

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 4.

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 6.

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 14.

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 16. Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine von T-Systems, spricht im Interview ab Seite 20 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 40 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.

GESTÄRKTE 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.

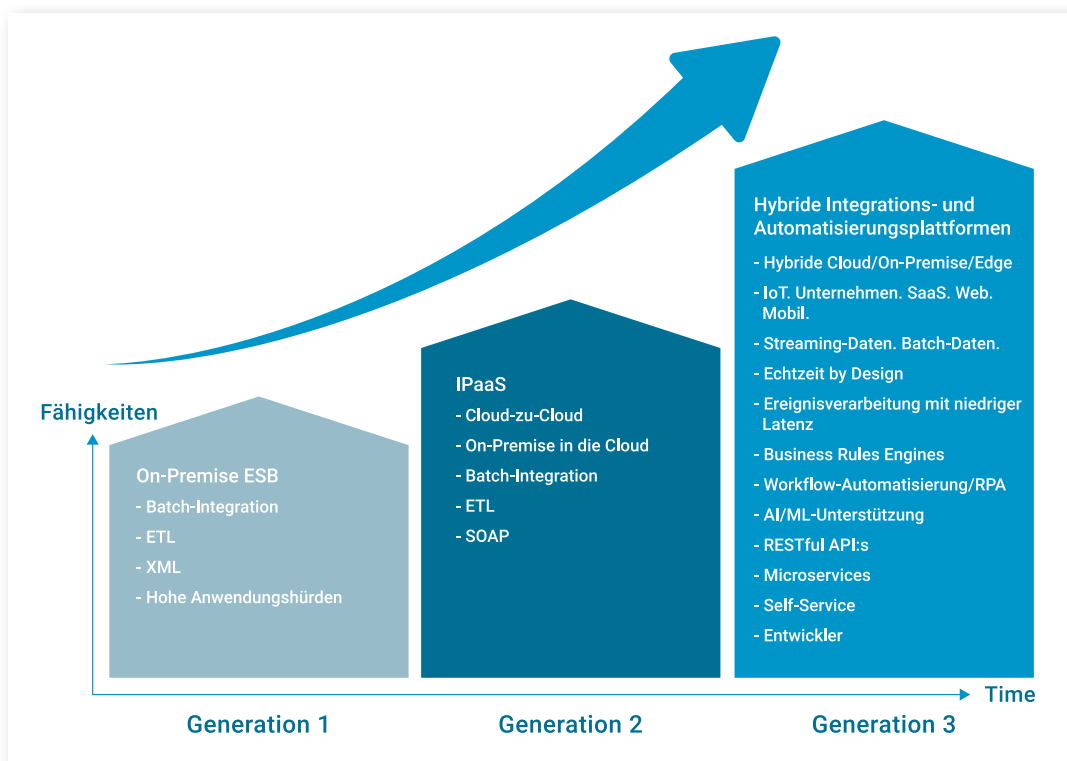
In der Praxis hat es sich bewährt, dass mindestens ein Benutzer jedes Teams die Fähigkeit erlangt, Automatisierungen und intelligente Workflows selbst zu realisieren.

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.

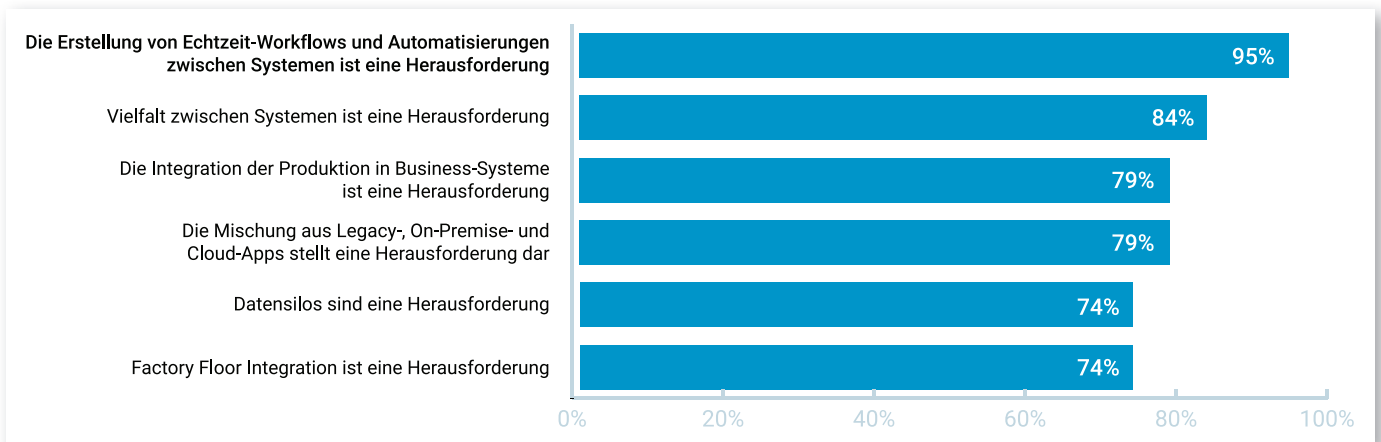
Neue Anforderungen haben ältere Integrationslösungen überflüssig gemacht. Die nächste Generation muss eine Reihe wichtiger neuer Anforderungen erfüllen. Dazu gehören vor allem:

■ **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.

Anzeige



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

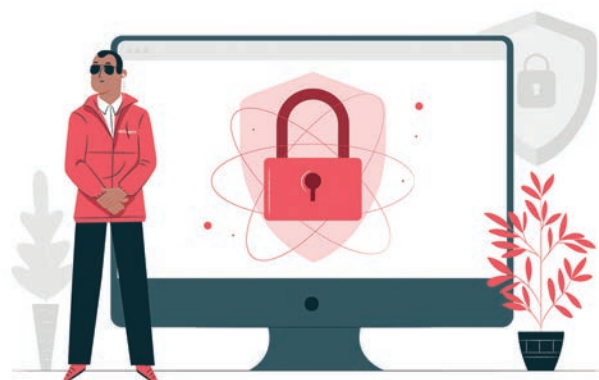
Auch Schnittstellen (Application Programming Interfaces – APIs) werden zunehmend zur Angriffsfläche. APIs dienen dazu, die Kommunikation zwischen Anwendungen zu ermöglichen und übergreifende Abläufe zu automatisieren. Daher bieten sie Zugang zu einer ganzen Reihe von Unternehmensdaten. Organisationen, 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



Geschäftsanwendungen 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

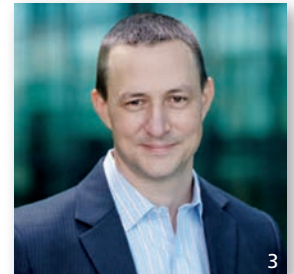


VALOG und Zühlke bauen gemeinsam eine neuartige Cloud-App.

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.“

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

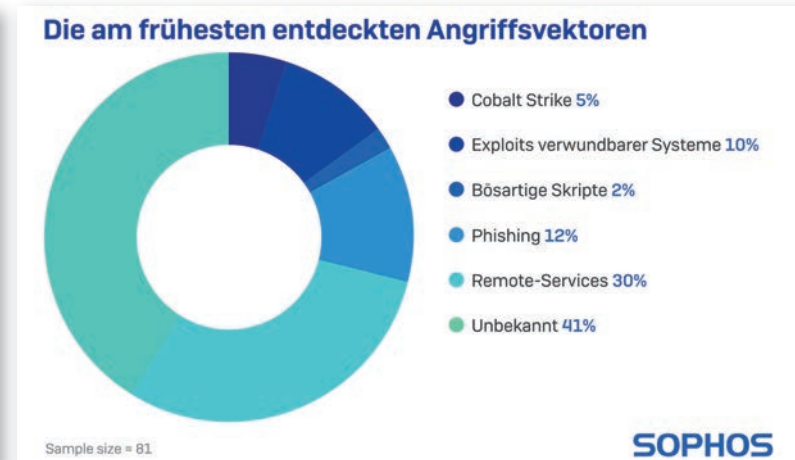
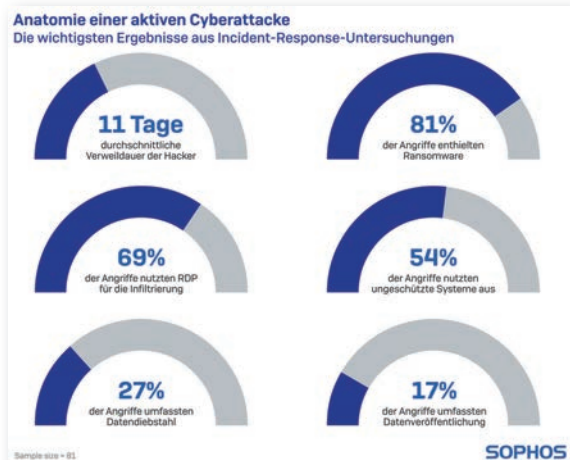
stärksten gewogen, zu zahlen. Diese Bereitschaft der Behörden mag auch daran liegen, dass sie am ehesten von Datenverschlüsselung betroffen sind. Und womöglich zielen die Cyberkriminellen genau deshalb stärker auf diese Einrichtungen ab.

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.

Foto: RNF

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

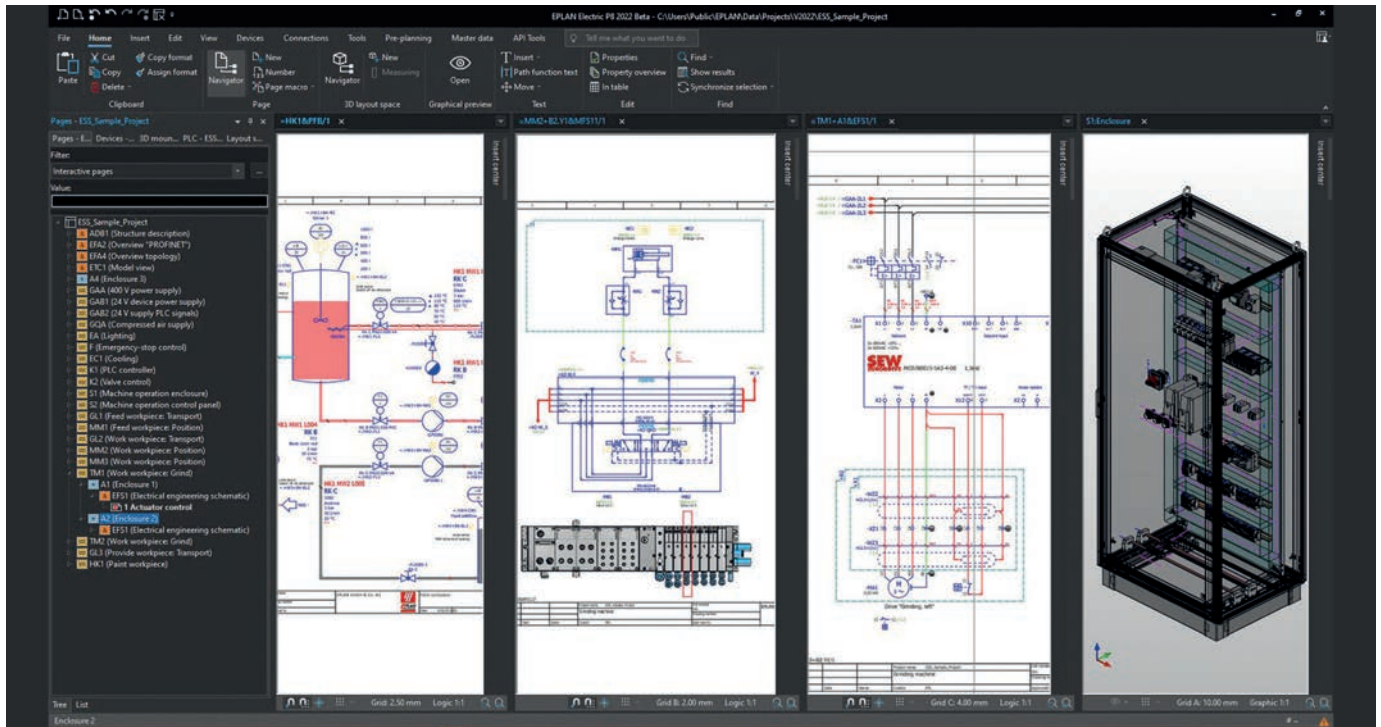
lustenau@kumavision.com

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-

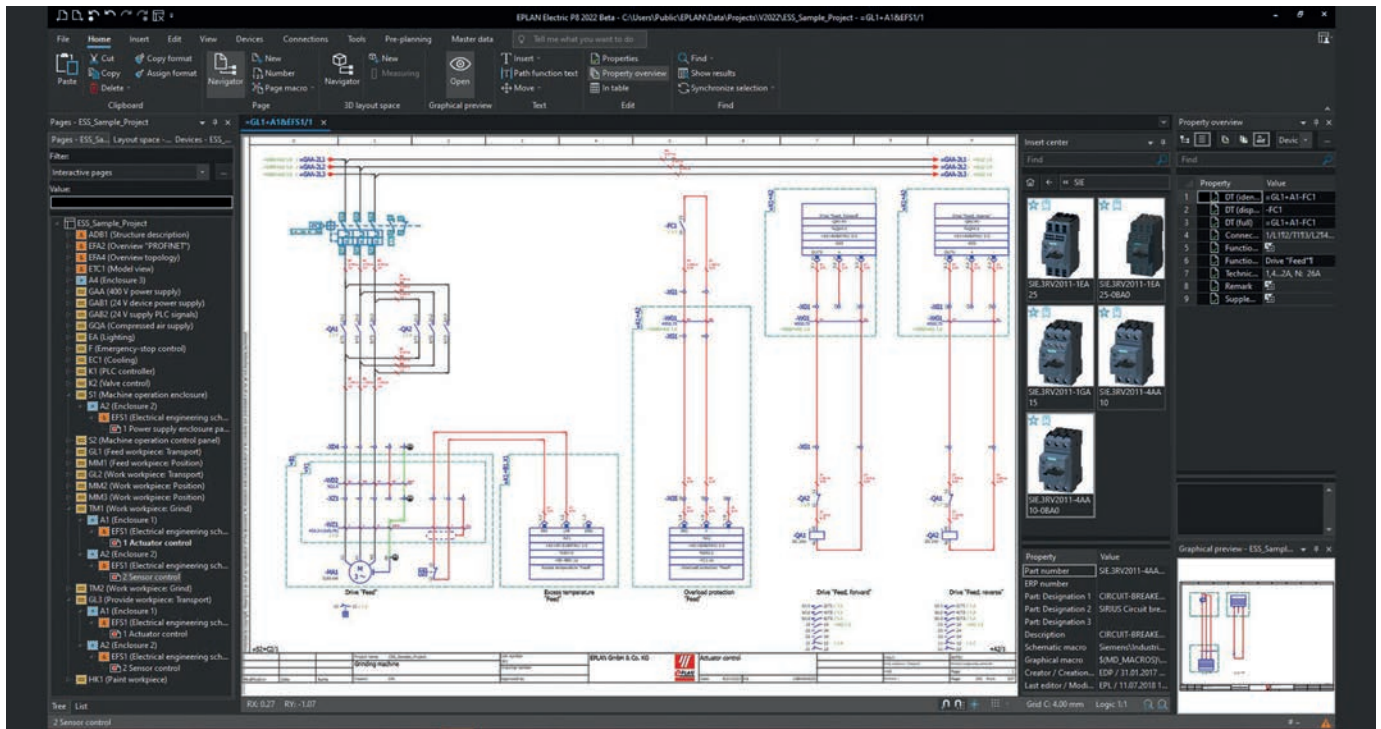
fig eine Art „Backbone“ im Engineering und in der Produktentwicklung von Unternehmen. Üblicherweise sind sie tief in die Infrastruktur und Strategie des Kunden integriert und von Investitionsseite über Jahre geplant. Für die Entwicklung der Eplan Plattform 2022 galt das klare Ziel, den Datenaustausch 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 Arteikeigenschaften 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 innerhalb 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.

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 weg bewegen 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

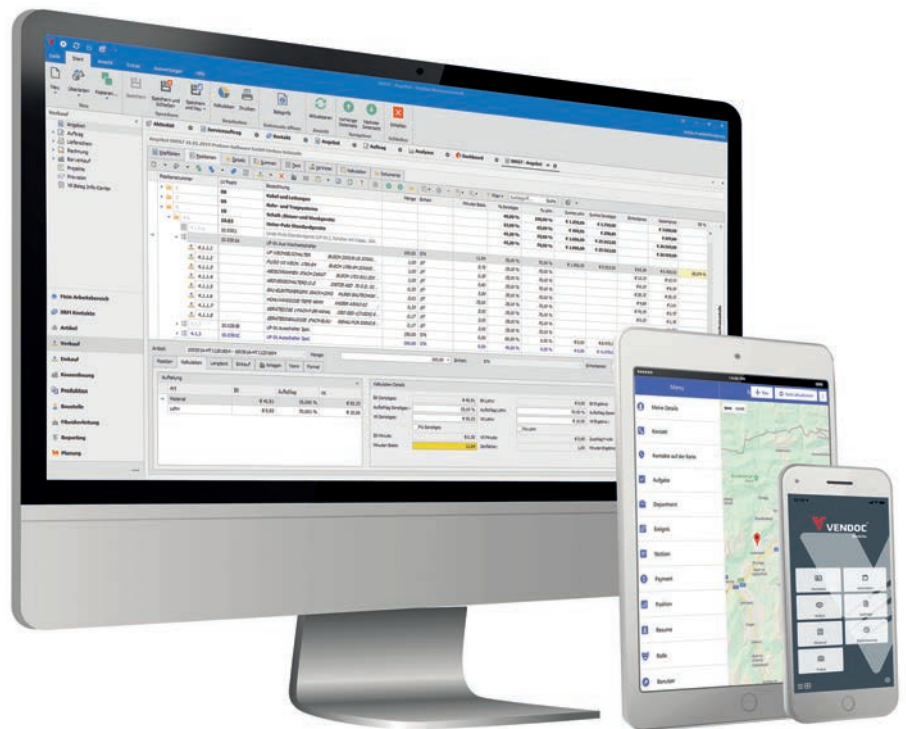
■ VenDoc ist die Softwarelösung speziell für Handwerk, Handel, Dienstleistungsunternehmen und das Baugewerbe zur optimalen Vernetzung aller Unternehmensbereiche, bietet ein Maximum an Individualisierung und kann vom Kunden einfach selbst modifiziert werden.

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

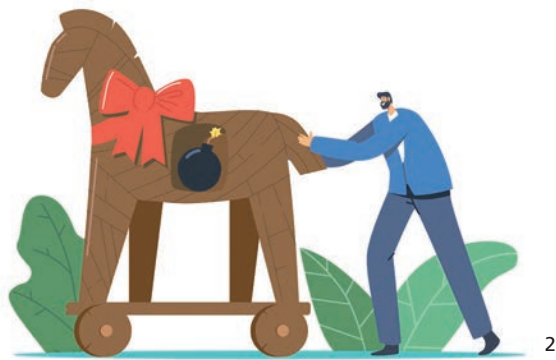
Die SophosLabs haben vor Kurzem eine Studie über den Raccoon Stealer veröffentlicht, der als Teil eines Schadcode-Pakets von einem Dropper-as-a-Service verteilt wurde. Im Anschluss an diese Untersuchung haben die Forscher analysiert, wie diese Dropper-Dienste ihre verschiedenen Daten übermitteln. Sophos 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 lizenzierte Software zu vermeiden. Anwender sollten sich immer vergewissern, dass die Software rechtmäßig ist.

BO



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.

interxion™
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



Ihr Digitalisierungspartner der ersten Stunde

■ 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 Telekom-Anbietern 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.

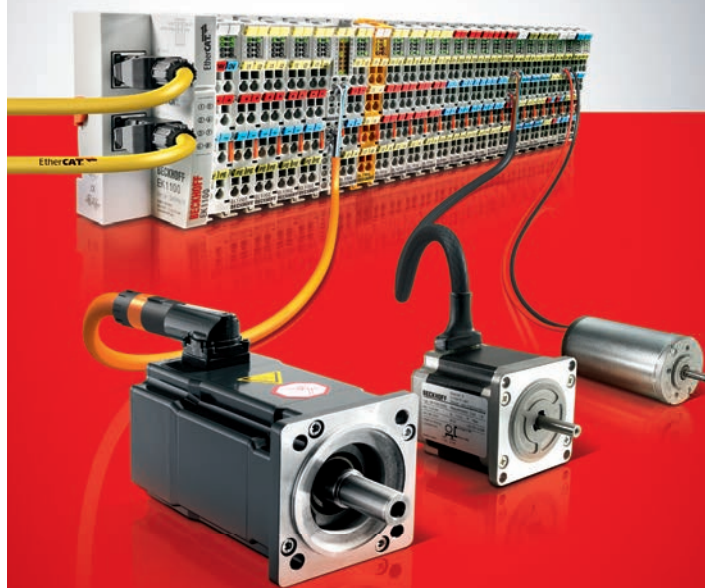
Nach dem Einstieg in das Geschäft mit Mobilfunkdienstleistungen wurde über die Jahre nicht nur das Servicrufnummern-Portfolio auf mehr als 140 Länder erweitert, sondern auch gezielt das Produkt- und Lösungsangebot rund um die aufstrebende Cloud-Telefonie verbreitert. Seit 2019 verfügt der Telekom-Netzbetreiber 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



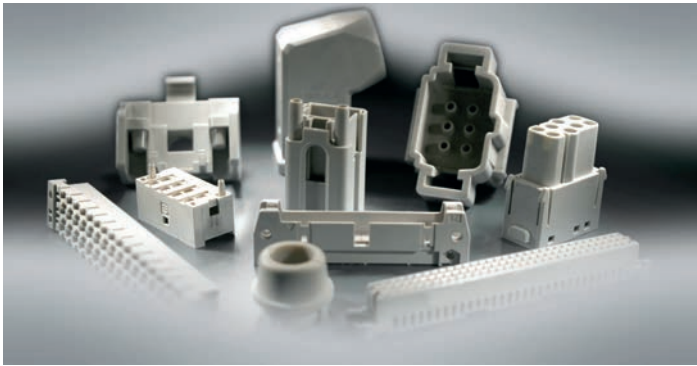


ERFOLG MIT DIGITALEN PROZESSEN

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



Fotos: Harting

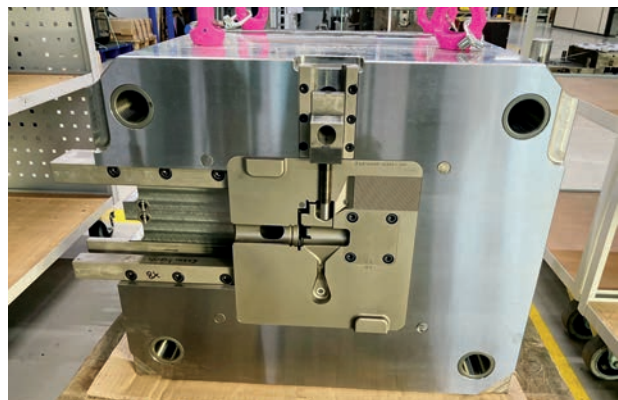
Beratung der Kunden. Die Herstellung von Werkzeugen umfasst Engineering, Konstruktion, Fertigung und Montage in einem umfangreich ausgestatteten Technikum.

DIGITALE WERKZEUGKARTE BÜNDELT ALLE TECHNISCHEN 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

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



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



Fotos: German Bionic Systems, Festo, Lubot



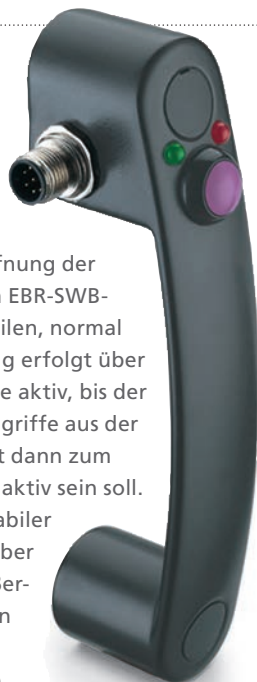
Neue cts-Aufbauten für Transportroboter

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-/Entstapel-funktion 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.iml.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

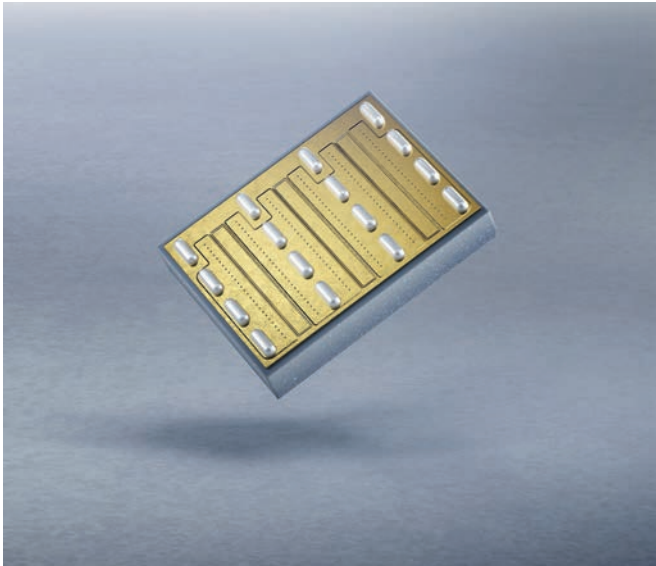
Effiziente Auftragsabwicklung im E-Commerce

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



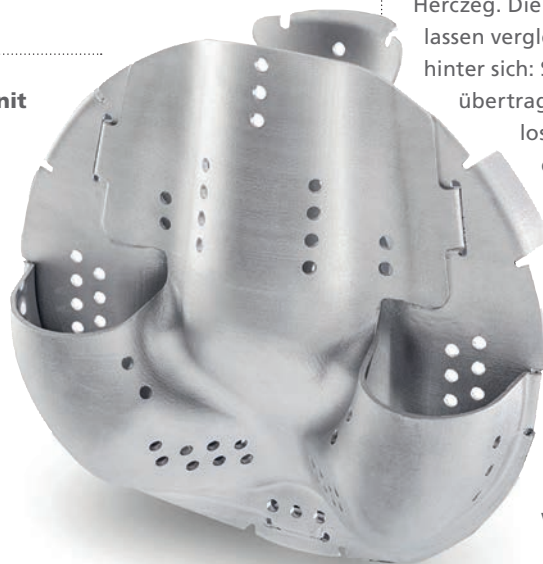
TRUMPF treibt VCSEL-Array-Technologie weiter voran

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.