, Vorstandsvorsitzender Andritz



Fotos: Behrendt und Rausch (1+4), Schuler AG (2), Michaela Begsteiger (3), Andritz (5)

LTE-AT & CCG: Schlüssel & Tor



barus.at

LTE | Peter Strobl



CCG



Als sich der Sommer von seiner schönsten Seite zeigte, passte das sehr gut zu einem sommerlichen, wortreichen und kalorienbewussten Mittagstisch mit Heinrich Juritsch, Managing Director unserer LTE AT und Christian Steindl, Geschäftsführer des Cargo Center Graz, kurz CCG. Gemeinsam freuten sie sich über ihre Zusammenarbeit, das CCG, den Hafen Koper, unsere Schwester Adria Transport und die LTE.

Um die Bedeutung des Unternehmens darzustellen, umriss Steindl die Dimensionen und erinnerte gleichermaßen an den steten Erfolgsweg der letzten beiden Jahrzehnte: „Seit 2003 hat sich die Gesamtbruttofläche des CCG von 50ha auf mittlerweile 100ha verdoppelt,“ und fügt noch weitere eindrucksvolle Größenordnungen und Entwicklungen hinzu: „Die Hallennutzflächen wurden mit ca. 320.000 m² beinahe verfünffacht, mittlerweile hat sich mit 43 angesiedelten Unternehmen ihre Anzahl beinahe versiebenfacht, und auch der Warenumschlag kann sich sehen lassen: Der wurde von 30.000 TEU im Jahr 2003 auf 207.000 TEU in 2020 gesteigert.“ Möglich war dieser fulminante Erfolg zweifellos durch die intensive Zusammenarbeit mit dem Hafen in Koper und ein jahrzehntelanges innovatives und kooperatives Feintuning, um den Warenstrom zwischen Adria, den Schienenträngen in Österreich und der Nord-, bzw. Ostsee effizient fließen zu lassen.

Partner im Erfolg

Spätestens hier kommen dann die beiden Geschwister Adria Transport und schließlich die LTE ins Spiel, denn die Ansprüche sind durchaus ähnlich: Als man eine mittlerweile langjährige Partnerschaft begann, belief sich das

zu Mittelmeer und Südhafen

ATTRAKTIVITÄT FORCES

- to **attract** [ə' trækʃt]:
1. to draw by a physical force causing or tending to cause to approach, adhere, or unite; pull
 2. to draw by appealing to the emotions or senses, by stimulating interest, or by exciting admiration; allure; invite

Transportvolumen auf zwei Zugumläufe. Dieses steigerte sich beträchtlich, und heute steht man bei bis zu 10 Umläufen pro Woche. „Da sind für uns die beiden Unternehmen ideale Partner,“ streut Steindl Rosen.

„Unsere Stärke liegt vor allem im Fuhrpark, denn unsere moderne Flotte an Mehrgüterlokomotiven und bestens ausgebildete Lokführer_innen ermöglichen rasche Transportzeiten.“ bestätigt Heinrich Juritsch und ergänzt: „Dazu kommt die grundsätzliche Qualität unserer Konzepte, unsere Flexibilität und schließlich Kostentreue.“ Aber nicht nur,

denn in Bezug auf die Transporte auf der Straße ist ein besonderes Kunststück gelungen:

EU-Richtlinie übererfüllt

Obwohl von der EU als Richtlinie Güterverkehr auf der Schiene bei Strecken erst über 300 km empfohlen wird, ist es gelungen, ein System zu entwickeln, welches im Wettbewerb auf der 284km langen Strecke zwischen den Terminals Koper und Graz Süd besteht. Damit hat man die Ziele der EU bereits jetzt übererfüllt. Somit, da sind

sich die beiden einig, ist die partnerschaftliche Zusammenarbeit – ausgehend von Koper über die Terminals, direkt an den Korridoren durch Österreich bis zu den daraus resultierenden last miles nahe den Bestimmungsorten – auch ein innovativer Beitrag, die Verkehre weg von der Straße und hin zur Bahn zu bringen. Denn nur so können die unterschiedlichen Unternehmen den Bedürfnissen der Wirtschaft nachkommen und einen nachhaltigen Beitrag leisten, den Umweltzielen der nächsten Jahre ein großes Stück näher zu kommen.



CCG



LTE | Peter Strobl



LTE Logistik- und Transport GmbH
8020 Graz, Karlauer Gürtel 1, Austria
Tel. +43 316 57 20 20
Mail info.at@LTE-group.eu
www.LTE-group.eu

links: Christian Steindl, CCG
rechts: Heinrich Juritsch, LTE AT



Mit einem feierlichen Festakt blickt die JOANNEUM RESEARCH auf 30 Jahre Spitzenforschung in Niklasdorf. Kurz darauf wurde mit Heinz Mayer ein neuer Geschäftsführer im Team begrüßt.

Auf den Spuren der Laser- und Plasmatechnologie.

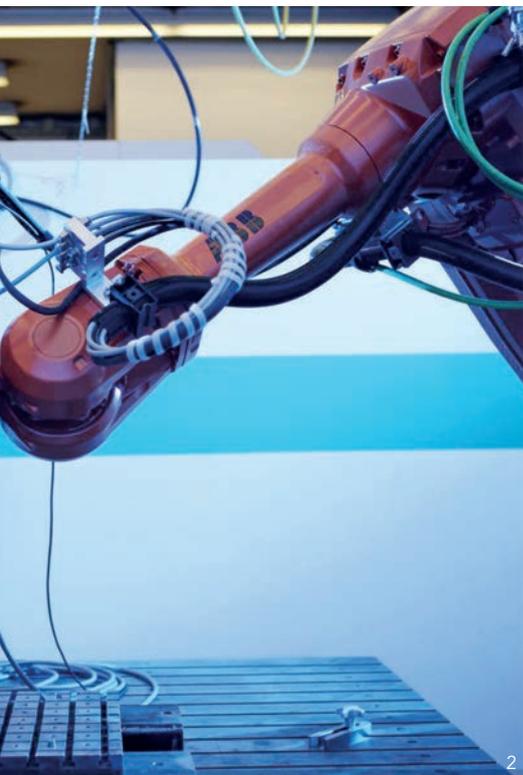
Die JOANNEUM RESEARCH ist mit rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die zweitgrößte außeruniversitäre Forschungseinrichtung Österreichs und ist in den drei Themenbereichen „Informations- und Produktionstechnologien“, „Humantechnologien und Medizin“ sowie „Gesellschaft und Nachhaltigkeit“ national und international bestens etabliert. Außerdem ist sie Mit-eigentümerin an 18 Unternehmen, z. B. an Spin-offs, aber auch an Kompetenzzentren und der Fachhochschule Joanneum. Der Standort Niklasdorf mit der Forschungsgruppe „Laser- und Plasmatechnologien“ ist Teil von MATERIALS, das mit rund 100 Mitarbeiterinnen und

Mitarbeitern zu den größten Instituten Österreichs zählt.

Ein Rückblick: Laserproduktionstechnik und generative Fertigung

Um die aufstrebende Technologie der Laserproduktionstechnik der österreichischen Industrie besser verfügbar zu machen, wurde im Jahr 1989 das „Laserzentrum Leoben“ gegründet. 1990, 30 Jahre nach der Realisierung des ersten Lasers (durch Theodore Maiman am 16. Mai 1960), wurde ein erster CO₂-Laser am Standort Niklasdorf für die angewandte Forschung auf den Gebieten Laserauftragsschweißen, Laserlegieren und Laserschweißen in Betrieb genommen.

Mit stetem Fokus auf dem Bedarf der aus der Wirtschaft kommenden Kunden ist die nun als „Laser und Plasmatechnologien“ bezeichnete Forschungsgruppe mittlerweile auf 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Nun erfolgte eine strategische Weiterentwicklung in jüngerer Zeit über den Einstieg in die Pulverbetttechnologie (dem sogenannten 3D-Druck von Metallen). Mit der anwendungsnahen Atmosphärendruck-Plasmajet-Beschichtungstechnologie wurde in Kooperation mit der oberösterreichischen Firma Inocon Technologie GmbH eine strategische Partnerschaft realisiert. Zu den Kunden zählen unter anderem die Firmen VOEST, Magna, Engel, AVL, Miba, Salvagnini, Pankl, Ehgartner oder



Hochwarther. Die entwickelten Prozesse und Technologien der Forscherinnen und Forscher des Standortes finden sich beispielsweise in Spritzgussmaschinen, Batterien für E-Mobility, Produktionsstraßen der Automobilindustrie oder Straßenbahngarnituren der Wiener Linien.

Investition in den Standort

Im Jahr 2020 investierte die JOANNEUM RESEARCH in den Standort Niklasdorf und erweiterte und modernisierte die Büro- und Laborräumlichkeiten. Damit ist es gelungen, das Beschichtungslabor, das davor in Leoben am IZW angesiedelt war, nach Niklasdorf zu verlegen und so den Standort zu konsolidieren. Im November 2020 konnte dann das gesamte Team der Forschungsgruppe Laser- und Plasmatechnologien die neuen topausgestatteten Labor- und Büroräum-

lichkeiten mit rund 2.000 m² in Niklasdorf beziehen.

30 Jahre Spitzenforschung in Niklasdorf

Am 7. Juli feierte die JOANNEUM RESEARCH über 30 Jahre Spitzenforschung am steirischen Standort Niklasdorf. Die für Innovation und Technologie zuständige Bundesministerin Leonore Gewessler sandte eine Grußbotschaft. Wolfgang Pribyl, damals noch Geschäftsführer von JOANNEUM RESEARCH, MATERIALS-Direktor Paul Hartmann und Forschungsgruppenleiter Wolfgang Waldhauser konnten zum Festakt am Vormittag Landesrätin Barbara Eibinger-Miedl, den Rektor der Montanuniversität Leoben Wilfried Eichlseder, Bürgermeister Johann Marak sowie Laserproduktionsspezialist Elmar Brandstätter begrüßen. >>

ELECTRONICS MANUFACTURING SERVICES

SVI Austria fertigt hochkomplexe elektronische und mechatronische Produkte für internationale Kunden aus Industrie & Leistungselektronik, Public Transport, Automotive und Medizintechnik.

Das europäische Headquarter ist eine Tochter der SVI Public Company Ltd. in Thailand und beschäftigt 285 qualifizierte Mitarbeiter am Produktionsstandort in der Weststeiermark. Weltweit zählt die SVI-Gruppe zu den Top-50-Anbietern von EMS – Electronics Manufacturing Services – und beschäftigt 4.500 Mitarbeiter in Europa und Asien.

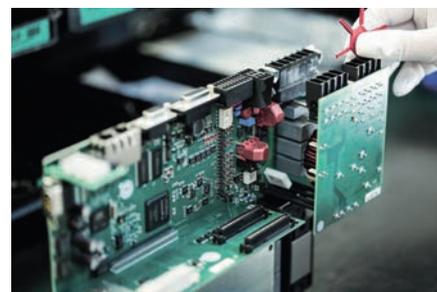
SVI bietet seinen Kunden ein umfassendes Dienstleistungsangebot vom Design bis zum fertigen Produkt und deckt die komplette Auftragsfertigung von elektronischen Baugruppen, Komplettgeräten, Kabeln und Systemen ab. Das Portfolio beinhaltet Product Design & Development, Engineering Services, Electronic Assembly, Cable Harness Assembly, Box Build & System Build und umfangreiche After-Sales-Services. Das innovative EMS-Dienstleistungsunternehmen

garantiert höchste Produktqualität, verbunden mit Know-how und standardisierten Prozessen nach IATF 16949, ISO 13485, ISO 14001 & ISO 9001.

Werden Sie Teil unseres Teams!

SVI bietet ein globales Arbeitsumfeld mit guten Zukunftsperspektiven, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen in einem internationalen Konzernumfeld, Ausbildungsplätze im Rahmen eines dualen Studiums sowie die Möglichkeit eines berufsbegleitenden Studiums. Die aktuellen Stellenausschreibungen finden Sie online unter karriere.at/f/svi-austria und facebook.com/SVI-Austria-GmbH.

Wenn Sie Teil des SVI-Teams werden möchten, richten Sie Ihre Bewerbung bitte an jobs@svi-austria.com.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

SVI AUSTRIA GMBH

8530 Deutschlandsberg

Tel.: +43/3462/6800-0

office@svi-austria.com

www.svi-hq.com

Anzeige • Fotos: SVI Austria GmbH

» „Klimaschutz ist ein Großprojekt und braucht immer die gesamte Bandbreite an Maßnahmen und ist eine gemeinsame Kraftanstrengung“, so Gewessler in ihrer Grußbotschaft. „Die Forschungsarbeiten am Standort der JOANNEUM RESEARCH in Niklasdorf in den Bereichen Produktions- und Materialwissenschaften sind ein wichtiger Teil davon. Das Klimaschutzministerium pflegt seit vielen Jahren eine gute Zusammenarbeit mit der JOANNEUM RESEARCH und unterstützt die Forschungstätigkeiten nachhaltig. Ich wünsche der JOANNEUM RESEARCH und insbesondere dem Institut MATERIALS auch für die kommenden Jahre weiterhin viel Erfolg, Innovationsgeist und spannende Forschungsprojekte, die auch weiterhin einen Beitrag zum Klimaschutz leisten.“ Wissenschafts- und Forschungslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl ergänzte: „Die JOANNEUM RESEARCH hat bereits vor Jahrzehnten damit begonnen, neben Graz auch Standorte in den steirischen Regionen zu etablieren. Dies gelang zunächst mit Niklasdorf und später mit Weiz und hat sich zu einer echten Erfolgsgeschichte entwickelt. Aus diesem Grund feiern wir heuer nicht nur das 30-jährige Jubiläum des Standortes in Niklasdorf, sondern auch seine jüngste Erweiterung. Die Aktivitäten der Forschungsgruppe im Bereich der Ma-

terialwissenschaften sind eine bedeutende Unterstützung für die heimische Wirtschaft und stärken den Innovations- und Forschungsstandort Steiermark insgesamt.“

Laser- und Plasmatechnologien als wesentlicher Wirtschaftstreiber

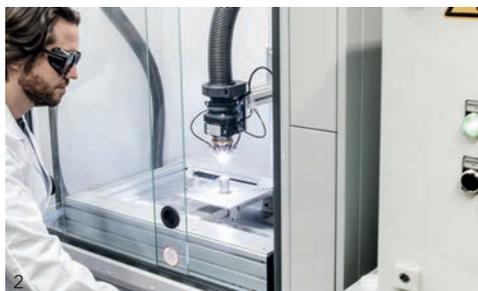
„Produktions- und Materialwissenschaften sind seit Jahrzehnten Teil des Fundaments des wirtschaftlichen Erfolges Österreichs und insbesondere auch der Steiermark“, verdeutlichte Wolfgang Pribyl die wirtschaftliche Bedeutung der Niklasdorfer Forschungsarbeiten. „Der Standort Niklasdorf mit der Forschungsgruppe ‚Laser- und Plasmatechnologien‘ als Teil des JOANNEUM RESEARCH Instituts MATERIALS trägt wesentlich zu diesem Erfolg bei. Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie eine exzellente Forschungsinfrastruktur leisten einen wesentlichen Beitrag für die Zukunft des Standortes. Besonders hervorheben möchte ich unser Know-how im Bereich des Pulverbett-Laserstrahlschmelzens, bekannt als 3D-Druck. Damit können metallische Bauelemente hergestellt werden, die mit bisherigen Produktionsverfahren nicht machbar waren. Danke an alle unsere Partner aus der Wirtschaft und Wissenschaft, an die Eigentümer und alle Wegbegleiter, insbesondere dem

Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK), die diesen erfolgreichen Weg langfristig begleitet und unterstützt haben.“

MATERIALS-Direktor Paul Hartmann fügte hinzu: „MATERIALS zählt mit seinen rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den größten Instituten im Bereich Materialwissenschaften in Österreich. Gemeinsam mit dem Team blicke ich mit Stolz auf mehr als 30 Jahre Spitzenforschung am Standort Niklasdorf zurück. Wir stehen derzeit vor einer der größten Herausforderungen, der Klimakrise, und haben den Auftrag, mit Forschung, Technologieentwicklung und Innovation zur Bewältigung dieser Herausforderung beizutragen. Durch die Forschungsarbeiten im Bereich der Photonik als Enabler für moderne Produktionstechnologien werden neue, ressourcenschonende und damit auch umweltschonende Technologien und Prozesse entwickelt, die uns helfen, die gesteckten Ziele gemeinsam zu erreichen. Dies insbesondere auch vor dem Hintergrund, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, die die Basis unseres Wohlstandes ist, aufrechtzuerhalten.“

Heinz Mayer folgt Wolfgang Pribyl als Geschäftsführer

Wenige Wochen nach dem Jubiläumstakt übernahm Heinz Mayer (52) die Agenden von Wolfgang Pribyl als Geschäftsführer der JOANNEUM RESEARCH. Er kennt das Unternehmen von Grund auf, leitete er doch bis dato die größte Forschungseinheit der JOANNEUM RESEARCH, das Institut DIGITAL. Er studierte Telematik an der TU Graz, wo er einige Jahre Erfahrung als Universitätsassistent gesammelt hat. Anschließend war er bei Magna Steyr tätig, unter anderem als Leiter des Bereichs Informationsmanagement. 2007 wechselte der Grazer zur JOANNEUM RESEARCH und agierte erfolgreich als stellvertretender Institutsdirektor von DIGITAL, dem Institut für Informations- und Kommunikationstechnologien, und als Forschungsgruppenleiter der Gruppe „Bildanalyse und Messsysteme“, be-



Fotos: JOANNEUM RESEARCH/Stadler (1), JOANNEUM RESEARCH/Schwarzl (2-4), Land Steiermark (5)



Der neue JOANNEUM-RESEARCH-Geschäftsführer Heinz Mayer mit Landesrätin Barbara Eibinger-Miedl

vor er 2013 die Leitung von DIGITAL übernahm.

Die JOANNEUM RESEARCH startet in den nächsten Monaten wieder mit den Vorbereitungen für ein neues Strategiedokument, das den Weg des Forschungsunternehmens ab 2023 beschreiben soll. Heinz Mayer: „Ich freue mich auf die Aufgabe, gemeinsam mit den rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Lösungen für die Herausforderungen unserer Zeit mit Technologien für morgen zu arbeiten. Ich bin in der glücklichen Lage, ein innovatives, gut aufgestelltes Unternehmen von meinem Vorgänger Wolfgang Pribyl übernehmen zu können. Mit Weitblick hat er zum Beispiel die Forschungsachse Süd ins Leben gerufen und die Länder Kärnten und Burgenland mit ins Boot geholt. Das stärkt unsere nationale und internationale Sichtbarkeit.“ **BO**



GEDORE
WERKZEUGE FÜRS LEBEN



GEDORE AUSTRIA GmbH
Gedore Str. 1
8190 Birkfeld www.gedore.com

UTG UNIVERSALTECHNIK GMBH



Der Blick in die jüngste Vergangenheit erfüllt Günter Piwetz mit Stolz und Dankbarkeit. Der Zukunft sieht er optimistisch entgegen. Trotz Krise und teils erschreckend fragilen Systemen sieht er die UTG UNIVERSAL-TECHNIK für die Zukunft gerüstet. Die Gründe für seine Zuversicht hat er uns im Interview erzählt.

„Wir sind gekommen, um zu bleiben!“

■ Herr Ing. Piwetz, im vergangenen Jahr haben Sie uns berichtet, wie gut UTG die ersten Monate der Pandemie gemeistert hat. Sehen Sie sich nach wie vor in einer krisensicheren Position?

Ja, durchaus. Die Dinge haben sich tatsächlich sehr positiv für uns entwickelt. Nahezu alle Projekte, die wir vor dem Ausbruch der Pandemie begonnen hatten, wurden nahtlos weitergeführt, lediglich bei zwei Vorhaben gab es eine kurze Phase, in der etwas schaumgebremst gearbeitet wurde. Aber das hat sich sehr schnell gelegt und hat sich im Laufe des letzten Jahres ins Gegenteil verkehrt. Seither kann es oft gar nicht schnell genug gehen.



Ing. Günter Piwetz, Geschäftsführer

Es liegt sicher an der stetigen gemeinsamen Anstrengung und an der ausgewogenen Struktur der von uns hauptsächlich bedienten Branchen, dass wir in dieser Krise so gut unterwegs sind. Wir sind uns allerdings schon auch dessen bewusst, dass immer – nicht nur in Krisenzeiten – etwas Glück, zumindest aber die Abwesenheit von Pech notwendig ist, damit die Bemühungen Früchte tragen können. Es gibt viele, denen in den vergangenen Monaten trotz aller Anstrengungen kein Erfolg möglich war.

Welche Auswirkungen der Coronakrise sind für Sie aktuell besonders herausfordernd?

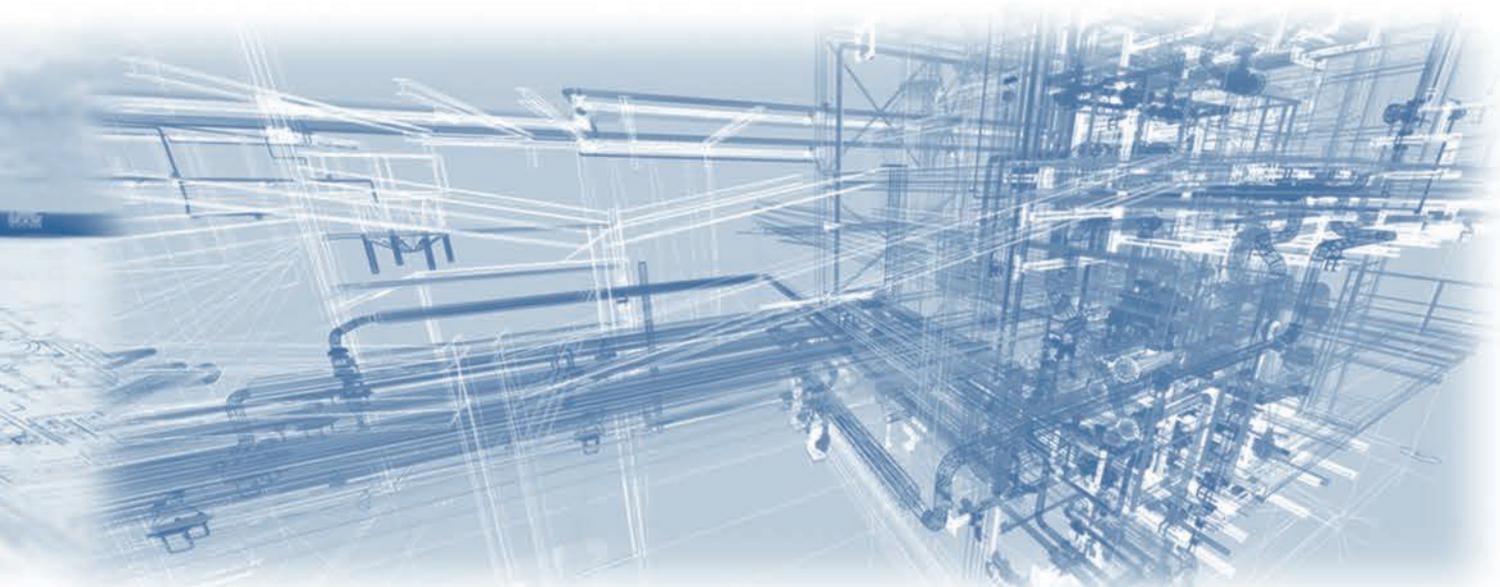
Nach wie vor gibt es nennenswerte Preissteigerungen und Lieferengpässe bei verschiedenen Industrieprodukten. Diese Kombination macht Projekte im Anlagenbau natürlich nicht einfacher. Die Pandemie ist dabei sicher einer der ausschlaggebenden Faktoren. Allerdings glaube ich nicht, dass man diese Entwicklungen einzig und alleine der Coronakrise zuschreiben kann, dazu sind die Zusammenhänge viel zu komplex. Wenn man sieht, wie ein Schiff im Suezkanal in

einem Sandhaufen feststeckt und die globale Wirtschaft deswegen zu schwitzen beginnt, sieht man, wie fragil unsere Systeme eigentlich sind.

In der täglichen Arbeit sind die sich ständig ändernden Maßnahmen recht lästig. In der ohnehin sehr volatilen Welt birgt das noch zusätzliche Unsicherheit und es ist mittlerweile mühsam, dabei immer auf dem Laufenden zu bleiben.

Wie würden Sie die derzeitige Stimmung unter Ihren Kunden beschreiben?

Als positiv und äußerst geschäftig. Viele unserer Kunden sind mitten in größeren Vorhaben und Projekten. Man könnte den Eindruck bekommen, es ist Krise, aber die Industrie hat sich dazu entschlossen, nicht dabei mitzumachen. Die Gründe dafür sind sicher vielfältig und die österreichischen Unternehmen waren ja auch vor der Krise hervorragend aufgestellt. Dazu kommt jetzt noch ein gewisser Aufholbedarf auf manchen Märkten und die nun zusätzlichen Fördermöglichkeiten spielen dabei sicher auch eine Rolle.



UTG-Planungen: vom Konzept bis zur Inbetriebnahme in Biotechnologie, Pharmazie, Chemie, Energie, Metallurgie, Papier- und Zellstoffindustrie.

Was ist Ihrer Ansicht nach der ausschlaggebende Faktor, warum Kunden UTG mit einem Projekt beauftragen?

Weil sie sich sicher sind, dass das Projekt in guten Händen ist und innerhalb der vereinbarten Leistungs-, Kosten-, Termin- und Qualitätslimits realisiert wird. Dazu kommt noch die persönliche Ebene, unsere Projektleiter sind hervorragende Kommunikatoren und auch persönlich sehr vertrauensvolle Gesprächspartner. Die Kolleginnen und Kollegen in den Projektteams vertiefen sich in die jeweilige Problemstellung so, als ob es ihre eigene Anlage, ihre eigene Maschine wäre. Das schafft Vertrauen und vertieft die jeweilige Beziehung zum Kunden. Nach einem Projektabschluss kommt es häufig vor, dass wir Mails von Kunden bekommen, in denen sie sich noch einmal ausdrücklich für die Leistung des Teams und die hervorragende Zusammenarbeit bedanken. Bei allem wirtschaftlichen Erfolg sind dies dann jene Momente, in denen man ein Projekt als vollends gelungen empfindet.

Die perfekte Verbindung von jahrelanger Erfahrung im Anlagen- und Maschinenbau mit dem Methodenwissen und dem Einsatz moderner Arbeitsweisen macht uns zweifelsfrei zu einem sehr attraktiven Projektpartner.

Auf welches Projekt aus der jüngsten Vergangenheit sind Sie besonders stolz?

Tatsächlich gibt es keines, auf das ich nicht stolz bin. Es ist so wie in den meisten Bereichen unseres Unternehmens. Es sind einzelne Projekte, einzelne, hervorragende Leistungen, einzelne Personen, die extrem hohen Einsatz zeigen. Aber es ist die Gesamtheit, die viel größer ist als die Summe der Einzelteile. Bei uns lässt sich Emergenz tagtäglich beobachten.

Einer Ihrer Branchenschwerpunkte ist ja der Papier- und Zellstoffsektor. Welche spezifischen Anforderungen stellt dieser Industriebereich an den Maschinen- und Anlagenbau?

Im Zellstoffbereich haben wir es immer mit äußerlich grob anmutenden Anlagen zu tun, alleine schon durch die größeren Dimensionen als zum Beispiel in der Biotechnologie oder der Pharmaindustrie. Dennoch sind auch diese Systeme mitunter hochsensibel und man muss trotz der Robustheit der Anlagen mit höchster Genauigkeit planen. Zudem sind auch die statischen Anforderungen an die Rohrleitungssysteme oft herausfordernd. Dazu benötigt es schon ausreichend Erfahrung, von der wir glücklicherweise jede Menge vorzuweisen haben.

Im Maschinenbau ist die Kombination der mechanischen Belastung und schwankender Betriebstemperaturen immer eine herausfordernde Anforderung, vor allem bei großen, präzise gefertigten Bauteilen. Eine besonders spezifische Problemstellung in diesem Sektor ist die Planung von Umbauten. Bereits

im Design muss berücksichtigt werden, dass die Anlagenstillstände immer nur kurze, genau abgesteckte Zeitfenster zur Verfügung stellen, in denen minutiös gearbeitet werden muss.

Welche Rolle spielt der Wirtschaftsstandort Wien für Ihr Unternehmen?

Als steirisches Unternehmen haben wir Handschlagqualität und einen sehr zielorientierten Projektansatz. Dies ist auch in Wien erfolgreich, seit der Eröffnung unseres Standortes im Sommer 2017 waren wir jeden Tag voll ausgelastet. Das Team leistet hervorragende Arbeit, die (leider bisher ausschließlich) Jungs sind voll motiviert und unsere Kunden sind hochzufrieden. Ich denke, der Wirtschaftsstandort Wien und die UTG haben einander viel zu bieten. Wir sind gekommen, um zu bleiben, und so spielt Wien schon eine große Rolle in unseren Überlegungen für die Zukunft.

UTG | UTG
Universaltechnik
GmbH

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

UTG Universaltechnik GmbH

8051 Graz, Thalstraße 14

Tel.: +43/316/68 27 20-0

office.graz@utg.at

www.utg.at

In der themenspezifisch einzigartigen Pilotfabrik der TU Graz können KMU und Großunternehmen mit Blick auf die Industrie 4.0 agile und datensichere Fertigungskonzepte erproben.

Innovation durch Kooperation.

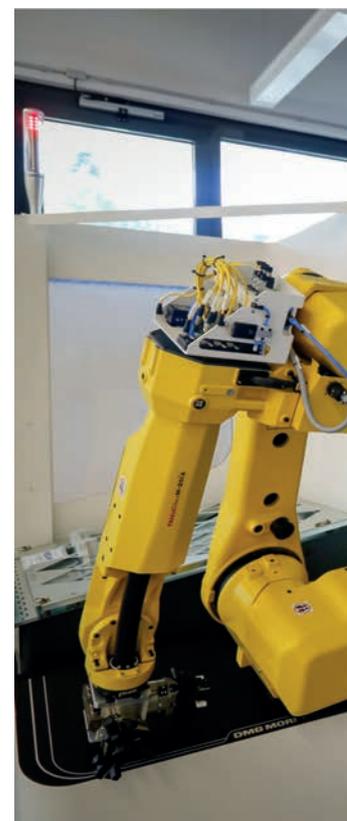
Industrieroboter verschiedenster Hersteller, modernste Fertigungsmaschinen und Softwarelösungen für eine echte Datendurchgängigkeit zwischen bewusst heterogen gewählten Systemen für den gesamten Produktlebenszyklus: Die Infrastruktur der Forschungs- und Lernfabrik der TU Graz umfasst viele Aspekte, die es für zukunftsweisende digitale Produktionskonzepte und -technologien benötigt. Die angestrebten Forschungsergebnisse sind branchenoffen und berücksichtigen insbesondere Klein-

und Mittelbetriebe. Doch auch alle anderen interessierten Unternehmen haben die Möglichkeit, in dieser industriellen Umgebung nachhaltig neue und individuelle Lösungen für eine smarte Produktion zu entwickeln und zu testen. „Die komplette Infrastruktur wurde praktisch neu entwickelt, nur sehr wenig wurde aus dem Katalog gekauft“, bescheinigt Rudolf Pichler. Der Leiter der „smartfactory@tugraz“ hat das Projekt gemeinsam mit dem Vorstand des Instituts für Fertigungstechnik der TU Graz, Franz Haas, verantwortet und vorange-

trieben. Schon im April 2021 konnte die nahezu vierjährige Aufbauphase beendet und der Vollbetrieb gestartet werden, manche Forschungsarbeiten in der Pilotfabrik liefen freilich schon wesentlich früher an.

Heimische Key-Player als Projektpartner

Die Finanzierung in der Höhe von vier Millionen Euro wurde aus Mitteln des BMK, der Wirtschaftskammer Steiermark, des Landes Steiermark und der Stadt Graz bestritten. Auch zahlreiche Industrieunternehmen unterstützten



das Vorhaben finanziell und mit Personalstunden-Leistungen. Unter den zwanzig Projektpartnern, die in den Aufbau involviert waren, finden sich heimische Key Player wie Siemens, T-Systems, Magenta Telekom, proALPHA, B&R, Magna, Zoller, Tagnology oder das Know-Center. Gemeinsam mit den TU Graz-Forschenden haben die Firmen bereits erste Vorfelduntersuchungen im smarten Reallabor betrieben: Mit Siemens und incubedIT wurde beispielsweise die dynamische Lokalisierung von Fertigungsstationen erfolgreich gezeigt, mit T-Systems ein Zonenmodell aufgebaut, das gegen unerlaubtes datentechnisches Eindringen schützt und mit proALPHA konnte erstmalig in Österreich die Datenintegration von Kundenwünschen bis an die Fertigungseinheiten durchgeschleust werden. „Wie Innovation durch Kooperation entsteht, zeigt eindrucksvoll dieses Pilotprojekt an der TU Graz, an dem wir als T-Systems bereits seit 2017 mitarbeiten. Im Rahmen der smartfactory@tugraz steuern wir unter

anderem unser Know-how im Bereich der Information Security in einer Industrie-4.0-Umgebung bei und legen dabei den Fokus auf Cybersecurity-relevante Aspekte und Angriffserkennung in IT und OT“, erklärt etwa Peter Lenz, Regional Managing Director T-Systems Alpine. Festo-Geschäftsführer Rainer Ostermann erklärt die Wichtigkeit des Projekts so: „Die Weiterentwicklung qualitativer technischer Bildung ist neben der Digitalisierung, der Individualisierung und dem Klimaschutz ein wesentlicher Treiber des großen Wandels, der gegenwärtig die Industrie prägt. Anhand der didaktisch aufbereiteten Showcases in der smartfactory@tugraz kann den Studentinnen und Studenten die digitale Transformation in der Industrie wesentlich einprägsamer und vor allem praxisnahe vermittelt werden.“

Kernthemen: Agilität und Datensicherheit

Zu den infrastrukturellen Highlights gehören zum einen mobile, autarke Ar-



beitsstationen, mit denen gezeigt wird, wie agile Produktionsprozesse physisch umgesetzt werden können. Über diese universellen Einheiten können rasch neue Produktionslinien aufgebaut werden, um für sich schnell ändernde Märkte in kurzen Reaktionszeiten neue Produkte zu fertigen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, wird das immer mehr zur Produktionsrealität.

Zum anderen ist die 300 Quadratmeter große Fabrik mit einem campuseigenen 5G-Netz ausgestattet. Dieses ermöglicht schnelle, großvolumige Übertragungskapazitäten zwischen den vielen internetbasierten Anwendungen. Ein spezielles Softwarepaket gewährleistet die Datensicherheit, indem Abweichungen von den sonst üblichen Datenströmen erkannt werden und ein Alarm ausgelöst wird.

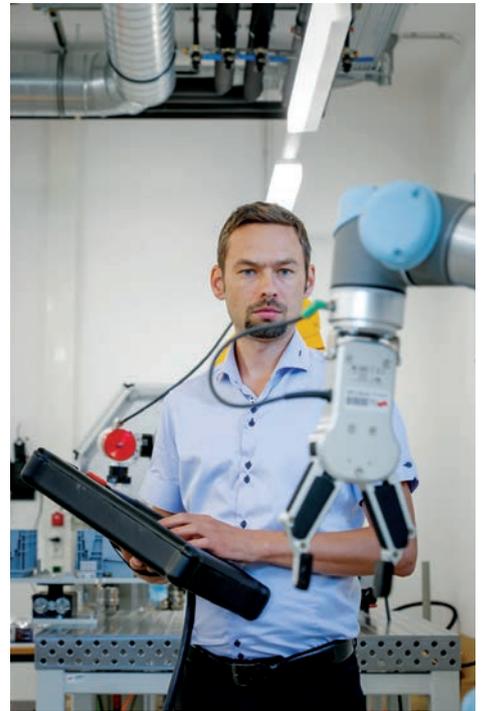
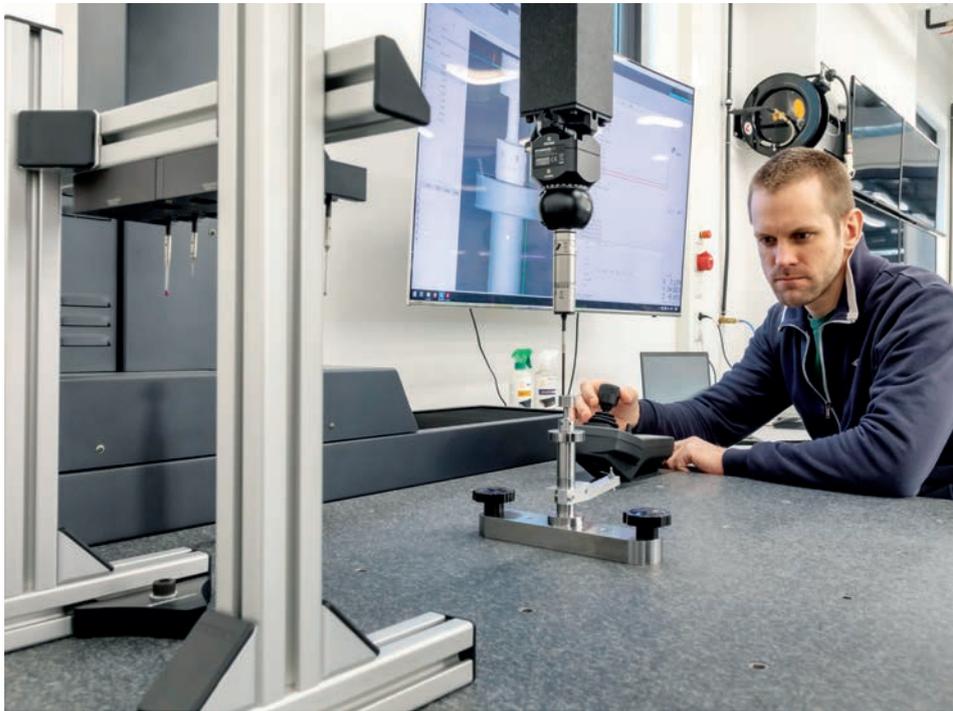
Namhafte Projektpartner

»Im Rahmen der smartfactory@tugraz steuern wir unter anderem unser Know-how im Bereich der Information Security in einer Industrie-4.0-Umgebung bei und legen dabei den Fokus auf Cybersecurity-relevante Aspekte und Angriffserkennung in IT und OT.«

Peter Lenz, Regional Managing Director T-Systems Alpine



Fotos: Lunghammer/TU Graz



Aus- und Weiterbildung in der Industrie 4.0

Die smartfactory@tugraz ist nicht nur ein Versuchslabor für Industrieunternehmen und KMU und deren industrielle Entwicklungen und innovative Ideen, sie wird auch für die Aus- und Weiterbildung genutzt. Die Infrastruktur steht sowohl TU-Graz-Studierenden diverser Studienrichtungen als auch außeruniversitären Bildungseinrichtungen mit fachspezifischen Schwerpunkten offen. Darüber hinaus ist die Lernfabrik Kooperationspartnerin des FFG-Qualifizierungsnetzes mit Schwerpunkt auf Industrie-4.0-relevanten Qualifikationen und Bestandteil des Universitätslehrgangs „Leadership in Digital Transformation“, der voraussichtlich ab Herbst 2021 erstmals an der TU Graz angeboten wird.

Didaktisch aufbereitete Showcases

Auch externen Gästen wie Schulklassen dient die smartfactory@tugraz als Showroom, der hilft, Fragen zu modernen Arbeitswelten zu beantworten. Die Digitalisierung im Fertigungs- und Montagebereich wird entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Achsgetriebemoduls für Industrieroboter gezeigt. „Mithilfe dieses Demonstrators können

wir die Vorteile und Herausforderungen digitaler Fertigungsprozesse in unterschiedlichen Showcases präsentieren und den technischen Sachverhalt erlebbar machen“, so Pichler. Beispiele solcher Showcases sind etwa die herstellerunabhängige Programmierung und die damit verbundene Zusammenarbeit der „verschiedensprachigen“ Industrieroboter sowie die lokale, hochfrequente Datenverarbeitung mittels Edge Computing (anders als bei Cloud-Diensten müssen die Daten beim Edge Computing zur Verarbeitung nicht erst an einen

Server weitergeleitet werden, sondern können lokal verarbeitet werden; Anm.). Anhand dieser anschaulichen Beispiele kann die digitale Transformation in der Industrie wesentlich deutlicher und einprägsamer vermittelt werden als mit bisherigen Lehrmethoden. Auch Institutsvorstand Franz Haas ist zuversichtlich, dass die Forschungs- und Lernfabrik der TU Graz Impulsgeber für viele Forschungs- und Entwicklungsvorhaben heimischer Betriebe ist und dem Fachkräftemangel langfristig entgegenwirkt. **VM**

INFO-BOX

Daten und Fakten

- 300 m² Laborfläche (mit 5G-Signal, UWB und WLAN)
- 3 CNC-Werkzeugmaschinen (zur Produktion hochwertiger Metallbauteile)
- 9 Roboter von 5 verschiedenen Herstellern (zur Beforschung der Zusammenarbeit „verschiedensprachiger“ Roboter)
- 2 Shuttlesmobile-Roboter, einer davon ausgestattet mit einem zusätzlichen Roboterarm
- 1 Laserschmelzanlage (für den Metall-3D-Druck)
- 1 Werkzeugvermessungsstation (zur Präzisionsfertigung)
- 1 Koordinatenmessmaschine (zur Präzisionsvermessung von Bauteilen)
- 3 Lesestationen für RFID-Anwendungen (zur dynamischen Kennzeichnung)
- 1 Metall-3D-Drucker (zur Herstellung solider Sondergeometrien)
- 1 Lasermarkierstation (zur Kennzeichnung von Metallkomponenten)

Aufbauzeit: August 2017 – April 2021

Investitionsvolumen: 4 Mio. Euro

STADTGEMEINDE KAPFENBERG

Kapfenberg zeigt vor, wie sich innovative Unternehmen, ausgezeichnete Standortbedingungen und hervorragende Ausbildungs- und Forschungsmöglichkeiten nicht nur gegenseitig bedingen, sondern die Wirtschaftsentwicklung gerade zu beflügeln.

Standort Kapfenberg verleiht Flüüüügel!



■ Die Böhlerstadt – so war Kapfenberg einst bekannt und in der Tat ist das Urgestein der Kapfenberger Unternehmen, voestalpine Böhler Edelstahl, fest in der städtischen Identität verankert. Eine jahrzehntelange, intensive und produktive Partnerschaft, die mit der Fertigstellung des modernsten Edelstahlwerks der Welt 2022 einen neuen Höhepunkt erreichen wird. Das neue Edelstahlwerk wird im Bereich volldigitalisierter Arbeitsprozesse neue Maßstäbe setzen und rückt somit auch die Digitalisierung als entscheidenden Wettbewerbsfaktor ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Diese digitale Transformation der Produktion wird bereits seit 2018 durch das Kapfenberger Kompetenzzentrum für Digitalisierung begleitet. Der Digitalisierungshub Kapfenberg wurde 2021 weiter ausgebaut: Das Kompetenzzentrum

entwickelte sich zur voestalpine High Performance Metals Digital Solutions GmbH und bündelt nun digitale Lösungen, Prozesse und Entwicklungen für die gesamte Division.

Pankl Racing Systems auf Expansionskurs

Tief verwurzelt in Kapfenberg ist auch die Pankl Racing Systems AG. Seit Jahrzehnten setzt sie auf den Standort Kapfenberg und baut diesen in großen Schritten weiter aus. Zuletzt mit dem Spatenstich zum neuen Aerospacewerk, das eine Nutzfläche von 9.000 m² aufweist, 170 neue Arbeitsplätze schaffen und bis 2022 fertig gestellt sein wird. Mit diesem Ausbau investiert Pankl vorausschauend in eine Sparte, die unter den Gesichtspunkten von Nachhaltigkeit und neuen Mo-

bilitätswegen großen Innovationen entgegen sieht. Den Fachkräfte-Nachwuchs dafür will Pankl zukünftig in einer eigenen, neu errichteten Lehrlingsakademie am Standort Kapfenberg ausbilden.

Lactosan und exel composites erweitern ihre Standorte

Auch die beiden Weltmarktführer Lactosan und exel composites erweitern ihre Standorte in Kapfenberg. Lactosan, der führende Hersteller von Produkten auf Basis lebender Milchsäurebakterien, war 1989 das erste Bio-Hightech-Unternehmen im Kapfenberger Industriepark und baut nun in seiner insgesamt sechsten Ausbauphase, die Flächen für die Produktion im pharmanahen Reinraum in Kapfenberg massiv aus. Der finnische Produzent von carbon- und glasfaserverstärkten Kunststoffprofilen, exel composites, vergrößerte zuletzt seinen Kapfenberger Standort durch einen kompletten Neubau seiner Firmenanlagen auf 20.000 m² und damit verbunden einen Umzug in den Kapfenberger High-Tech-Park.

Ein idealer Standort für innovative Unternehmen

Die positive Wirtschaftsentwicklung trotz der Pandemie spricht für Kapfenberg als idealen Standort für innovative Unternehmen. Hochspezialisierte Fachkräfte, moderne Forschungseinrichtungen und maßgeschneiderte Serviceleistungen verleihen eben doch Flügel.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Stadtgemeinde Kapfenberg

8605 Kapfenberg
Koloman-Wallisch-Platz 1
Tel.: +43/3862/225 01-0
Fax: +43/3862/225 01-2090
gde@kapfenberg.gv.at
www.kapfenberg.gv.at



Ende September fanden die 7. Berufseuropameisterschaften EuroSkills in Graz statt. Das Event sorgte allein in Österreich für Wertschöpfungseffekte von über 23 Millionen Euro.

Multiplikator für die heimische Wirtschaft.

Die Berufseuropameisterschaften EuroSkills sorgen nicht nur für große internationale Aufmerksamkeit, sondern sorgen allein in Österreich für Wertschöpfungseffekte von über 23 Millionen Euro. Die Veranstaltung avanciert damit zu einem wesentlichen wirtschaftlichen Multiplikator: Jeder investierte Euro erhöht die österreichische Wirtschaftsleistung um den Faktor 1,4. Das zeigt eine neue Erhebung des Instituts für Wirtschafts- und Standortentwicklung (IWS) der Wirtschaftskammer Steiermark.

Aufwertung der beruflichen Ausbildung in Österreich

Von 22. bis 26. September stand Graz als Austragungsort der EuroSkills im internationalen Rampenlicht. Um die Veranstaltung vorbereiten und umsetzen zu können, wurden 260 Dienstleister und Klein- und Mittelbetriebe beauftragt. Wie eine Berechnung des Instituts für Wirtschafts- und Standortentwicklung der WKO Steiermark belegt, ist die Großveranstaltung auch ein wirtschaftlicher Turbo: Demnach wird ein volkswirtschaftlicher Effekt im Ausmaß von 23,4 Millionen Euro auf das Bruttoinlands-

produkt erwartet. „EuroSkills sind ein zentraler Multiplikator für die heimische Wirtschaft. Durch die Veranstaltung entstehen nachweislich bedeutende ökonomische Effekte für ganz Österreich“, betont EuroSkills-Aufsichtsratsvorsitzender und WKO-Steiermark-Präsident Josef Herk, der auch auf nicht direkt quantifizierbare Komponenten der Veranstaltung verweist: „Durch EuroSkills tragen wir maßgeblich zur Aufwertung der beruflichen Ausbildung in Österreich und in ganz Europa bei. Gerade in Zeiten eines dramatischen Fachkräftemangels ist es wichtig, den ‚Young Professi-

onals' eine entsprechende Bühne zu bieten. Mit EuroSkills präsentieren wir unser Land nicht nur als europäischen Hotspot für Jungfachkräfte, sondern informieren auch eine breite Öffentlichkeit über die Vielfalt an beruflichen Karriere- und Ausbildungsmöglichkeiten. Davon sollen vor allem unsere Unternehmen profitieren“, sagt Herk.

Europäisches Leuchtturmprojekt

Direkt messbar sind hingegen die positiven Auswirkungen auf die Beschäftigung, die von der Berufseuropameisterschaft ausgehen: Neben 21 Arbeitsplätzen, die durch das Projekt direkt geschaffen wurden, werden in Gesamtösterreich 182 Arbeitsplätze abgesichert – das entspricht einer Lohnsumme von 9,3 Millionen Euro. Insgesamt werden durch Steuer- und Abgabeneffekte 12,4 Millionen Euro erzielt, die dem Fiskus zugutekommen. „EuroSkills sind nicht nur ein europäisches Leuchtturmprojekt

Bühne für Young Professionals

»Mit EuroSkills präsentieren wir unser Land nicht nur als europäischen Hotspot für Jungfachkräfte, sondern informieren auch eine breite Öffentlichkeit über die Vielfalt an beruflichen Karriere- und Ausbildungsmöglichkeiten. Davon sollen vor allem unsere Unternehmen profitieren.«

Josef Herk, EuroSkills-Aufsichtsratsvorsitzender und WKO-Steiermark-Präsident



zugunsten der beruflichen Aufwertung, die Berufs-EM trägt auch zu ökonomischen Effekten auf nationaler und internationaler Ebene bei“, erklärt Dita Traidas, Präsidentin von WorldSkills Europe.

Dynamische Impulse für den Tourismus

Auch der heimische Tourismus würde von der internationalen Veranstaltung in Premstätten bei Graz profitieren, sagt Barbara Eibinger-Miedl, steirische Landesrätin für Wirtschaft, Tourismus und

Regionen: „Gerade in touristisch herausfordernden Zeiten sorgen Veranstaltungen wie EuroSkills für dynamische Impulse. Die Bilder von großartigen Leistungen der internationalen Jungfachkräfte werden werbewirksam um die Welt gehen. Wir werden diese Chance nutzen und mit steirischer Gastfreundschaft und Kulinarik begeistern.“

Als Anhaltspunkt: Die rund 1.200 Teilnehmer und Offizielle wie Betreuer und Juroren aus 23 Ländern wurden auf insgesamt 27 Hotels aus der Region verteilt. Die Sieger in den einzelnen Disziplinen standen bei Redaktionsschluss noch nicht fest. **VM**

INFO-BOX

Future Skills: Wie werden wir in Zukunft arbeiten?

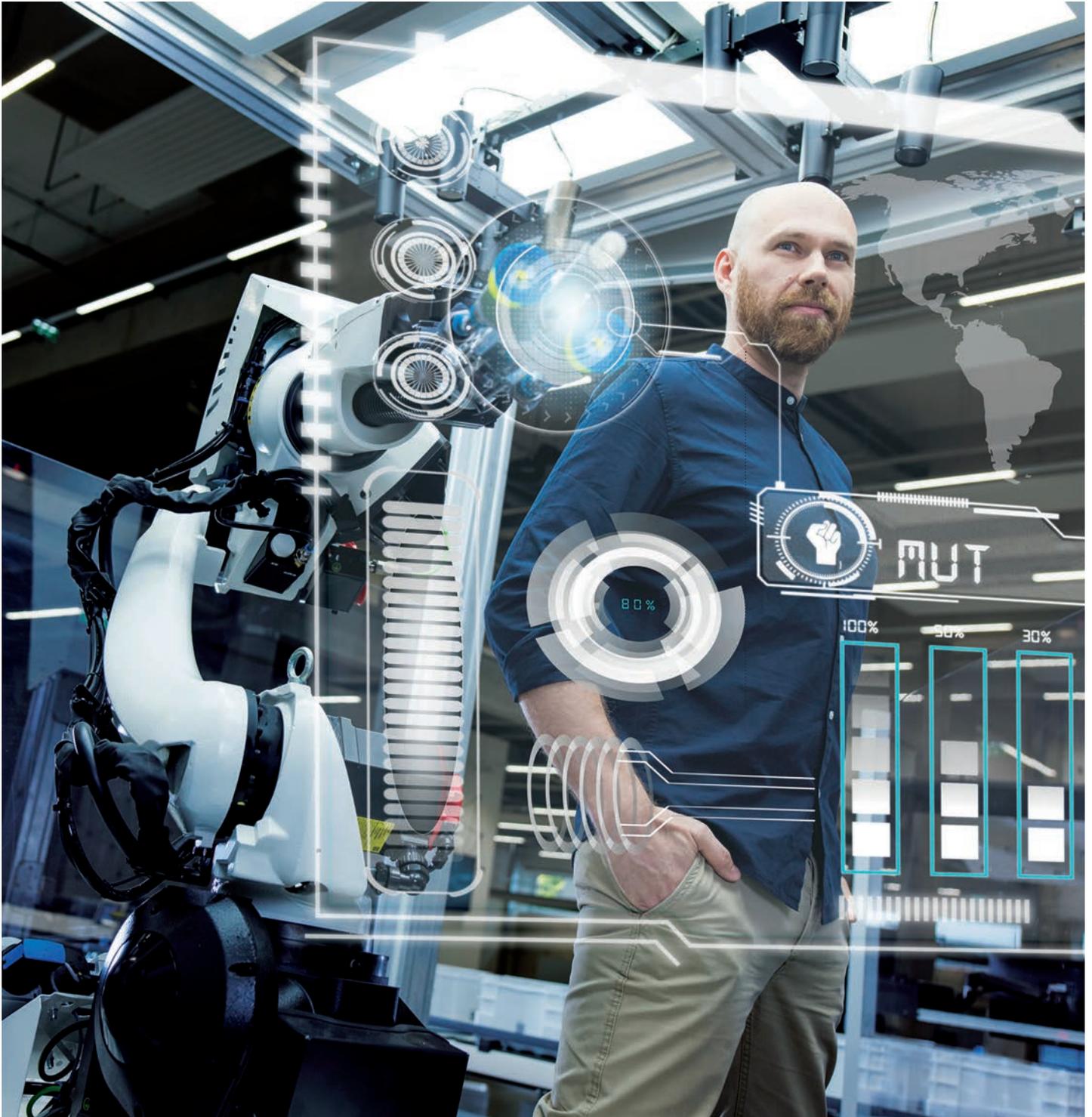
Im Rahmen von EuroSkills wurde am 23. September 2021 eine hochrangig besetzte Konferenz unter dem Motto „Future of Skills“ im Messe Congress Graz abgehalten. Mehr als 300 Teilnehmer:innen aus ganz Europa nahmen daran teil. Im Mittelpunkt standen die Fragen: Werden Qualifikationen, die heute gefragt sind, das auch morgen und übermorgen noch sein? Was wird wichtiger: Programmieren oder soziale Kompetenz?

Zukunftsdenker und Impulsgeber wie Gerd Leonhard, Perttu Pölönen, Andreas Steinle und Ali Mahlodji diskutierten mit zahlreichen europäischen Besucher:innen und Referent:innen von Institutionen (Europäische Kommission, OECD, NATO) und aus der Wirtschaft (Siemens, Doka, Zukunftsinstitut).

[euroskills2021.com](https://www.euroskills2021.com)



Fotos: WKÖ Skills Austria (1–4), Foto Fischer (5)



Auf ein bescheidenes erstes Halbjahr folgte ein sensationelles zweites und ermöglichte der Knapp AG hohe Investitionen für weiteres Wachstum und schafft zudem neue Arbeitsplätze.

Auf Wachstumskurs.

Auch für die Knapp AG war das abgelaufene Wirtschaftsjahr eines mit extremen Ausschlägen. Mussten im ersten Quartal noch praktisch alle internationalen Projekte gestoppt werden, konnte durch die hohe Auslastung im weiteren Verlauf ein Umsatz von über einer Milliarde Euro erreicht werden. Das gute Ergebnis im Wirtschaftsjahr 2020/21 ermöglicht die hohen Investitionen für weiteres Wachstum und schafft neue Arbeitsplätze.

Starkes zweites Halbjahr

„Im Frühjahr 2020 mussten wir die laufenden Projekte einstellen und hatten damit trotz voller Auftragsbücher eine Ausnahmesituation zu überstehen. Auch der langfristige Auftragseingang war bis in den Herbst 2020 aufgrund der Investitionsunsicherheiten bei den Kunden bei unter 50 Prozent vom Normalniveau. Dann stieg die Investitionsbereitschaft am Markt wieder“, erklärt Knapp-CEO Gerald Hofer. Ende März 2021 bilanzierte die Knapp-Gruppe mit einem Nettoumsatz von 1,06 Milliarden Euro auf einem annähernd hohen Niveau wie im Vorjahr (1,08 Mrd. Euro). Das Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit belief sich auf 84,5 Millionen Euro (Vorjahr: 76 Mio. Euro). Das Nettoergebnis nach Steuern fiel mit 59,2 Millionen Euro um rund 9 Prozent höher aus als im vorjährigen Geschäftsjahr. Der Auftragsein-

gang lag im Berichtsjahr mit 1,8 Milliarden Euro auf Rekordniveau. Mit 54 Millionen Euro investierte Knapp traditionell viel in Innovationen und beschäftigt weltweit 800 Mitarbeiter allein im Bereich Neu- und Weiterentwicklungen. Sehr stark erwiesen sich die Märkte in Zentral-, Nord- und Westeuropa. Das stärkste Wachstum konnte im nordamerikanischen Raum erzielt werden, was durch zahlreiche neue Referenzprojekte und eine stark ausgebaut US-Niederlassung ermöglicht wurde. Auch in Südamerika, Australien und Asien gibt es Zuwächse. Besonders erfreut zeigt sich das Vorstandsteam mit Gerald Hofer, Franz Mathi und Christian Grabner darüber, dass der Mitarbeiterstand in vollem Umfang erhalten wurde und aktuell sogar stark ausgebaut wird.

Lösungsorientiert durch die Corona-Krise

Gemeinsam mit seinen Kunden und Mitarbeitern ist Knapp durch die wohl stürmischste Zeit der neueren Geschichte gesegelt. „Täglich stehen wir vor neuen Herausforderungen und begegnen ihnen lösungsorientiert“, meint Knapp-COO Franz Mathi. Mit einer Exportquote von 95 Prozent haben das Unternehmen insbesondere die Reisebeschränkungen getroffen. Doch Knapp ist weltweit gut vernetzt und konnte durch Mitarbeiter an über 55 internationalen Standorten durchgängig Kunden betreu-

en. Dank der Agilität des Unternehmens, des unternehmensweiten Zusammenhalts, der fortgeschrittenen digitalisierten Arbeitswelt und nicht zuletzt des speziellen Knapp-Spirits fand das steirische Unternehmen einen guten Weg durch die weltweite Krise. „Rasches Handeln und funktionierende Krisenstäbe haben es ermöglicht, umfassend und schnell die notwendigen Maßnahmen zu setzen. Jeder Einzelne ist wichtig, damit wir für die aktuellen Anforderungen und die Zukunft gut aufgestellt sind“, so Gerald Hofer.

Vom 2-Mann-Betrieb zum Hightech-Unternehmen

Gegründet 1952, hat Knapp seine Wurzeln in der Steiermark, wo auch heute noch das Herz des Technologieunternehmens schlägt. Aus einem 2-Mann Betrieb hat sich ein Hightech-Unternehmen für Software und Automatisierung entwickelt, das weltweit ein gefragter Entwicklungspartner ist. Der Erfolg beruht auf der einzigartigen Expertise in branchenspezifischen Anforderungen. Knapp begleitet seine Kunden über viele Jahre und ermöglicht ihnen mit flexiblen Automatisierungstechnologien, ihre Geschäftsmodelle zu erweitern und sich rasch an Veränderungen am Markt anzupassen. „Einige Value Chains wie der Lebensmittel- oder Pharmabereich waren während der Krise massiv belastet. Wir haben unsere Kunden mit unseren hochdynamischen Systemen und unserem 24/7-Service durch diese Spitzen begleitet. Diese Verlässlichkeit und das Vertrauen können wir nun auch mit weiteren Aufträgen als Erfolg verbuchen“, berichtet Knapp-COO Franz Mathi. Je flexibler ein Geschäftsmodell, desto leichter war die Krise zu bewälti-



Fotos: KNAPP AG

Verlässlicher Begleiter

»Wir haben unsere Kunden mit unseren hochdynamischen Systemen und unserem 24/7-Service durch diese Spitzen begleitet. Diese Verlässlichkeit und das Vertrauen können wir nun auch mit weiteren Aufträgen als Erfolg verbuchen.«

Franz Mathi, COO Knapp AG



gen: Viele haben bereits vor 2020 mit Knapp ihren stationären Handel um Onlineshopping erweitert. Für Partnerindustrien bietet Knapp Lösungen von der Produktion über die Distribution bis zum Point-of-Sale. Zu den Kunden zählen beispielsweise Arvato/Douglas, Zalando, Garmin, Herba Chemosan oder Woolworths.

Australiens größte Lebensmittelkette Woolworths beauftragt Knapp

Um sein Onlineshopping-Angebot auszubauen, realisiert Woolworths ein eigenes Fulfillment-Zentrum für 250 Personal Shopper. Mithilfe von Automatisierungstechnologie von Knapp können Woolworths Personal Shopper über 50.000 Onlinebestellungen pro Woche abwickeln. Zusätzlich werden 440 Jobs

während des Aufbaus der Anlage geschaffen. Die Onlinebestellungen werden im 22.000 m² großen Fulfillment Center in Auburn, Western Sydney, zusammengestellt und schnell und bequem zu den Konsumenten nach Hause geliefert. Das starke Umsatzwachstum im Onlinehandel – 92 Prozent von Juli bis Dezember 2020 – beschleunigt die Ausbaupläne. Bereits jetzt machen die Onlineumsätze bei Woolworths rund acht Prozent des Gesamtumsatzes aus.

Blick in die Zukunft: Sehr gute Auftragslage schafft weitere Arbeitsplätze

Mit Ende März 2021 beschäftigte Knapp rund 5.300 Mitarbeiter weltweit, in Österreich 3.100, Tendenz stark steigend. „Wir haben im Februar bekanntgegeben, dass wir 1.000 neue Mitarbeiter weltweit

suchen, davon 500 in der Steiermark. Wir freuen uns über eine sehr positive Resonanz und weit über 4.000 Bewerbungen. Dennoch sind wir noch nicht am Ziel unseres Mitarbeiteraufbaus angelangt“, meint Finanzvorstand Christian Grabner. „Wir suchen weiterhin Mitarbeiter mit Kompetenzen im Bereich Mechatronik, Elektrik, Software, SPS-Programmierung, Projektmanagement sowie Inbetriebnehmer mit hoher Reisebereitschaft für unsere weltweiten Anlagen.“ Weiter investiert wird auch in den Ausbau der Standorte in Hart bei Graz, Leoben, Dobl, Raaba-Grambach und Klagenfurt. Rund 75 Millionen Euro investiert Knapp in Infrastruktur, Gebäude- und Hallenerweiterungen, etwa 50 Prozent des Wachstums wird an den internationalen Standorten erzielt werden. **VM**

Fotos: KNAPP AG

SPITZER GESMBH

Engineering-Kompetenz seit über 30 Jahren – Spitzer Engineering entwirft Anlagenlayouts und Aufstellungspläne, konstruiert Maschinenstränge und Baugruppen und erstellt detailgerechte Werkstattzeichnungen für den Industrieanlagenbau und Maschinenbau.

Vom Basic bis ins letzte Detail

■ Als verlässlicher und langfristiger Engineering-Partner begleitet Spitzer Engineering seine Kunden seit nunmehr über 30 Jahren sicher durch Projekte. Seit der Firmengründung 1989 etablierte sich das steirische Unternehmen als kompetenter Engineering-Partner für den internationalen Markt. Neben Kreativität und umfassendem technischem Verständnis ist dabei auch Diskretion gefragt, wenn es um spannende Projekte aus Industrie und Forschung geht.

Angeboten werden technisch und wirtschaftlich maßgeschneiderte Lösungen mit einem gesunden Maß an Innovation – dies schätzen auch langjährige Kunden wie voestalpine, Primetals, Andritz, Zeta oder Bilfinger. Das Portfolio ist also breit aufgestellt und reicht von Projektierungen im Industrieanlagenbau über die Stahlbauplanung bis hin zum Sondermaschinenbau. In pharmazeutischen Anlagen wird besonderes Augenmerk auf die prozesstechnische Optimierung gelegt – denn „Anlagenbetreibern sind der sorgenfreie Betrieb, einfache Wartung und – sofern nicht verhinderbar – kurze Ausfallszeiten ein Anliegen“, so Firmengründer Ing. Herbert Spitzer.

„Für uns hat sich das Pandemiejahr 2020 vielmehr als Auftaktjahr zu einem neuen Geschäftsbereich eingepreßt“, so die designierte Nachfolgerin Dr. Simone Spitzer „Auf Kundenwunsch bieten wir neben dem klassischen Engineering nun auch die komplette Projektabwicklung vom Konzept bis zur schlüsselfertigen Anlage an.“ Der Bedarf an



Simone und Herbert Spitzer blicken zuversichtlich in die Zukunft.

schlüsselfertigen Anlagen ist groß: Aktuell werden diverse Projekte im Inland und nahen Ausland als Generalunternehmen abgewickelt – und die nächsten Projekte werden bereits firmenintern konzeptioniert.

Dank dieser breiten Aufstellung konnten trotz der Pandemie zusätzliche Mitarbeiter aufgenommen werden. Heute beschäftigt das Unternehmen rund 90 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und zählt damit zu Österreichs größten Ingenieurbüros. Mittlerweile wurden neben dem Hauptstandort Vorau drei weitere Stützpunkte eröffnet, welche von Vorau aus koordiniert und geleitet werden: Mit den Zweigstellen Wr. Neustadt, Bad Leonfelden und Grambach ist man so langjährigen Kunden, vor allem aber potenziellen Mitarbeitern nähergerückt. Denn das Motto des renommierten Vorauer Unternehmens lautet: „Die Qualität unseres Unternehmens liegt in der Kompetenz unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.“

Im Unternehmen bahnt sich nun die Übergabe an die nächste Generation an – mit Tochter Simone Spitzer wird bald eine Biotechnologin und Verfahrenstechnikerin die Führung übernehmen. Auch abseits der

Führungsetage ist der Frauenanteil in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. „Mit fast 30 % liegt der Frauenanteil deutlich über dem Branchenschnitt von 15 %“, berichtet Simone Spitzer.

Im Sommer 2020 wurde durch die Beteiligung an der Automatisierungsfirma ceton ein weiteres Standbein aufgebaut. Um die Innovationskraft auch in Zukunft zu sichern, gibt es enge Forschungsk Kooperationen, beispielsweise mit der TU Wien und TU Graz, Joanneum Research oder der Fraunhofer-Gesellschaft. Ganz aktuell wurde auch eine Entwicklungspartnerschaft mit der Hornbach Forst GmbH in Deutschland abgeschlossen. „Bei uns wird sich in naher Zukunft also einiges tun – die Zeichen stehen auf Expansion“, freuen sich Herbert und Simone Spitzer.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Spitzer GesmbH

8250 Vorau, Impulszentrum 1

Tel.: +43/3337/4110 - 0

office@spitzer.at

www.spitzer.at



Spitzer Engineering: Ihr Team für innovative Lösungen.



Heuer sollten wieder unvergessliche Firmen- und Weihnachtsfeiern veranstaltet werden. Am besten in der herrlich entspannten Atmosphäre am Red Bull Ring oder an einem der „beflügelnden Orte“ von Tauroa rund um den Spielberg.

Auf zum festlichen Jahresausklang

■ Eingebettet in die wunderbare Landschaft der Steiermark liegt eine der schönsten Event-Locations Österreichs. Der Red Bull Ring und die Tauroa Hotels rund um den Spielberg bieten zum Tagen und Feiern gleichermaßen maßgeschneiderte Lösungen in einzigartiger Atmosphäre. Wenngleich mit emotionalen Momenten, Rekorden und mit jeder Menge fantastischer Bilder, die um die Welt gingen, ein großartiger Motorsport-Sommer am Red Bull Ring zu Ende geht, wartet im Herzen der

Steiermark auf Unternehmen ein Jahresausklang der besonderen Art.

Firmen- und Weihnachtsfeiern mit Erlebnisfaktor

Unternehmen steht am Spielberg auch in der kalten Jahreszeit ein erlebnisreiches Angebot mit und ohne Motor als idealer Startschuss für Firmen- und Weihnachtsfeiern zur Auswahl. Der Fahrspaß mit einem Buggy und Schneemobil zählt garantiert zu

den coolsten Erfahrungen, die der Winter zu bieten hat, und macht jede Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis. Wer seine Feier lieber ohne Motor aufpeppt, ist bei der Red Bull Ring Tour mit dem Blick hinter den Kulissen einer der modernsten Rennstrecken der Welt oder bei einer geselligen Eisstockpartie bestens aufgehoben. Kombiniert mit einem gemütlichen Maroni- und Punsch-Get-together, gelingt ein schöner Jahresausklang unter Kollegen garantiert.



2



3



4



5

Für jeden Geschmack das passende Ambiente

Im steirischen Murtal findet sich für jeden die richtige Location mit dem oder ohne das besondere Winterfahrerlebnis. Ob eine gemütliche Feier im kleinen Rahmen oder eine ausgelassene Weihnachtsparty mit dem ganzen Unternehmen – am und rund um den Spielberg gibt es für jeden Geschmack die passende Location. Von den exklusiven VIP-Lounges direkt an der Grand-Prix-Strecke oder dem faszinierenden Red Bull Wing für bis zu 500 Personen über den urigen Hofwirt, das moderne Landhotel Schönberghof und das luxuriöse Steirerschloss bis hin zum historischen Schloss Gabelhofen – jede Feier wird im Herzen der Steiermark zu einem besonderen Fest. Zudem sorgt der profes-

sionelle Rundum-Service auch in besonderen Zeiten für eine maximale Planungssicherheit und garantiert eine gelungene Veranstaltung unter Kollegen, Mitarbeitern oder Freunden. Last but not least, können sich Unternehmen mit dem Buchungscode SPXM noch bis zum 31.10.2021 den Frühbucherbonus sichern.

Aussichtreich in das neue Geschäftsjahr starten

Zu Jahresbeginn erwarten Unternehmen attraktive Seminarpauschalen für ihr Kick-off-Event. Ob für 10 oder 500 Personen, die unterschiedlichen Räumlichkeiten am Red Bull Ring und an den „beflügelnden Orten“ von Tauroa bieten die perfekte Location für Tagungen, Meetings, Incentives oder Prä-

sentationen. Helle Räume, stylische und hochwertige Einrichtung, perfekt ausgestattete Gastronomie- und Veranstaltungsflächen sowie Technik auf dem letzten Stand bieten perfekte Voraussetzungen für alle Arten von Tagungen oder Seminaren abseits des Alltäglichen – ohne Kompromisse.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Projekt Spielberg GmbH & Co KG
 8724 Spielberg, Red Bull Ring Straße 1
 Tel.: +43/3577/202
 anfrage@projekt-spielberg.com
redbullring.com

Anzeige • Fotos: Philip Platzer (1), Eisenberger (2), Projekt Spielberg/Schloss Gabelhofen (3), Lucas Prippl (4+5)

AT&S setzt den Spatenstich für ein neues Bürogebäude am Standort Leoben und plant, bis zu 120 Millionen Euro in ein umfangreiches Technologie-Upgrade zu investieren.

New Working World.

Die Leiterplattenfertigung und die bereits vor einigen Jahren gestartete Erweiterung des Geschäfts- und Technologieportfolios um IC-Substrate machen es notwendig, dass zusätzliche Produktionsflächen geschaffen werden. „Unser Unternehmen ist in den vergangenen Jahren auf Basis unserer strategischen Ausrichtung enorm gewachsen“, sagt AT&S-CEO Andreas Gerstenmayer. „Zum einen konnten wir uns im Segment der Hightech-Leiterplatten eine Position an der Weltspitze erarbeiten und zum anderen haben wir es geschafft, unser Geschäfts- und Technologieportfolio um die IC-Substrate zu erweitern.“ Um dem steigenden Platzbedarf zu entsprechen, hat sich AT&S entschlossen, ein zeitgemäßes und modernes neues Bürogebäude zu errichten. Im neuen Officegebäude wird auf insgesamt 8.322 Quadratmetern Büroraum für etwa 300 neue und bestehende hochqualifizierte Arbeitskräfte geschaffen. Damit können die Flächen, die derzeit als Büros verwendet werden, wieder für die Leiterplattenfertigung genutzt werden.



Spatenstich mit Spitzen der Landespolitik und AT&S-Aufsichtsratsvorsitzendem Hannes Androsch

Im Rahmen eines offiziellen Spatenstiches mit Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer, LH-Stv. Anton Lang, Wirtschaftslandesrätin Barbara Eibinger-Miedl, dem Leobener Bürgermeister Kurt Wallner und dem AT&S-Aufsichtsratsvorsitzenden Hannes Androsch wurde am 31. Mai das Projekt vorgestellt und

offiziell gestartet. „Der AT&S-Standort Leoben ist die Zentrale sowie der Dreh- und Ankerpunkt des weltumspannenden Konzerns AT&S. Von hier ausgehend ist aus einem Sanierungsfall ein globales Unternehmen an der Weltspitze der hochtechnologischen Mikroelektronik geworden“, sagt Hannes Androsch. „Dabei ist die Zahl der Mitarbeiter von 1.100 im Jahr 1994 auf inzwischen 12.000 gestiegen und wird bald etwa 17.000 erreichen. Die zunehmende Digitalisierung wird auch die Entwicklung hier in Leoben, einschließlich verstärkter Forschungs- und Produktionsaktivitäten, weiter vorantreiben.“ Auch für Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer stellt der Neubau ein starkes Signal für den Wirtschaftsstandort Steiermark im Bereich der Mikroelektronik dar: „AT&S ist einer der bedeutendsten steiri- >>



Enormes Wachstum

»Zum einen konnten wir uns im Segment der Hightech-Leiterplatten eine Position an der Weltspitze erarbeiten und zum anderen haben wir es geschafft, unser Geschäfts- und Technologieportfolio um die IC Substrate zu erweitern.«

Andreas Gerstenmayer, CEO AT&S AG

MONTANUNIVERSITÄT LEOBEN

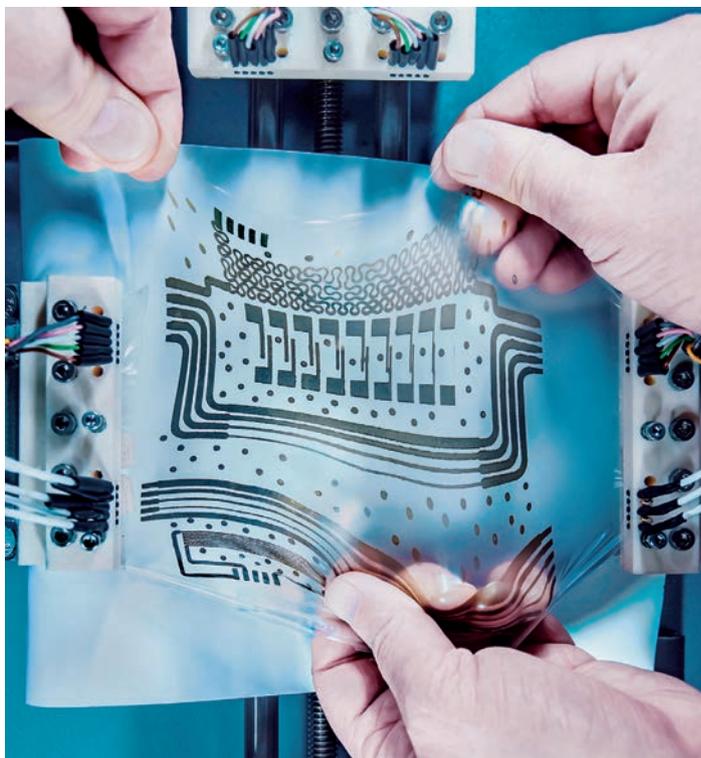
Ein Team des Lehrstuhls für Chemie der Kunststoffe der Montanuniversität Leoben und des Erich-Schmid-Instituts für Materialwissenschaft der Akademie der Wissenschaften (ESI) forscht gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Industrie an der Entwicklung von Tinten und Pasten für elastische Folien.

Flexible Folien für Medizin und Kleidung

Die Entwicklung von dehnbaren, leitfähigen Materialien eröffnet die Möglichkeit der einfachen Integration elektronischer, multifunktionaler Sensorsysteme, beispielsweise in Kleidung oder auf dreidimensionalen Oberflächen von Maschinen, menschlicher Haut oder Kunststoff. In dem Artikel „Self-Reducing Silver Ink on Polyurethane Elastomer for the Manufacturing of Thin and Highly Stretchable Electrical Circuits“, der im renommierten „Journal Chemistry of Materials“ (Impact Factor 9,6) inkl. Coverfoto veröffentlicht wurde, präsentiert das Team seine Ergebnisse zur Entwicklung einer Tinte, basierend auf komplexierten Silberverbindungen.

Innovatives Material eröffnet viele Anwendungsmöglichkeiten

„Mit dieser Tinte konnten leitfähige und zugleich dehnbare Leiterbahnen auf Folien per Siebdruck hergestellt werden. Die Leiterbahnen sind bis zu 200 Prozent dehnbare – das ist beispiellos für solche Materialien“, erläutert Univ.-Prof. Dr. Thomas Grießer. Im Vergleich zu kommerziellen dehnbaren Siebdrucktinten erwies sich das entwickelte System auch bei zyklischen Belastungen als überlegen. Daraus ergibt sich eine Vielzahl von Anwendungsgebieten: „Es wäre zum Beispiel ein ideales Material zum Einsatz in künstlicher Haut von Prothesen oder Robotern“, skizziert Grießer. Auch die Verwendung in „intelligenter“ Kleidung zur Überwachung der Körperfunktionen wäre denkbar.



Ein dehnbares, leitfähiges Muster mit leitfähigen Silbertinten wird auf ein elastomeres Substrat gedruckt.

Wissenschaft und Wirtschaft auf dem Weg zur „Produktion der Zukunft“

Die Forschungen wurden im Rahmen des Projektes CELCOS durchgeführt, das vom Bundesministerium für Innovation und Technologie im Rahmen des FFG-Programmes „Produktion der Zukunft“ gefördert wurde. Ziel war es, neue Methoden für die Herstellung metallischer Nanopartikel ohne den Bedarf an toxischen Chemikalien in einer elastomeren Matrix zu entwickeln. Die metallischen Nanopartikel werden durch Selbst-

reduktion eines in Lösung stabilen Silberkomplexes hergestellt. Auf Basis dieses Komplexes wurden Pasten und Tinten entwickelt, die auf großen Flächen mittels Siebdruck strukturiert aufgebracht werden können. In Zusammenarbeit mit Joanneum Research Weiz, AT&S und Human Research konnte so bereits ein Sensorpflaster für die Überwachung und Detektion der Herz- und Atmungsaktivität entwickelt werden.



„Es wäre zum Beispiel ein ideales Material zum Einsatz in künstlicher Haut von Prothesen oder Robotern.“

Univ.-Prof. Dr. Thomas Grießer

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Montanuniversität Leoben

8700 Leoben, Franz-Josef-Straße 18

Tel.: +43/3842/402 72 01

pr@unileoben.ac.at

www.unileoben.ac.at

» schen Leitbetriebe und belebt mit dieser Investition unsere Wirtschaft. Der geplante Neubau steht nicht nur für Innovation, sondern vor allem auch für ein Unternehmen, das Hunderte Arbeitsplätze in der Region schafft“, so Landeshauptmann Hermann Schützenhöfer. „Das ist gerade jetzt wichtig, denn wir müssen alles tun, um beim Aufschwung der Wirtschaft ganz vorne dabei zu sein und so viele Menschen wie möglich wieder in Beschäftigung zu bringen.“

Moderne Arbeitswelt eines Technologieführers

„Das neue Officegebäude wird natürlich die Innovationsfähigkeit und Zukunftsorientierung eines international anerkannten Technologieunternehmens widerspiegeln“, sagt Gerstenmayer. In der AT&S New Working World wird



eine zeitgemäße Arbeitswelt realisiert, in der Produktion und Bürobereiche harmonisch verbunden werden. Die Gebäudeplanung bietet im Sinne moderner und nachhaltiger Smart-Work-Konzepte auch räumliche Erweiterungsmöglichkeiten für die Zukunft. Der Baustart für das neue AT&S-Officegebäude erfolgte im Juni 2021, die Fertigstellung ist für Sommer 2022 geplant.

Technologie-Upgrade

Investiert wird am Standort Leoben-Hinterberg, wie bereits im Vorjahr kommuniziert, auch in ein großes Technologie-Upgrade im Ausmaß von bis zu

120 Millionen Euro, etwa 20 Millionen davon in R&D und etwa 100 Millionen Euro in Maschinen und Prozesse. „Wir produzieren hier in Leoben jenes, das die Basis für IC-Substrate bildet, die wir in unserem chinesischen Werk in Chongqing herstellen und in Hochleistungsrechnern wie Servern zum Einsatz kommen“, sagt Simon Sebanz, Leiter des AT&S-Standorts Leoben-Hinterberg. IC-Substrate stellen die Verbindungsplattform zwischen Halbleiter (Chips) und Leiterplatte dar, in Leoben wird das Herz dieser IC-Substrate, das so genannte IC Core produziert. IC-Substrate sorgen für hohes Tempo in Prozessoren. **BO**



INFO-BOX

Q1 21/22 – AT&S setzt Wachstum ungebremst fort

AT&S verzeichnete trotz ungünstiger negativer Währungseffekte eine sehr positive Umsatzentwicklung im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres. „Die Digitalisierung treibt weiterhin die Nachfrage nach unseren Technologien. Die temporär schwächeren Märkte erholen sich zunehmend. Strategisch sind wir weiterhin voll auf Kurs. Insbesondere die Fertigung für IC-Substrate läuft auf Hochtouren. Die Umsetzung der Kapazitätserweiterung in Chongqing schreitet weiterhin sehr gut voran. So konnten erste Teile des Produktionsequipments bereits qualifiziert sowie in Betrieb genommen werden“, so CEO Andreas Gerstenmayer. Der Konzernumsatz konnte im ersten Quartal 2021/22 um 28 % auf 317,7 Mio. Euro (VJ: von 247,9 Mio. Euro) erhöht werden. Währungsbereinigt stieg der Konzernumsatz sogar um 37 %. Im laufenden Jahr wird sich AT&S auf den Produktionsanlauf der neuen Kapazitäten im Werk III in Chongqing konzentrieren, das Investitionsvorhaben in Kulim, Malaysia, weiter vorantreiben und Technologie-Upgrades an anderen Standorten durchführen.

<https://ats.net/>

Fotos: AT&S

BIT MEDIA E-SOLUTIONS GMBH

Digitales Meldesystem aus Österreich für Österreich.

Whistleblower Richtlinie

■ Die zweijährige Umsetzungsfrist der am 16. Dezember 2019 in Kraft getretenen EU-Hinweisgeberschutzrichtlinie endet in diesem Jahr. Die Umsetzung muss bis 17. Dezember 2021 in allen EU-Ländern erfolgt sein. Unternehmen und auch öffentliche Institutionen werden aufgrund dieser neuen Bestimmungen dazu verpflichtet, ein Hinweisgebersystem einzuführen. Bei Nichtbefolgung drohen Strafsanktionen.

Der EU-Rat hat am 7. Oktober 2019 neue Vorschriften zum Schutz von Hinweisgebern verabschiedet. Dieser Neuregelung zur Folge müssen sowohl in öffentlichen und privaten Organisationen als auch in Behörden sichere Kanäle für die Meldung von Missständen eingerichtet werden. Darüber hinaus werden Hinweisgeber weitestgehend vor Repressalien geschützt und nationale Behörden werden verpflichtet, die Bürgerinnen und Bürger zu informieren und öffentliche Stellen im Umgang mit Hinweisgebern zu schulen.

Das Lösungskonzept

bit media e-solutions hat sich zur Aufgabe gemacht, gemeinsam mit Experten aus dem öffentlichen Sektor und der Wirtschaft, ein Lösungskonzept für die Umsetzung der Whistleblower-Richtlinie bei österreichi-



Sandra Brandner, MSc, Geschäftsführerin bei PROVENTOR & Head of Sales & Marketing Austria bei bit media



Schutz und Anonymitätswahrung durch das Hinweisgebersystem i-INFORM

schen Organisationen zu entwickeln. Daraus entstanden ist das gemeinsam mit der PROVENTOR GmbH entwickelte, universell einsetzbare Hinweisgebersystem i-INFORM. Das System zeichnet sich durch absolute Wahrung der Anonymität und den Schutz von Hinweisgeber:innen sowie der Gewährleistung des Datenschutzes durch den Betrieb in einem österreichischen zertifiziertem Rechenzentrum aus.

Das Hinweisgebersystem i-INFORM

i-INFORM bietet die Möglichkeit der anonymen Meldung von Hinweisen, inklusive sicherem Kommunikationskanal für Rückfragen, sowie umfassende Funktionen zur Fallbearbeitung. Alle Arten und Größen von Organisationen werden bei der Umsetzung der gesetzlich vorgeschriebenen Maßnahmen mit i-INFORM unterstützt.

Zusätzlich verfügbar: Whistleblowing E-Learning

In Ergänzung zum digitalen Hinweisgebersystem i-INFORM stellt bit media e-solutions auch ein eigenes e-Learning zum Thema

Whistleblowing zur Verfügung. Die Lernenden werden mit allen wichtigen Fakten zur neuen Whistleblower-Richtlinie vertraut gemacht und erfahren, warum Whistleblowing nicht nur für ihr Unternehmen, sondern für die gesamte Gesellschaft von erheblicher Relevanz ist.

bit media
member of eee group

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

bit media e-solutions & PROVENTOR e-solutions

Sandra Brandner, MSc,
Head of Sales & Marketing Austria bei
bit media & Geschäftsführerin bei
PROVENTOR

Tel.: +43/664/619 97 26
sandra.brandner@bitmedia.at
s.brandner@proventor.at

www.bitmedia.at, www.proventor.at
www.bitmedia.at/whistleblowing

Das deutsche Unternehmen Craiss eröffnete im September sein neues Logistikzentrum im oststeirischen Weiz. Produktionsversorgung und Versandlogistik sollen von dort aus realisiert werden.

Neues Logistikzentrum in Weiz.

Nach nur zehn Monaten Bauzeit hat die Craiss Generation Logistik GmbH & Co. KG ihr neues Logistikzentrum im steirischen Weiz feierlich eröffnet. An der offiziellen Einweihung Anfang September nahmen unter anderem die Bürgermeister von Weiz und Sankt Ruprecht an der Raab sowie zahlreiche Lieferanten, Kunden und Mitarbeitende teil. Ab Ende September übernimmt der schwäbische Logistikdienstleister mit seiner neu gegründeten Tochtergesellschaft Craiss Generation Logistik Austria GmbH & Co. KG sukzessive die In- und Outbound-Logistik für einen deutschen Großkunden aus der Technologiebranche an dessen Produktionsstandort in der Oststeiermark. Gefertigt werden dort Großanlagen für die Stromversorgung. „Trotz der Herausforderungen durch die Coronapandemie und den damit einhergehenden Baustoffmangel lagen wir bei diesem Großprojekt immer im Zeitplan und können für den Kunden pünktlich zur Tat schreiten“, sagt Thomas Dragon, Leiter des neuen Standortes in Weiz bei der Craiss Generation Logistik Austria GmbH & Co. KG. Die Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums ist für Ende September vorgesehen, beginnend



mit der Outbound-Logistik für das Weizer Werk. Hierbei realisiert Craiss den Transport von der Produktionsstätte ins Logistikzentrum, die finale Qualitätskontrolle sowie die Versandvorbereitung und die Seeverpackung. Anschließend sollen bis Ende November auch die Inbound-Prozesse vom Wareneingang und der Konsolidierung sowie Lagerung von Lieferantenteilen über die technische Qualitätsprüfung bis hin zur Werksversorgung per Pendel-LKW, dem Betreiben der werksinternen „Letzten Meile“ sowie der Versorgung bis an die Arbeitsplätze aufgeschaltet werden.

Langfristige Niederlassung in der Steiermark

Das neue, rund 20.000 Quadratmeter Logistikfläche um-

fassende Distributionszentrum ist in drei Hallen aufgeteilt, von denen zunächst zwei genutzt werden. Die Inbound-Logistik inklusive der Qualitätskontrolle ist in der ersten Halle untergebracht. Mit Schleppdächern überdacht, kann die Entladung der Bauteile gänzlich wettergeschützt sowohl außerhalb als auch innerhalb der Halle erfolgen. Die Outbound-Prozesse sind in Halle 2 angesiedelt. Dort werden die nach der Fertigstellung wieder demontierten Anlageeile ein letztes Mal vor dem Versand kontrolliert, unter anderem auf Schäden am Lack. In einer sogenannten Reparaturkabine können etwaige Mängel mithilfe von Schweißanlagen, Absaugeinrichtungen und Lackierstationen behoben werden. Für das Handling der teilweise tonnenschweren Bauteile kommen mehrere 30-, 10- und 6,5-Tonnen-Kräne, 12- und 8-Tonnen-Elektrostapler

Expansionspläne

»Wir wollen uns langfristig am österreichischen Markt etablieren und weitere Projekte an Land ziehen. Um schnell auf Anforderungen reagieren zu können, besitzen wir zudem das Vorkaufsrecht für umliegende Bauflächen.«

Thomas Dragon, Leiter des neuen Standortes in Weiz



sowie Vier-Wege-Stapler zum Einsatz. Die dritte Halle wurde perspektivisch gebaut und steht derzeit noch leer, sodass Craiss dort bei Bedarf jederzeit – auch für andere Kunden – erweitern kann. „Wir wollen uns langfristig am österrei-

chischen Markt etablieren und weitere Projekte an Land ziehen. Um schnell auf Anforderungen reagieren zu können, besitzen wir zudem das Vorkaufrecht für umliegende Bauflächen“, sagt Dragon angesichts möglicher Expansionen.

50 Mitarbeitende aus dem gewerblichen, kaufmännischen und technischen Bereich werden am neuen Standort in der Oststeiermark eingesetzt. Ein Teil von ihnen wird bereits vom Auftraggeber in der Qualitätsprüfung geschult. **VM**

VOLLE AUFTRAGSBÜCHER VERLANGEN VOLLEN EINSATZ

Als Teil der Christof Group entwickelt die international tätige ACE Apparatebau construction & engineering GmbH seit Jahrzehnten weltweit anerkannte Speziallösungen im Apparatebau.

Zum Repertoire des Unternehmens zählt die Herstellung anspruchsvoller Druckbehälter, Wärmetauscher, Kolonnen, Reaktoren, FCC-Komponenten und anderer Spezialprodukte für internationale Kunden in den Bereichen Petrochemie, chemische Industrie und Kunststoffindustrie sowie in der Papier- und Lebensmittelindustrie.



DI Markus Fuchsichler, Geschäftsführer ACE Apparatebau

Gemeinsam ans Ziel

Selbst die Corona-Krise konnte dem Erfolg des Unternehmens keinen Abbruch tun. Die gut gefüllten Auftragsbücher sind dafür der beste Beweis. Die an Land gezogenen Projekte stammen zum Großteil aus dem Kernmarkt des Unternehmens, Apparate für nachhaltige Kunststoffproduktion, aber zum Teil auch aus dem Bereich neue Technologien, wie beispielsweise das ReOil-Pilotprojekt der OMV oder die Erweiterung einer Chemieanlage von BASF. Diese Partizipation an neuen technologischen Möglichkeiten und Anlagen, die sich zum Teil noch in der Erprobung befinden, tragen einen wesentlichen Teil zum nachhaltigen Unternehmenserfolg bei. Aber auch die großartige Performance des gesamten Teams hat ACE seinen ambitionierten



Zielen stets nähergebracht. Daher befindet sich das Unternehmen in allen Bereichen auf intensiver Suche nach motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die Teil der ACE-Erfolgsgeschichte werden möchten. Nutzen auch Sie Ihre Chance!

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ace Apparatebau construction & engineering GmbH

8501 Lieboch, Hans-Thalhammer-Str. 18

Tel.: +43/3136/636 00-0

ace.office@christof-group.com

www.christof-group.com/ace

Mit dem Kauf der steirischen Wolf Plastics Group plant ALPLA den Ausbau ihres Produktportfolios und sieht Wachstumspotenzial in der Region Zentral- und Südosteuropa.

ALPLA übernimmt steirischen Verpackungshersteller.

Mit der Übernahme sämtlicher Anteile am Verpackungshersteller Wolf Plastics Group mit Hauptsitz im österreichischen Kammern will ALPLA die Expertise des Unternehmens, insbesondere in der Herstellung von Eimern

und Kanistern aus Kunststoff, zur Erweiterung des Produktportfolios nutzen. Mit drei Produktionsbetrieben in Österreich, Ungarn und Rumänien ist Wolf Plastics in seiner Sparte Marktführer in Zentral- und Südosteuropa. Derzeit prüfen die österreichische und die rumänische Wettbewerbsbehörde das Vorhaben. Erst nach der behördlichen Freigabe kann die Transaktion abgeschlossen werden.

Langjährige Erfahrung, drei Standorte

Das Unternehmen Wolf Plastics wurde 1973 in Kammern im österreichischen Bundesland Steiermark gegründet. Es beliefert sowohl mittelständische Kunden als auch internationale Großkunden der Bau-, Chemie- und Lebensmittelindustrie mit Eimern, Kanistern und Flaschen. An den drei Standorten in Kammern, Fertoszentmiklós (Ungarn) und bei Bukarest (Rumänien) sind derzeit rund 210 Mitarbeiterinnen und Mit-

arbeiter beschäftigt. Das Sortiment umfasst etwa 400 Produkte.

„Wolf Plastics verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in Produktbereichen, in denen wir noch stärker vertreten sein möchten, um unser Portfolio zu erweitern und in Zentral- und Südosteuropa weiter zu wachsen“, sagt ALPLA-CEO Philipp Lehner. Und ALPLA Regional Manager CEE Rainer Widmar ergänzt: „Auch in den von Wolf Plastics abgedeckten Marktsegmenten wird Nachhaltigkeit immer wichtiger. Gerade da können wir als ALPLA unsere Expertise und Marktstellung einbringen.“

Über den Kaufpreis sowie sämtliche Details haben die Vertragsparteien Stillschweigen vereinbart. Die Übernahme wurde am 29. Juli 2021 unterzeichnet. Der Kauf erfolgt vorbehaltlich der rechtlichen und behördlichen Genehmigung durch die zuständigen Wettbewerbsbehörden. **VM**



ALPLA plant die Übernahme sämtlicher Anteile an Wolf Plastics.

Zukunftspläne

»Wolf Plastics verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in Produktbereichen, in denen wir noch stärker vertreten sein möchten, um unser Portfolio zu erweitern und in Zentral- und Südosteuropa weiter zu wachsen.«

Philipp Lehner, CEO ALPLA



Fotos: ALPLA Wolf Plastics

KOBOLD MESSRING GMBH

KOBOLD bringt das weltweit erste Digitalmanometer mit IO-Link auf den Markt.

Unter Druck am besten

■ Mit einer Weltneuheit wartet die Kobold Messring GmbH auf: Sie hat soeben das erste Digitalmanometer mit IO-Link, Typ MAN-LC für 24Vdc-Betrieb, auf den Markt gebracht. Selbstverständlich gibt es das Gerät auch optional mit Batterie, dabei handelt es sich um den Digitalmanometer Typ MAN-SC.

Die intelligenten Digitalmanometer des weltweit bekannten Lieferanten für Maschinen- und Anlagenbauer kommen in der Industrie zum Einsatz. Sie dienen der Anzeige, Überwachung und Fernübertragung von druckabhängigen Betriebsabläufen in Maschinen und kompletten Anlagen. Ein keramischer oder ein Metallsensor erfasst und misst den Druck und zeigt ihn via Elektronik an. Rein optisch sehen die beiden Geräte fast gleich aus. Die Monitorfunktionen können jetzt über kapazitive Touchpads bedient werden. Die Geräte sind jedoch individuell anpassbar, je nach Einsatzzweck und Anwendungsbereich: Das batteriebetriebene Manometer wird als digitales Druckmessgerät für die Vor-Ort-Überwachung und die 24Vdc-Version als digitaler Drucktransmitter definiert. Modernste Technologie für neue Anwendungen Nach 23 Jahren Erfahrung mit der Produktion des langlebigen und beliebten Vorgängergerätes MAN-SD war klar, worauf es bei der Weiterentwicklung ankommt. „Wir haben unsere neuen Geräte MAN-SC bzw. MAN-LC so modernisiert, dass sie den Wünschen unserer Kunden aus aller Welt entgegenkommen“, so Holger Maier von der Firma Kobold Messring GmbH. „Herausgekommen ist ein qualitativ hochwertiges Digitalmanometer, das sowohl die üblichen Wünsche der Anwender erfüllt als auch für neue Industriezweige einsetzbar ist.“

Digitale Messtechnik auf höchstem Niveau

Nur Kobold bietet eine Funktion, von der viele industrielle Anwendungen profitieren werden: die im Programmiermenü enthaltene Berechnung des Kraftwertes. Er ergibt sich aus dem gemessenen Druckwert und einer individuell programmierbaren Referenzfläche. „Darüber dürften sich vor allem diejenigen freuen, die mit Bauprüfung und -sicherheit zu tun haben“, berichtet Holger Maier, „zum Beispiel für die Prüfung von Ankern und Befestigungen in Mauerwerk und Beton, um Konformitätsbewertungen und Zertifizierungen nach DIN EN 1090 zu ermöglichen.“ Ein weiterer Einsatz ist aber auch die Kraftmessung und Prüfung in Anlagen, Maschinen und allen gängigen Verbindungsarten. Das neue Modell MAN-LC ist das weltweit einzige Digitalmanometer mit IO-Link. Neben den Standardfunktionen, die auch im batteriebetriebenen MAN-SC-Modell enthalten sind, gibt es im MAN-LC, der mit 24 V Gleichstrom betrieben wird, viele weitere Funktionen. Was zuerst ins Auge fällt, ist das hintergrundbeleuchtete LC-Display, das in Kombination mit den neuen großen Ziffern eine Klarheit bietet, die herkömmliche digitale Drucktransmitter nicht bieten können. Ein wichtiges Merkmal sind die zwei konfigurierbaren Ausgänge, die immer Teil eines Standardgerätes sind und vom Kunden beliebig programmiert werden können. Analog- und Frequenz- sowie Alarmausgänge sind Standard, und ein optionales steckbares Relaismodul mit 2x potenzialfreien SPDT-Kontakten ist entweder werkseitig montiert oder als Nachrüstsatz erhältlich. So können die Kunden eine sehr leistungsfähige Druckgerätespezifikation vornehmen. Die unterschiedlichsten Anschlussoptionen sorgen darüber hinaus für vielfältige Einsatzmöglichkeiten.



Spitzentechnologie zum fairen Preis

Eine wichtige Zielvorgabe in Kobolds Design-Briefing war, den Verkaufspreis des Vorgängermodells nicht zu überschreiten, was für ein neues innovatives elektronisches Messgerät, das in Deutschland hergestellt wird, keine leichte Aufgabe für Kobolds Entwicklungsingenieure war, jedoch bleibt der Verkaufspreis gleich. Dies bietet ein beträchtliches Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem aktuellen globalen Markt. „Wir haben die technischen Wünsche unserer Kunden bestmöglich erfüllt“, so Holger Maier. „Gepaart mit unserer Expertise aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung, ist ein Digitalmanometer mit Transmitter entstanden, das weltweit einzigartig ist.“ Dass der Preis des Vorgängermodells dabei gehalten werden konnte, ist eine beachtliche Leistung. Schließlich handelt es sich um ein innovatives elektronisches Produkt, das in Deutschland hergestellt wird. Das Team der Kobold Messring GmbH ist damit auf dem besten Weg, den zukünftigen Anforderungen moderner Kunden aus der Industrie gerecht zu werden. Weitere Informationen wie z. B. das Produktdatenblatt gibt es in den internationalen Vertriebsbüros oder online bei:

www.kobold.com





Das einzige, was nachhaltiger ist als Recycling, ist die Ressourcenvermeidung. Deswegen setzt das steirische Unternehmen Frutura auf Natural Labeling mit Foodlaser von Bluhm Systeme.

Eine fruchtbare Zusammenarbeit.

Über 1.000 Produzenten und Erzeugergruppierungen aus 40 Ländern beliefern die Frutura Obst & Gemüse GmbH im steirischen Hartl bei Kaindorf mit hochwertiger Qualitätsware. Pro Jahr vermarktet das Familienunternehmen mit mehr als 600 Mitarbeitern 150.000 Tonnen Obst und Gemüse. Das

macht Frutura zu einem bedeutenden Anbieter und Dienstleister von Obst und Gemüse in Österreich. Wichtigster Kunde ist die österreichische Handelskette SPAR. Zur Umsetzung der SPAR-Nachhaltigkeitsstrategie setzt Frutura bei der Kennzeichnung von Bioobst und -gemüse vermehrt auf Natural Labeling. Dazu nutzt das Handelsunternehmen

einen Foodlaser von Bluhm Systeme. Obst und Gemüse, das lose in Trays liegt, kennzeichnete Frutura für die Handelskette SPAR bislang mit kleinen Kunststoffetiketten. Die Nachhaltigkeitsstrategie von SPAR sieht allerdings vor, dass Kunststoffe überall dort eingespart werden sollen, wo es möglich ist. Foodlaser kennzeichnen Produkte mit nichts



als gebündeltem Licht. Abfall oder Verbrauchsmittel wie Etiketten, Trägermaterial oder Tinten werden hierzu nicht benötigt. „Aus diesem Grund haben SPAR und Frutura bereits vor drei Jahren beschlossen, die direkte Lasergravur von Obst und Gemüse zu testen“, erklärt Franz Kneißl, Leitung Projektmanagement bei Frutura.

Foodlaser-Versuchsstation

Der Kennzeichnungsanbieter Bluhm Systeme lieferte dem Obst- und Gemüsehändler daher einen Laser zu Versuchszwecken. Dieser Foodlaser ist eine Station, bestehend aus einem CO₂-Laser vom Typ eSolarMark und angeschlossenen Förderband. Die Produkte werden in vorgeformte Trays gelegt und zum Lasern in die Station gefahren. Der Laser erhitzt die Schale punktuell und sorgt so für eine deutlich sichtbare und dauerhafte Kennzeichnung. Optik, Geschmack oder Geruch des Produktes werden dabei in keiner Weise negativ beeinflusst. Auch belegen Untersuchungen, dass natürliches Labeling keine Auswirkungen auf die Verderblichkeit oder die Kontamination mit Bakterien hat.

Frutura-Testreihe

„Mit dieser Versuchsstation wollten wir diese Technik einmal für uns testen. Und die Ergebnisse waren durchaus vielversprechend“, erinnert sich Johannes Hau-

benhofer, verantwortlich für Verpackungen bei Frutura. Die Hauptanforderung, die Frutura und SPAR an das Natural Labeling stellten, war zwar die Lesbarkeit der Kennzeichnung. Gleichzeitig durfte aber natürlich nicht die Schutzfunktion der Schale zerstört werden. Da sich Form und Farbe von Früchten von Natur aus unterscheiden, war es daher erforderlich, den Laser individuell einzustellen. „Leistung und Frequenz des Foodlasers müssen exakt an das jeweilige Produkt angepasst werden“, erklärt Robert Ringhofer, Projektleiter bei Bluhm Systeme: „Denn es soll ja nur die oberste Schicht der Schale leicht abgetragen werden.“

Marktakzeptanz von gelaserten Äpfeln

»Zwar kann die Kennzeichnung bedenkenlos ‚mitgegessen‘ werden, dennoch stellte sich uns hierbei jedoch die Frage, ob der Konsument schon dazu bereit ist.«

Franz Kneißl, Leitung Projektmanagement bei Frutura

Entscheidend sind zudem Parameter wie Positionierung und Geschwindigkeit des Lasers. „Das erfordert eine ausgiebige Testphase“, betont Robert Ringhofer. „Man beginnt mit hoher Leistung, damit die Kennzeichnung sehr deutlich lesbar ist, und geht mit der Leistung sukzessive zurück. Die richtige Einstellung ist gefunden, sobald eine lesbare Kennzeichnung auf einem unbeschädigten Produkt erreicht ist“, erläutert Alois Gläser, technischer Leiter bei Frutura, die grundsätzlichen Einstellarbeiten. Getestet wurden verschiedene Früchte wie Bananen, Äpfel und Mangos. „Dabei haben wir festgestellt, dass sich Bananen nicht zum Laserkennzeichnen eignen. Da die Schale sehr empfindlich ist, würde sie innerhalb von kürzester Zeit braun werden. Außerdem ist es technisch sehr aufwendig, die einzelnen Bananen einer Staupe zuverlässig zu kennzeichnen“, erinnert sich Franz Kneißl. Bessere Ergebnisse erzielte er mit Äpfeln: „Äpfel kann man sehr gut lasern. Zwar kann



Neues Betätigungsfeld

»Wir sehen jedoch eine gute Möglichkeit, in den relativ jungen Biolebensmittelmarkt einzusteigen. Denn unsere flexiblen Finanzierungsformen minimieren die Investitionskosten für die beteiligten Unternehmen und reduzieren deutlich die finanziellen Einstiegshürden.«

Robert Ringhofer, Projektleiter Bluhm Systeme

die Kennzeichnung bedenkenlos ‚mitgegessen‘ werden, dennoch stellte sich uns hierbei jedoch die Frage, ob der Konsument schon dazu bereit ist“, erklärt Franz Kneißl. Denn die technische Machbarkeit ist die eine Sache, die Marktakzeptanz die andere. Wie reagiert der Kunde auf gelasertes Obst und Gemüse?

Biomangos machen das Rennen

„Um diese Akzeptanz zu testen, haben wir uns gemeinsam mit SPAR für die Mango entschieden. Mangos haben stabile Schalen, die nicht mitverzehrt werden – beste Voraussetzungen für einen positiven Markttest. Außerdem haben wir mit dieser Frucht ein Alleinstellungsmerkmal – Mangos hat unseres Wissens in Österreich noch niemand gelasert“, so Frank Kneißl. Neben der Frage der Frucht stellte sich die Frage nach der Zielgruppe. Bei SPAR hat man sich für das Biosegment entschieden, denn man geht davon aus, dass der typische Bio-

käufer einer ungewohnten, aber natürlichen Form der Kennzeichnung abgeschlossen gegenübersteht. „Und bis dato ist die Resonanz am Markt durchwegs positiv“, freut sich Frank Kneißl.

Fest installierter Foodlaser

Heuer verfügt Frutura über einen fest installierten Foodlaser, der individuell an die vor Ort gegebene Peripherie und Fördertechnik angepasst wurde. Er hat eine maximale Leistung von 55 Watt. Bislang lasert er ausschließlich Biomangos. „Für die Mangos werden rund 60 Prozent dieser Leistung benötigt“, so Alois Gläser. „Seine Kraft bezieht der Laser aus der Lichtbündelung. Die Laserstrahldicke liegt bei 0,5 Millimetern, daher kommt er auch mit 55 Watt aus“, erklärt Robert Ringhofer. „Welches das nächste Produkt sein wird, das wir lasern werden, legt das Sortimentsmanagement von SPAR fest. Wir sagen aus unseren Erfahrungen und Tests, was technisch machbar ist“, berichtet Frank Kneißl. „Auch für Bluhm ist das Foodlasern ein relativ neues Betätigungsfeld und bei Weitem noch nicht Routine“, betont Ro-

bert Ringhofer. „Wir sehen jedoch eine gute Möglichkeit, in den relativ jungen Biolebensmittelmarkt einzusteigen. Denn unsere flexiblen Finanzierungsformen minimieren die Investitionskosten für die beteiligten Unternehmen und reduzieren deutlich die finanziellen Einstiegshürden.“

VM



INFO-BOX

Über die Frutura Unternehmensgruppe

- 1,3 Millionen Haushalte in Österreich versorgt die Frutura-Unternehmensgruppe täglich mit Obst und Gemüse
- 160.000 Tonnen Obst und Gemüse und bis zu 1.000 unterschiedliche Artikel verlassen die Frischdrehlscheibe in Hartl pro Jahr
- Über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden mittlerweile eine große Frutura-Familie und sorgen für zufriedene Kunden
- Über 1.600 SPAR-Märkte werden täglich mit Obst und Gemüse beliefert

www.frutura.com

IMPRESSUM

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



Heinrichs Messtechnik

seit 110 Jahren Ihr zuverlässiger Partner für die Prozesstechnik

Schwebekörper-
Durchflussmesser



Magnetisch-
induktive
Durchflussmesser



Hochpräzise Coriolis-
Massemesser
auch mit Sonderwerkstoffen
wie Tantal



Vortex-
Durchflussmesser



Hochpräziser Coriolis
für Kleinstmengen
0-20 kg/h



Mehr Informationen unter
WWW.HEINRICHS.EU
WWW.KOBOLD.COM

KOBOLD Holding Gesellschaft m.b.H.
Hütteldorferstraße 63-65 Top 8
A-1150 Wien
☎ +43 1 786 5353
✉ info.at@kobold.com

citycom we connect
the world

say **hello**
to your



and make **IoT** happen

Jetzt geht's los ...

citycom-austria.com



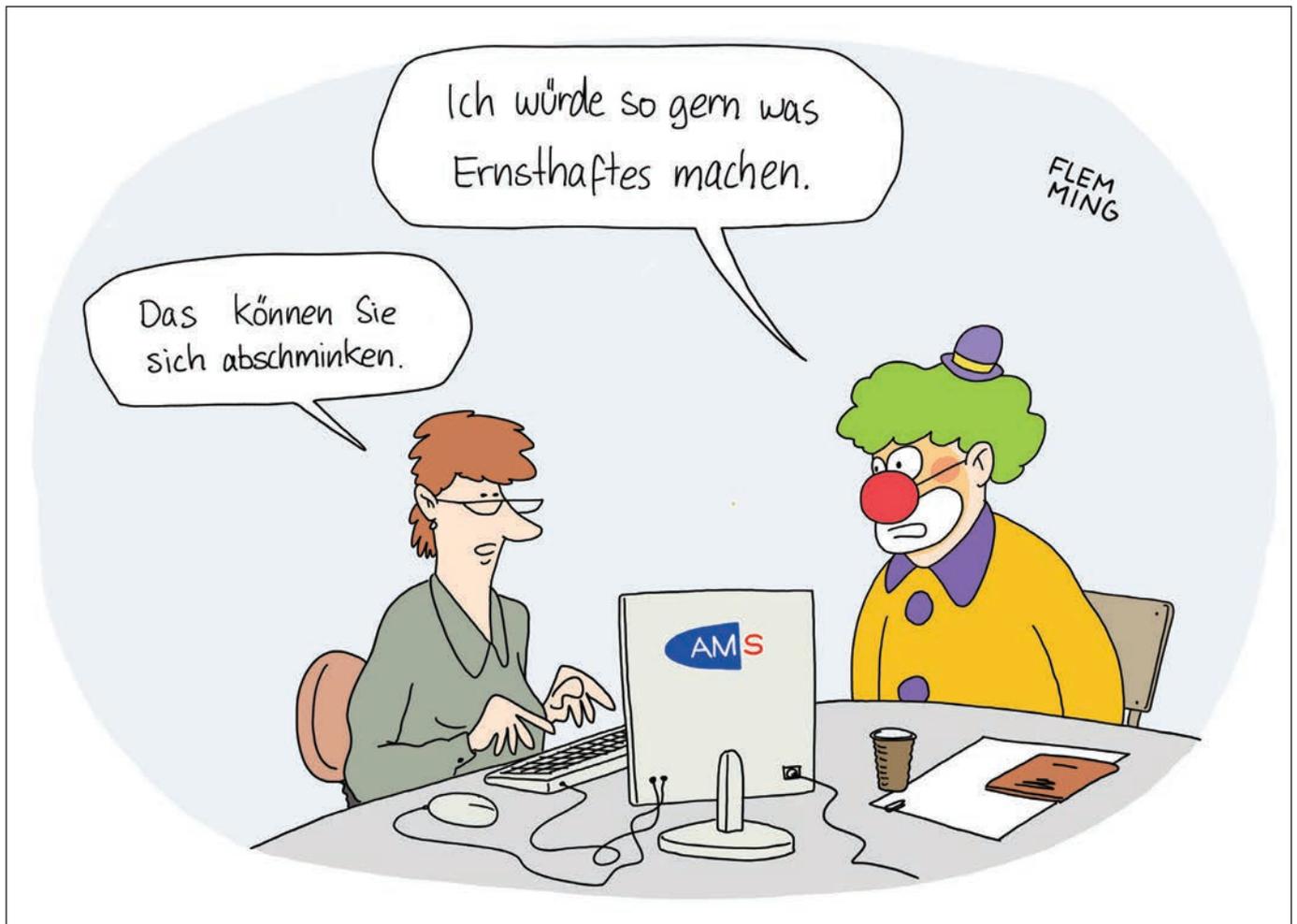
Egal ob IT & Digitalisierung, Bildung, Logistik & Transport, Facility Management, Automation, Umwelt & Energie oder Industrie:

mit den Themen-Guides von NEW BUSINESS sind Sie immer bestens informiert!

Nutzen Sie unsere hochprofessionellen Themen-Guides für Ihren persönlichen Wissensvorsprung und bestellen Sie gleich und zum Testen völlig kostenlos unter office@newbusiness.at Ihr Gratisexemplar!

NEW BUSINESS Guides sind Produkte der NEW BUSINESS Verlag GmbH.

NEW BUSINESS



Wenn Sie Nachhaltigkeit kümmert, kümmern wir uns um Ihre PV-Anlage.

Risikofrei und ohne Investitionskosten installieren wir eine auf Ihren Verbrauch optimierte Photovoltaik-Anlage auf Ihre Dachflächen. Steigen jetzt auch Sie auf erneuerbare Energie um!

verbund.com/gross-pv



Vorreiter:
Herwig Fischer,
Geschäftsführer
SGL Composites
GmbH



Die Kraft der Wende.

Verbund