

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **Durchbruch:** Informationstechnologien als Business-Enabler im digitalen Zeitalter
- **Aufbruch:** Die umstrittene Reise von Zuckerbergs Milliarden-Spiel Metaverse
- **Umbruch:** Neue Herausforderungen an das Engineering bei ZKW in Wieselburg



NEUE MÖGLICHKEITEN MIT IT, ERP UND CRM

Die Cyberkriminalität wächst rasant, 2021 ist die Zahl der Delikte um 26 Prozent angestiegen. Wie die heimischen Händler ihre Cyberresilienz stärken und E-Commerce-Fraud verhindern können, wurde beim Sicherheitsgipfel des Handelsverbands, des BMI und des Bundeskriminalamts besprochen. Die Details finden Sie ab Seite 4.

Als Mark Zuckerberg im Oktober 2021 in einem beinahe eineinhalbstündigen Video über das Metaverse schwärmte, hat ein Rennen um die virtuelle Zukunftswelt begonnen. Am Start stehen die Tech-Giganten und ein paar unerschrockene Außenseiter. Einen Vorbericht mit offenem Ausgang lesen Sie ab Seite 22.

Sehr real hingegen ist das mobile und hybride Arbeiten.

Immer öfter greifen Mitarbeiter:innen auch über das Notebook oder Handy auf ERP-Systeme zu. Dieser Herausforderung müssen sich die Anbieter stellen. Was die Experten von Softselect dazu meinen, steht auf Seite 34 und 35.

Laut Wirtschaftskammer Österreich fehlen bundesweit 24.000 IT-Fachkräfte. Abhilfe möchte ETC, der österreichische Anbieter von Fort- und Weiterbildung im Digital- und IT-Bereich, mit gezielten Job-Screenings für Arbeitssuchende schaffen. Wie das geht, lesen Sie auf Seite 40. Starre und vor Ort installierte Anwendungen im Kundenmanagement haben spätestens dann ausgedient, wenn Mitarbeiter verstärkt im Homeoffice arbeiten: Dann sind nämlich flexible Lösungen gefragt. Was man bei der Auswahl des passenden CRM-Systems unbedingt beachten sollte, erläutert Suvish Viswanathan ab Seite 46.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

MEHR ZEIT FÜR KUNDEN

Viva Sales von Microsoft soll die Verkäufererfahrung neu definieren und die Produktivität steigern.

Microsoft kündigt mit Viva Sales eine neue Anwendung für Verkäufer ab. Viva Sales reichert jedes CRM-System mit Daten zur Kundenbindung aus Microsoft 365 und Microsoft Teams an und nutzt KI, um personalisierte Empfehlungen und Einblicke für Verkäufer zu liefern, damit diese eine engere Beziehung zu ihren Kunden herstellen können. Die Verkäufer können ihre Kundenkontakte nahtlos personalisieren, um einen schnelleren Geschäftsabschluss zu erreichen. Viva Sales rationalisiert die Verkäufererfahrung, indem es die Erkenntnisse mit dem richtigen Kontext innerhalb der von den Verkäufern bereits genutzten Tools aufzeigt. Diese Vorgehensweise spart den Verkäufers Zeit und verschafft dem Unternehmen eine umfassendere Sicht auf den Kunden. „Die Zukunft des Verkaufs ist kein neues System. Es geht darum, den Ver-

käufern die Informationen, die sie benötigen, zur richtigen Zeit und im richtigen Kontext in den ihnen bekannten Tools zur Verfügung zu stellen, sodass ihre Arbeitserfahrungen optimiert werden können“, so Judson Althoff, Executive Vice President und Chief Commercial Officer bei Microsoft.

„Unser Ziel war es, Verkäufern die Möglichkeit zu geben, mehr Zeit mit ihren Kunden zu verbringen – und das haben wir erreicht, indem wir das Verkaufserlebnis mit Viva Sales neu gestaltet haben.“

Viva Sales baut auf Microsoft Viva auf, das im vergangenen Jahr eingeführt wurde. Es bietet eine integrierte Plattform für Mitarbeitererfahrungen, die Kommunikation, Wissen, Lernen, Ziele und Einblicke zusammenführt, um jedem Mitarbeiter und jedem Team die Möglichkeit zu geben, von jedem Ort aus sein Bestes zu geben.

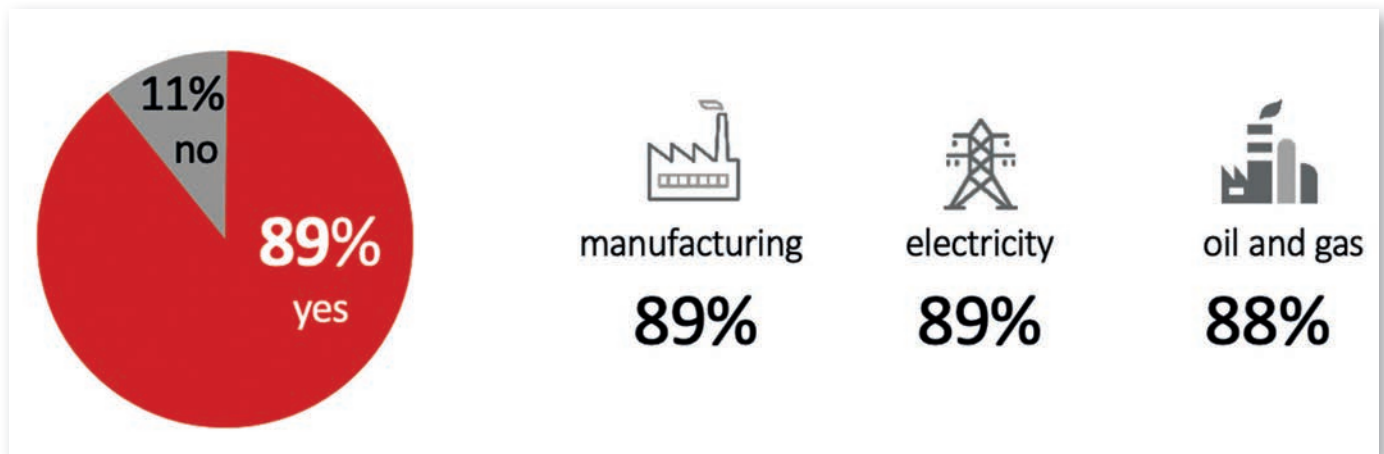
BS

Viva Sales bringt KI-gestützte Intelligenz in Microsoft 365 und Microsoft Teams.



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, Albert Sachs • Art-Direktion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Adobe Stock/Blue Planet Studio • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH



Unternehmen in den Bereichen Strom-, Öl- und Gasversorgung sowie Fertigung sind besonders gefährdet.

SCHWERE SCHÄDEN

Eine Studie des Cybersecurity-Anbieters Trend Micro untersucht die Auswirkungen von Cyberangriffen auf industrielle Systeme. Das alarmierende Ergebnis: Die kriminellen Attacken kosten Unternehmen Millionen.

Die Studie von Trend Micro ergibt, dass 89 Prozent der Unternehmen in den Bereichen Strom-, Öl- und Gasversorgung sowie Fertigung in den letzten zwölf Monaten von Cyberangriffen betroffen waren. 52 Prozent der befragten Unternehmen geben an, auf einen erfolgten Angriff „immer“ oder „meistens“ mit Verbesserungen ihrer Cybersecurity-Infrastruktur zu reagieren. Trotzdem verfügen noch immer nicht alle Unternehmen über ausreichende Ressourcen oder Kenntnisse, um sich gegen künftige Bedrohungen zu schützen. 48 Prozent reagieren deswegen nur „manchmal“ oder „kaum“.

Für Unternehmen, deren OT (Operational Technology) und industrielle Steuerungssysteme von Cyberangriffen betroffen waren, beläuft sich nach eigenen Angaben der finanzielle Schaden im Durchschnitt auf etwa 2,6 Millionen Euro. Den größten Verlust verzeichnet dabei die Öl- und Gasindustrie. Bei 89 Prozent der Unternehmen war zusätzlich zum Kernbetrieb auch die Lieferkette betroffen, sodass sie Lieferungen vorübergehend reduzieren bzw. die Lieferplanung umstellen mussten. Fast drei Viertel (72 Prozent) der Befragten gaben an, dass sie im Laufe eines Jahres sogar mindestens sechsmal von Cyberangriffen auf ihre Industrieumgebungen betroffen waren.

WEITERE ERGEBNISSE

- 40 Prozent der Unternehmen konnten bereits den initialen Angriff nicht abwehren.
- Die beiden wichtigsten Faktoren für eine Verbesserung des

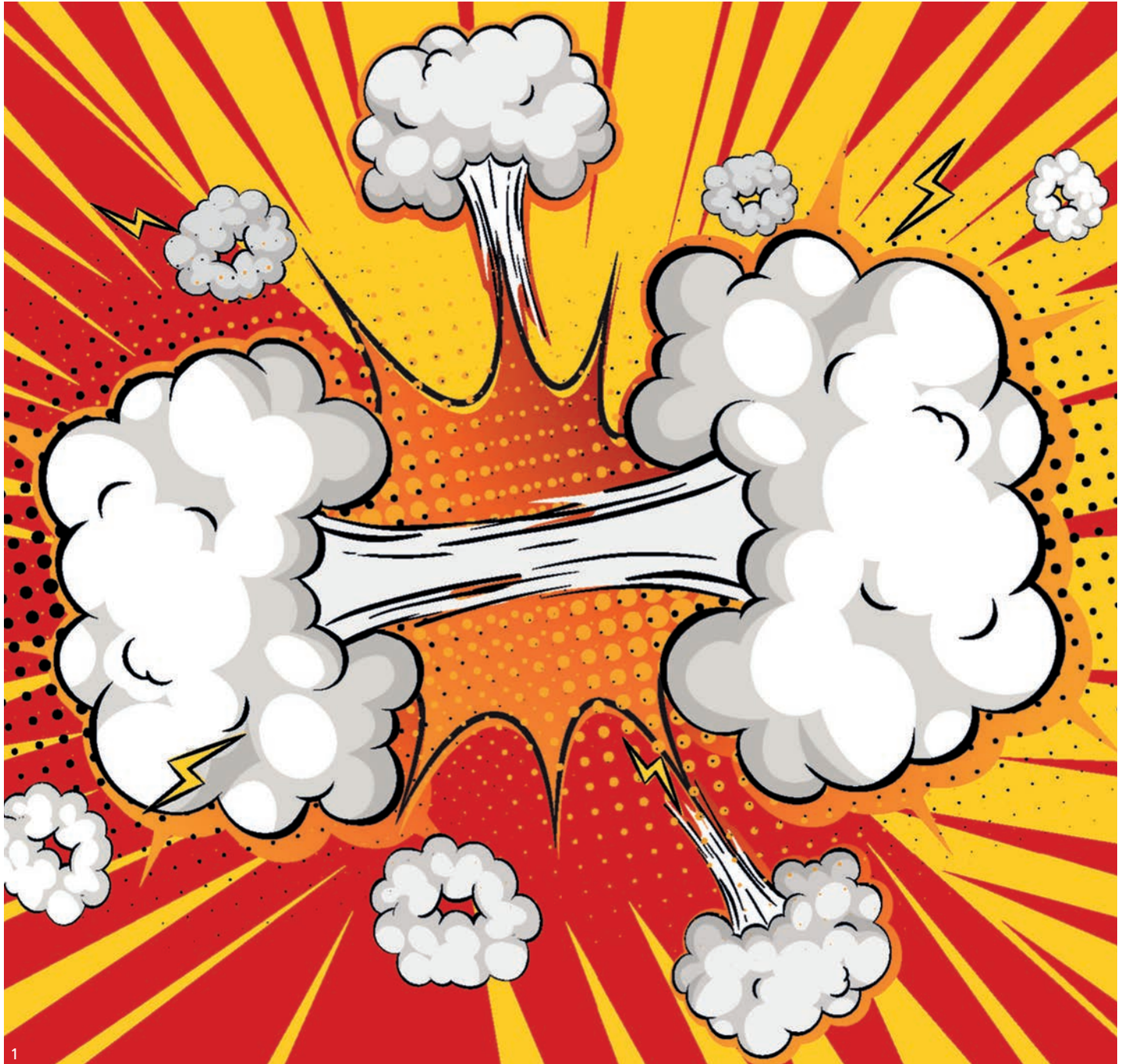
Cybersicherheitsniveaus sind zukünftige Investitionen in Cloud-Systeme (28 Prozent) und die Implementierung von 5G-Campusnetzen (26 Prozent).

- Die OT-Security ist im Vergleich zur IT-Security hinsichtlich der risikobasierten Bedrohungsabwehr weniger ausgereift.

PROAKTIV SICHERHEITSMASSNAHMEN IMPLEMENTIEREN

Die Integration von Cloud-Computing, Edge-Computing und 5G in gemischte IT- und OT-Umgebungen hat industrielle Systeme und Prozesse grundlegend verändert. Unternehmen sollten dieser Entwicklung einen Schritt voraus sein und proaktiv Sicherheitsmaßnahmen implementieren, um ihre Geschäftswerte zu schützen. Die Verbesserung der Risiko- und Bedrohungstransparenz ist ein wichtiger erster Schritt zur Absicherung des privaten Netzwerks und der industriellen Cloud.

„Weltweit setzen Industriestandorte auf die Digitalisierung, um nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Dies hat jedoch zu einer Flut von Sicherheitsbedrohungen geführt, gegen die viele Unternehmen nicht gewappnet sind und die großen Schaden verursachen können – sowohl finanziell als auch bei der Reputation“, sagt Udo Schneider, IoT Security Evangelist Europe bei Trend Micro. „Um die mittlerweile stark vernetzten IT- und OT-Umgebungen abzusichern, benötigen Unternehmen erfahrene Partner, die über den nötigen Weitblick und den richtigen Werkzeugkasten an Lösungen verfügen.“ **BO**



CYBERANGRIFFE EXPLODIEREN

Cyberresilienz stärken. E-Commerce Fraud verhindern. Blackout-Prävention forcieren. Das waren die Eckpunkte, die Ende Mai beim Sicherheitsgipfels des Handelsverbands, des BMI und des Bundeskriminalamts diskutiert wurden.

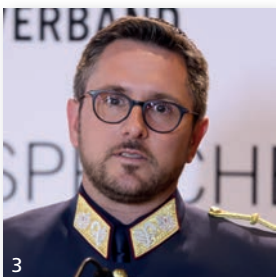


2 Beim Sicherheitsgipfel am 24. Mai in Wien ging es zum einen um die Cyberbedrohungen und zum anderen um eine andere Gefahr: den Blackout.

Cybercrime wächst rasant, 2021 ist die Zahl der Delikte um 26 Prozent angestiegen. Zwei Drittel der heimischen Händler waren bereits Opfer von Onlinebetrug. Pandemie, Ukraine-Krise und Inflation erhöhen das Risiko zusätzlich. Auch die Gefahr eines Blackouts, eines breitflächigen Stromausfalls, ist real, zumal wenn Cyberkriminelle ihre Finger im Spiel haben. Wie können Wirtschaft, Handel und Politik darauf reagieren? Wie kann unsere Cyberresilienz gestärkt werden? Darüber diskutierten die führenden österreichischen Sicherheitsexpert:innen mit rund 100 hochkarätigen Gästen am 24. Mai beim Sicherheitsgipfel 2022 im Bundeskriminalamt in Wien.

62 PROZENT BEREITS OPFER VON BETRUG IM NETZ

Cybercrime und Betrug im E-Commerce nehmen laufend zu. Im Vorjahr ist die Zahl der weltweiten Ransomware-Angriffe mit +435 Prozent regelrecht explodiert. „Ein Drittel aller hei-



3

MÖGLICHKEITEN MIT BEIGESCHMACK

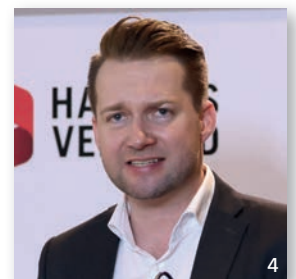
»Die Digitalisierung öffnet uns zwar viele Türen, doch leider mit einem bitteren Beigeschmack.«

Manuel Scherscher,
Vizedirektor Bundeskriminalamt

BÖSES ERWACHEN

»Ein Drittel aller heimischen Konsument:innen hat bereits negative Erfahrungen mit Cybercrime gemacht.«

Rainer Will, Geschäftsführer Handelsverband



4

mischen Konsument:innen hat bereits negative Erfahrungen mit Cybercrime gemacht. Jeder Zweite schätzt die Gefahren als hoch ein. Der E-Commerce-Boom hat zu häufigeren Delikten, neuen Betrugsmaschinen und auch zu deutlich höheren Schäden geführt. Manche Unternehmen werden mit DDOS-Attacken beschossen, sodass keine Bestellungen mehr möglich sind. Anderen werden die Daten von Hackern verschlüsselt oder gesperrt – verbunden mit einer Bitcoin-Lösegeldforderung. Wieder andere sehen sich mit Millionenstrafen konfrontiert, weil durch Hacks personenbezogene Daten entwendet und veröffentlicht wurden“, so Handelsverband-Geschäftsführer Rainer Will in seiner Eröffnungsrede. „Wir Händler müssen die größtmögliche Sicherheit im digitalen Raum gewährleisten, um Neukunden zu gewinnen und Stammkunden nicht zu verlieren. Vorbereitung ist dabei die halbe Miete – je besser die Vorbereitung, desto besser werden die Geschäfte laufen. Daher ist die langjährige, enge Kooperation mit dem Bundeskriminalamt und der Initiative Gemeinsam.Sicher. für uns von essenzieller Bedeutung.“ „Das große Interesse am Sicherheitsgipfel zeigt, wie wichtig das Thema Cyberkriminalität in den letzten Jahren geworden ist. Die Digitalisierung öffnet uns zwar viele Türen, doch lei-

der mit einem bitteren Beigeschmack. Egal ob Schadsoftware, Datendiebstahl oder digitale Erpressung, die Möglichkeiten von Cyberkriminellen nehmen gerade in diesem Bereich rasant zu. Umso wichtiger ist der laufende Austausch mit dem Handel und die langjährige Zusammenarbeit mit dem Handelsverband. Daher unterstützen wir auch zukünftig Events dieser Art“, bestätigte Manuel Scherscher, Vizedirektor des Bundeskriminalamts und Leiter der Initiative Gemeinsam.Sicher., in seinem Eingangsstatement.

„Das Wissen über Cybercrime und E-Commerce Fraud allein reicht aber nicht, man muss es auch anwenden. 62 Prozent der österreichischen Handelsbetriebe sind bereits Opfer von Betrug im Netz geworden, ein Viertel der Unternehmen sogar schon mehrmals. Daher appelliere ich an alle Händler:innen: Investieren Sie in eine hochwertige, sichere IT-Infrastruktur und schulen Sie Ihre Mitarbeiter:innen“, ergänzte Handelsverband-Präsident Stephan Mayer-Heinisch.



Worauf Konsument:innen beim Onlineshopping besonders achten müssen, welche Betrugsformen am häufigsten auftreten und wie sinnvoll E-Commerce-Gütesiegel tatsächlich sind – das waren die Kernfragen der Podiumsdiskussion „Gemeinsam sicher im Handel“.

CYBERCRIME: EIN KRIMINELLES MASSENPHÄNOMEN!

Welche gewaltigen Herausforderungen die Abwehr von Datendiebstahl, Ransomware und anderen Cyberattacken mit sich bringt, darüber sprachen Gerald Reischl (AT&S) und Lukas Spitaler (Microsoft) in ihren Keynotes. Hierzulande hat rund ein Fünftel der Konsument:innen bereits unliebsame Erfahrungen mit Fake-Webshops machen müssen. Gleichzeitig ist IT-Sicherheit für Onlineshopper eines der wichtigsten Kaufkriterien. Worauf Konsument:innen beim Online-Shopping besonders achten müssen, welche Betrugsformen am

häufigsten auftreten und wie sinnvoll E-Commerce-Gütesiegel tatsächlich sind – das waren die Kernfragen der ersten Podiumsdiskussion „Gemeinsam sicher im Handel“ mit Philipp Ast (Blue Tomato), Gerald S. Eder (CRIF), Thomas von der Gathen (PSA), Heinz Schiller (Österreichische Post), Bernhard Schafrath (Bundeskriminalamt) und Patricia Grubmiller (Handelsverband). Fazit: Sicherheit kostet Geld, aber keine Sicherheit kostet noch viel mehr Geld!

BLACKOUT: WAS GEHT, WENN NICHTS MEHR GEHT?

Der zweite Teil des Sicherheitstipfels stand ganz im Zeichen eines ebenso spannenden wie beunruhigenden Themas: Blackout, also ein überregionaler Zusammenbruch der Stromversorgung. Ohne Stromversorgung würden weite Teile der Wirtschaft und der Gesellschaft nicht mehr funktionieren, mit dementsprechend gravierenden Folgen – mahnte Blackout-Experte Herbert Saurugg von der Österreichischen Gesellschaft für Krisenvorsorge in seinem Vortrag. Die Wahrscheinlichkeit, dass es in den kommenden fünf Jahren zu einem größeren Stromausfall in Österreich kommen wird, liegt laut Bundesheer bei 100 Prozent. Wie ein breitflächiger Blackout ablaufen könnte, welche Folgen das für uns alle hätte und welche Präventionsmaßnahmen empfehlenswert sind – darüber sprach der Leiter des Handelsverband-Ressorts „Sicherheit im Handel“ Robert Spevak (Metro) mit Brigadier Philipp Eder (Bundesministerium für Landesverteidigung), Ministerialrat Jürgen Dachauer (Direktion Staatsschutz und Nachrichtendienst, DSN), Johanna Ullrich (SBA Research), Bernhard Zacherl (EY Österreich) und Herbert Saurugg. **BS**



Stephan Mayer-Heinisch, Präsident des Handelsverbandes, appelliert an alle Händler:innen, in eine hochwertige, sichere IT-Infrastruktur zu investieren und ihre Mitarbeiter:innen zu schulen.

Fotos: Katharina Schiffli

CRIF GMBH

Wir bewegen uns zunehmend in einer digitalen Welt. Dementsprechend ist die digitale Identität essenziell. So wie wir in der realen Wirklichkeit die Person eindeutig identifizieren – ein Ausweis und der Fotoabgleich mit der Person, die vor mir steht, reichen dazu –, gilt dieser Anspruch auch im Digitalen.

Mehr Sicherheit im Onlinebusiness

■ Durch die rasche Digitalisierung, die durch die Covid-Pandemie eine Beschleunigung erfahren hat, hat die digitale Identifikation an Bedeutung gewonnen. Dabei ist der Anspruch, dass, egal in welchen Welten wir uns bewegen, die Identität der Person eindeutig, sicher und einfach feststellbar ist. Denn die Onlinekonsument:innen sind es gewöhnt, sich frei und userfreundlich in der Onlinewelt zu bewegen.

Dem Thema Sicherheit kommt dabei eine tragende Rolle zu, denn die digitale Identität eindeutig festzustellen, bringt im Onlinebusiness nicht nur mehr Sicherheit gegen Onlinebetrug, vielmehr bedingen manche Geschäftsprozesse die rechtskonforme Identifizierung, wenn es sich beispielsweise um den Abschluss einer Onlineversicherung oder eines Handyvertrags handelt, wie auch bei der Eröffnung eines Onlinebankkontos.

Die Vielfalt als Kundenvorteil

Durch den dringenden Bedarf sind viele verschiedene Identifikationsmethoden und -verfahren von verschiedenen Anbietern entstanden. Was beim ersten Blick als ein Vielfaltdilemma erscheint, sieht der Lösungsanbieter CRIF als großen Vorteil für Unternehmen.

Als Identification Service Provider gibt CRIF dieser Vielfalt eine „Bühne“ und vereint die verschiedensten Identifikationsmöglichkeiten auf einer Plattform. Dieser PaaS-



Ansatz macht es dem Unternehmen und seinen Konsument:innen – maximal einfach und convenient: CRIF bietet über seine Plattform die Vielzahl von Identifikationsmethoden an, die je nach Anforderung entlang der Customer Journey maßgeschneidert eingesetzt werden.

Somit bietet das Unternehmen mit nur einer Schnittstelle zu CRIF eine Vielzahl von Identifikationsmöglichkeiten an und ist zudem immer am aktuellen Stand, wenn neue Verfahren auf den Markt kommen. CRIF stellt mit seiner Expertise die Aktualität und Must-haves bei Identifikation sicher. Und das nicht

nur in Österreich, denn als weltweites Unternehmen ist die Anbindung über Ländergrenzen hinweg möglich.



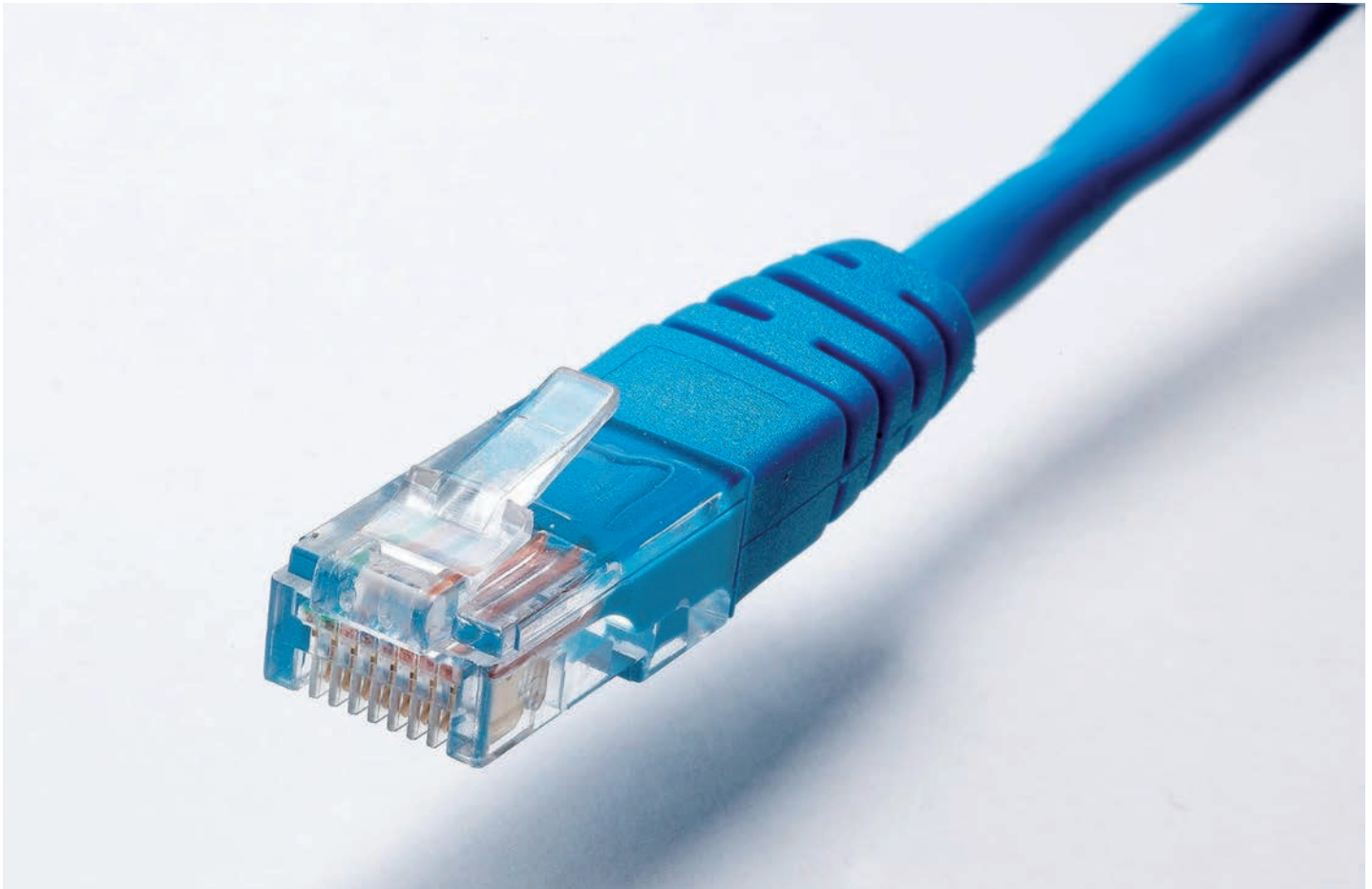
INFO-BOX

Über CRIF

CRIF ist ein weltweiter Lösungsanbieter mit mehr als 70 Niederlassungen in über 35 Ländern auf vier Kontinenten. Der Fokus der Leistungen von CRIF liegt auf datenbasierten Lösungen für Identitäts-, Risikomanagement, Betrugsvermeidung und Digitalisierung entlang der Customer Journey. Das Unternehmen zählt rund 10.500 Finanzinstitute, über 1.000 Versicherungen und 82.000 Unternehmen zu seinen Kunden. CRIF vereint das Beste aus zwei Welten: innovative Technologie mit bester Information und Analytics.

www.crif.at





ZEIGT HER EURE NETZE

Eine leistungsfähige Breitband-Internetanbindung ist die elementare Grundlage für erfolgreiche Digitalisierungsvorhaben. Magenta und marketmind haben sich angesehen, wie es in Österreichs Unternehmen in dieser Hinsicht aussieht.

Digitalisierung ist quer über alle Branchen und Unternehmensgrößen in aller Munde. Dennoch besteht auch hierzulande noch einiges an Aufholbedarf. Welche Branchen bei der Digitalisierung Vorreiter sind und welchen Stellenwert technische Infrastruktur bei der Standortwahl spielt, hat Magenta Telekom in einer Studie mit marketmind untersucht. Dafür wurden Online- und Telefoninterviews mit insgesamt 800 Entscheidern aus österreichischen Unternehmen mit 1 bis 250 Mitarbeitern geführt. Zwei Drittel der österreichischen KMU setzen auf einen Festnetz-Internetanschluss – je größer die Betriebe, desto stärker wird das kabelgebundene Internet genutzt –, während ein

Drittel und vor allem kleinere Unternehmen auf mobiles Internet oder einen Hybridanschluss zurückgreift. Auch in den Branchen zeigt sich ein Unterschied: In der Beherbergung und Gastronomie, Herstellung von Waren sowie Information und Kommunikation wird überdurchschnittlich oft ein mobiler Internetanschluss genutzt. Die meisten Unternehmen wollen Highspeed und stabile Internetanschlüsse mit Technologien wie FTTH/FTTB (Fiber to the home/Fiber to the building) oder Glasfaser-Koaxial-Kabelinternet (HFC), sieben von zehn Unternehmen (72 %) nutzen diese Technologien bereits. 43 Prozent nutzen Glasfaser, 29 Prozent das technologisch gleichwertige Hybrid-Fiber-Coax-Netz (HFC). >>

PROALPHA GRUPPE

proALPHA übernimmt ENIT und erweitert sein ERP+-Portfolio um ein neuartiges und innovatives Monitoring- und Steuerungssystem für den Energieverbrauch von Unternehmen.

Energiemanagement richtig angehen



■ Die proALPHA Unternehmensgruppe, einer der führenden Anbieter von ERP+-Softwarelösungen für die mittelständische Fertigungsindustrie, übernimmt mit ENIT einen Experten für Energiemanagement und CO₂-Tracking und bringt mit der Integration des Leistungsportfolios inklusive Cloud-Services von ENIT die Erweiterung des ERP+-Portfolios weiter voran. Damit kann proALPHA seine Kunden bei der Bewältigung steigender Energiepreise und Nachhaltigkeitsregulierungen durch Bundes- und EU-Behörden unterstützen.

ENIT mit Sitz in Freiburg unterstützt als führender Anbieter für Energiemanagement und CO₂-Tracking Unternehmen dabei, Transparenz über Energieflüsse im Unternehmen zu schaffen und den Energieverbrauch zu optimieren. Das Unternehmen ist 2014 aus dem Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) hervorgegangen und verfügt über umfangreiches Know-how im Bereich

erneuerbare Energien und Energiemanagement.

ERP-Systeme als Data-Hub für unternehmensweites Energiemanagement

Die Lösungen von ENIT fließen direkt in das ERP+-Portfolio von proALPHA ein und ermöglichen somit ein durchgängiges Energiemanagement für alle Belange mittelständischer Unternehmen.

Ein professionelles Nachhaltigkeitsmanagement hilft dabei, den unternehmensweiten Energiebedarf und CO₂-Fußabdruck zu erfassen, zu steuern und zu dokumentieren. Ein ERP-System bildet hierfür die Basis, denn die darin vorhandenen Daten ermöglichen ein kontinuierliches CO₂-Tracking, die Erarbeitung und Umsetzung von Reduktionsstrategien sowie die Überwachung der Emissionsentwicklung im eigenen Unternehmen. Damit adressiert proALPHA für seine Kunden zukunftsentscheidende Themen bezüglich

ihrer Geschäftsentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit.

Energiemanagement wird zum Erfolgsfaktor

Industrie- und Gewerbebetriebe haben in Deutschland einen Anteil von gut 40 Prozent am gesamten Energieverbrauch. Eine Reduzierung der Schadstoffe im Unternehmen führt zu einer geringeren Belastung für die Umwelt, stellt die Einhaltung rechtlicher Verpflichtungen sicher und zahlt sich durch geringere Ausgaben für Energie umgehend aus.

Unternehmen können ihre Energieeffizienz durch Standards und Zertifizierungen wie ISO 50001, ISO 14001 oder EMAS verbessern. Die Identifikation und Quantifizierung aller relevanten Energieströme in einem Unternehmen, führt zu einer hohen Verbrauchstransparenz. So können sowohl strategische als auch operative Entscheidungen im Bereich der Energieeffizienz zielsicher und kostenwirksam getroffen werden.

Energie und Emissionen müssen zu einer betriebswirtschaftlichen Größe in den Geschäftsprozessen werden. Das gelingt nur wirtschaftlich erfolgreich, wenn Produktion und Verfügbarkeit von Strom aus Wind und Sonne aufeinander abgestimmt sind. Dazu müssen Energiedaten mit ERP/MES-Daten zusammengebracht werden.

PROALPHA

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

proALPHA Software Austria GmbH

1100 Wien, Wienerbergstraße 11,

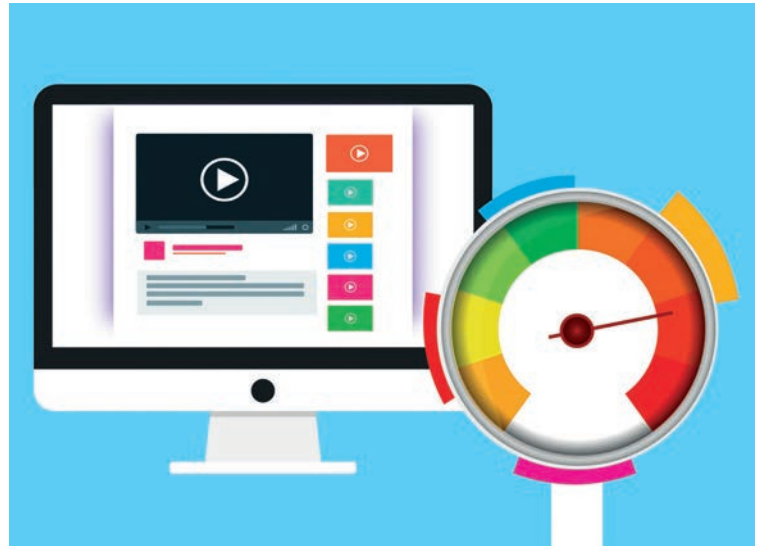
Turm A, 15. OG

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

Fax: +43/5/79 97-597

info@proalpha.com

www.proalpha.com



» Bei den Branchen ist das Gesundheits- und Sozialwesen auf Platz 1 (53 %), was die Nutzung von Glasfaser betrifft, gefolgt von Handel (47 %) und Information und Kommunikation (44 %).

Bei der Internetnutzung in Österreich gibt es dennoch messbare regionale Unterschiede: Vorreiter in Sachen Glasfasernutzung im Bundesländervergleich sind Salzburg, Tirol, Vorarlberg (53 % FTTH/FTTB, 19 % HFC) und Oberösterreich (51 % FTTH/FTTB, 31 % HFC). Überregional betrachtet wird aber noch bei jedem Fünften das langsamere DSL-Internet eingesetzt, wobei die Nutzung von DSL-Netzen in der Steiermark und in Kärnten überdurchschnittlich hoch ist (je 27 %). Je nach Anzahl der Mitarbeiter, die das Internet in Unternehmen nutzen, und den am Arbeitsplatz ausgeführten Aktivitäten, kann die Bandbreite knapp werden, was sich wiederum auf die Internetgeschwindigkeit für den einzelnen Mitarbeiter auswirkt. Vor allem größere Unternehmen setzen daher auf die innovative Glasfaser-Koaxial-Technologie, um die Stabilität und höhere Belastungsfähigkeit des Netzes zu gewährleisten.

Stabilität, eine höhere Internetgeschwindigkeit, mehr Bandbreite und eine höhere Belastungsfähigkeit werden als Hauptgründe genannt, warum Betriebe die Glasfaser-Koaxial-Technologie nutzen. Die Hälfte der Unternehmen, die noch nicht auf Highspeed-Internet setzen, zeigt sich sehr interessiert.

DIGITALISIERUNG WICHTIG FÜR ENTSCHEIDER

Der hohe Stellenwert der Digitalisierung für den Erfolg des eigenen Unternehmens ist im Bewusstsein der Managementebene spürbar: Über die Hälfte (23 von 40) nennt die Digitalisierung als wichtigen Wettbewerbsvorteil. Der technologische Wandel ist also in vollem Gange – zumindest theoretisch. Denn in den nächsten Jahren sehen sich C-Level-Entscheider vor allem wirtschaftlichen Herausforderungen wie dem steigenden Fachkräftemangel, den Auswirkungen der Coronapandemie und Lieferverzögerungen gegenüber, die den Digitalisierungsfortschritt der Unternehmen bremsen können.

Bei der Implementierung von Digitaltechnologien selbst werden ebenfalls Lieferengpässe, die Beschaffung von Hardware und die Personalverfügbarkeit als kritisch gesehen.

Bei der Netzwerkanbindung sieht ein Drittel der Unternehmen (34 %) die Verfügbarkeit als größte Herausforderung, gefolgt vom Sicherheitsaspekt (26 %) und der Stabilität des Netzes (20 %). Im Branchenvergleich sind die Herausforderungen unterschiedlich wichtig: Der Handel schreibt der Stabilität des Netzes eine höhere Bedeutung zu und möchte zwischendurch keine Abbrüche erleben, während der Gesundheitsbereich die durchgehende Verfügbarkeit ohne Netzausfälle als wichtigsten Faktor sieht, für den Bereich Information und Kommunikation wiederum hat die Geschwindigkeit eine etwas höhere Relevanz.

Auch bei der Standortwahl spielt die Digitalisierung für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle: Nach der Lage und der guten Verkehrsanbindung ist auch die Internetinfrastruktur vor Ort ein wichtiges Kriterium für die Wahl des Standorts.

MITTELSTAND INVESTIERT VERSTÄRKT

Durch die Coronapandemie haben digitale Technologien in Unternehmen an Bedeutung gewonnen. Seit Beginn der Pandemie hat fast die Hälfte aller Betriebe in digitale Technologien wie Hardware, Software und Netzwerkanbindung investiert (je 47 %). Größere Unternehmen investierten dabei häufiger in digitale Technologien als kleinere. Im Branchenvergleich haben der Informations- und Kommunikationssektor, die Gesundheitsbranche, die Gastronomie-/Hotellerie sowie der Produktionsbereich deutlich mehr investiert – wohingegen Branchen wie Handel und Dienstleister noch auf Altbewährtes setzen und nur geringe Digitalisierungsinvestitionen vornahmen.

Die Mehrheit (78 %) der befragten Unternehmen geht auch in den nächsten zwei Jahren weiterhin von steigenden Investitionskosten im Bereich Digitalisierung aus, 65 Prozent von zunehmenden Investitionen in Software, gefolgt von Hardware (48 %) und Weiterbildung (40 %).

T-SYSTEMS

T-Systems migriert die SAP-Systeme des Lebensmittelproduzenten und Großhändlers Frutura in die Private Cloud. Die skalierbare IT-Infrastruktur kann nun flexibel mit dem Geschäft wachsen.

T-Systems sichert Wachstum bei Frutura



Frutura konzentriert sich auf sein Geschäft und vertraut für den professionellen SAP-Betrieb auf T-Systems.

■ Als Wintersportnation ist Österreich weltbekannt, aber dass in Österreich ganzjährig – auch wenn Schnee liegt – Tomaten produziert werden, wissen nur die wenigsten. Frutura aus der Oststeiermark mit ihren über 800 Mitarbeiter*innen macht es möglich. Die Region ist reich an Thermalwasser und erlaubt dadurch eine nachhaltig ökonomische, ökologische und sozial verträgliche Gemüseproduktion. Ganzheitliches Handeln ist für Frutura ein zentraler Unternehmenswert – das belegen anerkannte Zertifikate wie IFS, Bio und AMA-GAP. Mit seinem Geschäftsmodell spart es jährlich rund eine Million LKW-Kilometer ein sowie 28.000 Tonnen CO₂. Doch Frutura ist mehr als nur Produzent von Tomaten, Paprika, Gurken, Radieschen und Melanzani in konventioneller und Bioqualität auf 260.000 m² eigener Produktionsfläche. Als Großhändler versorgt das Unternehmen eine der größten Lebensmittel-Handelsketten Österreichs. Effiziente Prozesse für Produktion, Disposition und Vermarktung sind daher bei Frutura das A und O. Unterstützt wird die komplette Warenwirtschaft von Auftragseingang bis Abrechnung mit SAP. Die zuverlässige Verfügbarkeit des Systems ist mitentscheidend für den Unternehmenserfolg.

Innerhalb weniger Stunden nach Bestelleingang erfolgt bei Frutura bereits die Belieferung des Kunden. Das SAP-System muss gerade in dieser täglichen Geschäftshochphase zuverlässig und performant zur Verfügung stehen. Denn nicht nur die Waren-

wirtschaft hängt am SAP, sondern beispielsweise auch die Verpackungsmaschinen erhalten die Aufträge über SAP. Frutura hatte ein klares Ziel: einen stabilen und zuverlässigen SAP-Betrieb. Für diesen wählte das Unternehmen T-Systems Austria als Partner.

In allen Phasen gut aufgehoben

„IT und Geschäft sind bei uns eng verzahnt. Eine hohe Verfügbarkeit der SAP-Systeme ist für uns Business-kritisch“, erläutert Gerald Goldgruber, der SAP-Verantwortliche bei Frutura. Mit ihrer umfassenden SAP-Expertise, nicht nur im ausfallsicheren Betrieb, sondern auch in der Migration der SAP-Systeme, überzeugte T-Systems Frutura. In der Planungsphase entstanden nicht nur detaillierte Migrationspläne, sondern auch Hochverfügbarkeits- und Disaster-Recovery-Konzepte für Frutura.

„Am letzten Oktoberwochenende 2021 erfolgte dann der Schritt in die Private Cloud. Ohne das Geschäft zu beeinträchtigen, schaffte es unser Team, die existierenden Systeme ‚as is‘ in das Twin-Core-Rechenzentrum von T-Systems im T-Center zu migrieren“, so Karina Eibensteiner von T-Systems Austria. Die zugrunde liegende Infrastruktur auf VMware-Basis blieb dabei erhalten. Den Schritt zu S/4HANA hatte Frutura bereits zuvor vollzogen. Gerald Goldgruber: „Die Migration lief absolut glatt. Für uns bestätigte T-Systems das Vertrauen, das wir in ihre SAP-Expertise hatten. Wir haben uns in allen Phasen des Projektes gut aufgehoben gefühlt.“

Durch den Transfer in die Private Cloud hat der Großhändler nun ein State-of-the-Art-SAP-S/4HANA-System mit der Fähigkeit, Infrastruktur-Ressourcen gegebenenfalls zu skalieren und mit dem Geschäft zu wachsen. Die Nutzer*innen erhalten jederzeit den Zugriff auf performante SAP-Systeme. Mit T-Systems hat Frutura einen Partner, der nicht nur SAP-Projekterfahrung mit etablierten Best Practices und Methoden mitbringt, sondern auch Expertise in allen Fragen des Betriebs. So hat Frutura unter anderem jederzeit Zugriff auf das SAP-Basisbetriebsteam in Wien. Umfassende Zertifizierungen belegen, dass das Hochsicherheitsrechenzentrum technisch und betrieblich alle Ansprüche erfüllt. Ein funktionstüchtiges Disaster-Recovery-Konzept stellt sicher, dass die Systeme auch im Notfall verfügbar sind. Der professionelle SAP-Betrieb leistet einen erheblichen Beitrag zum Geschäftserfolg.

T Systems

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

T-Systems Alpine

Karina Eibensteiner
Head of Sales Auto, MI & Retail
Tel.: +43/57057 8529
karina.eibensteiner@t-systems.com
www.t-systems.at



HIGH POTENTIAL

Eine EY-Studie zu Advanced Analytics zeigt, dass mehr als 60 Prozent der Befragten branchenübergreifend enormes Potenzial für Advanced Analytics erkennen. Der Reifegrad ist jedoch gering. Erst knapp jedes fünfte Unternehmen setzt Projekte um.

Sechs von zehn befragten Unternehmen im deutschsprachigen Raum sind sich einig: Advanced Analytics bieten, zumindest theoretisch, ein enormes Potenzial für ihre gesamte Wertschöpfungskette. Wenn es um den tatsächlichen Einsatz dieser Datentechnologien geht, erweist sich der aktuelle Reifegrad allerdings als deutlich ausbaufähig: Nicht einmal jedes fünfte Unternehmen hat bereits fortschrittliche Analyseprojekte umgesetzt, und nur zwölf Prozent bestätigen, das Potenzial von Advanced Analytics zu nutzen. Als führend in ihrer Branche im Bereich Advanced Analytics würden sich sogar nur vier Prozent der Betriebe bezeichnen. 23 Prozent der Betriebe setzen derzeit gar keine Projekte mithilfe von Advanced Analytics um. Etwa jedes zweite Unternehmen ist sich nur weniger Projekte bewusst, konkret arbeiten diese Betriebe an einem bis maximal fünf Projekten. Die Speerspitze bildet der Technologie-Sektor, dessen Marktteilnehmer im Durchschnitt fast 36 Advanced-Analytics-Projekte abarbeiten. Die Konsumgüterindustrie, Industrie und Mobilität sowie die Energiebranche folgen abgeschlossen mit etwa acht bis neun laufenden Projekten. Das sind Ergebnisse der im Sommer 2021 von der WU Wien, dem Controller Institut und EY durchgeführten Umfrage unter 509 Unternehmensvertreter:innen in Österreich, Deutschland und der Schweiz zum Status quo der Anwendung von Advanced Analytics in KMU und Großunternehmen.

„Im Zuge des weiteren Digitalisierungsschubs durch Corona hat es sich breit herumgesprochen, wie stark Unternehmen von Advanced Analytics profitieren können. Automatische oder halbautomatische Datenanalyse und -bearbeitung, die über traditionelle Business Intelligence hinausgeht, hilft immerhin, tiefere Erkenntnisse zu gewinnen, Vorhersagen zu treffen oder Empfehlungen zu generieren. Das Bewusstsein ist da, es hapert jedoch noch bei der Umsetzung“, erklärt Susanne Zach, Partnerin und Leiterin des Data-and-Analytics-Teams bei EY Österreich. „Diesen weißen Fleck auf der Landkarte gilt es rasch auszumerzen – es liegt im Interesse der österreichischen Unternehmen, ihre vollen Digitalisierungspotenziale auszuschöpfen, um ihre Marktpositionierung zu halten oder auszubauen.“

MEISTGENUTZTE DATENANALYSE-APPLIKATION

Das Clustern von Daten, wie zum Beispiel in der Kundensegmentierung oder Betrugserkennung, wird von 55 Prozent der KMU und Großunternehmen bereits umgesetzt und stellt somit die am stärksten genutzte Technologie dar. An zweiter Stelle folgen Predictions, also automatisierte Vorhersagen etwa der Nachfrage oder von Produktempfehlungen, die 43 Prozent der Betriebe verwenden. Am wenigsten im Einsatz sind Sprachverarbeitungstools wie Chatbots und Textmining oder Bild- und Tonverarbeitungstechniken wie Image Tagging oder Videoüberwachung – diese werden aktuell von jedem vierten Betrieb eingesetzt. Advanced Analytics werden zwar grund-

sätzlich quer durch alle Unternehmensbereiche eingesetzt, branchenübergreifend aber am häufigsten in den Bereichen Betrieb/Produktion, Marketing und Vertrieb sowie Informationstechnologie. Die durchschnittlich höchste Zahl an erfolgreichen Projekten haben mit Abstand die IT-Abteilungen umgesetzt.

KOSTENSENKUNG UND PRODUKTIVITÄTSSTEIGERUNG

Sehr unterschiedliche Faktoren beeinflussen die Entscheidung von Unternehmen, in Advanced Analytics zu investieren: Den höchsten Einfluss haben mit je 48 Prozent Zustimmung die Potenziale der Technologien, Kosten zu senken und die Produktivität zu steigern. Die Möglichkeit, neue Kund:innen und Aufträge zu gewinnen, ist für vier von zehn Betrieben essenziell. Ein Drittel beruft sich auf das Potenzial der Datenanalysetools, Risiken zu reduzieren. Als Innovationssignal gegenüber Markt und Kunden sehen Advanced Analytics nur 14 Prozent. Finanziert werden Datenanalyse-Projekte beinahe zur Hälfte von der jeweiligen Business Unit bzw. Funktion. Zu 29 Prozent stammt die nötige Investition aus dem IT-Budget.

RESSOURCEN UND DATENSICHERHEIT ALS HEMMNISSE

Die Hälfte der Befragten gibt als größtes Hindernis für den Einsatz von Advanced Analytics an, nicht über erfahrenes Personal zu verfügen. Über ein Drittel hat aufgrund des Fachkräftemangels Probleme, Data-Analytics-Expert:innen zu finden und im Unternehmen zu halten. Nur ein Fünftel verfügt über Zugriff auf externe Expert:innen und Berater:innen. Abgesehen von der Arbeitsmarktproblematik sind es in erster Linie fehlende Budgets, um Advanced-Analytics-Lösungen umzusetzen, die den Einsatz dieser Technologien verhindern. Ein gutes Drittel sieht diese Knappheit als größten Hemmschuh. Immerhin noch fast ein Viertel der Betriebe nennt mögliche Datensicherheitslücken als größtes Hindernis; 14 bzw. 15 Prozent meinen, nicht über passende Metriken zur Erfolgskontrolle zu verfügen, oder weisen auf zu rasche Veränderungen in der Nachfrage und im Marktumfeld als hemmende Faktoren hin. Nur acht Prozent haben ethische Vorbehalte in der Datenverarbeitung. „Unternehmen sollten die Ärmel aufkrepeln und sich dringend stärker in das Thema vertiefen – drei von zehn Unternehmen haben noch keinen Business Case für Advanced Analytics entwickelt und ein ebenso großer Teil gibt an, die Möglichkeiten und auch Grenzen dieser Technologien noch nicht zu verstehen. Hier gilt es, rasch tätig zu werden, um den Anschluss nicht zu verlieren“, schließt die Data-Analytics-Expertin. **BS**

BEWUSSTSEIN FÜR DATENANALYSE VORHANDEN

»Positiv ist zu sehen, dass das Management das Zukunftspotenzial von Advanced Analytics zu erkennen scheint und auch treibt – immerhin 35 Prozent der bereits bestehenden Datenanalyse-Projekte wurden von der Führungsebene initiiert, 32 Prozent von funktionellen Abteilungen wie IT oder Forschung.«

Susanne Zach, Partnerin und Leiterin des Data-and-Analytics-Teams, EY Österreich





FÜR VIER KRITISCHE BEREICHE

Auf der SAP-Sapphire in Orlando stellte die SAP SE Innovationen vor, die in vier Bereichen Mehrwert bringen sollen: stabile Lieferketten, Nachhaltigkeit, Transformation von Geschäftsprozessen und Entwicklung von No-Code-Anwendungen.

Eine aktuelle Studie der Boston Consulting Group belegt: 80 Prozent der Unternehmen setzen auf digitale Lösungen, um ihre aktuellen geschäftlichen Herausforderungen zu meistern – jedoch verwirklichen nur knapp 30 Prozent eine erfolgreiche digitale Transformation ihres Geschäfts. Mithilfe innovativer cloudbasierter Lösungen will SAP daher seine Kunden dabei unterstützen, ihre Transformationsreise für die wichtigsten End-to-End-Geschäftsprozesse weiter zu beschleunigen. Dazu kündigte das Unternehmen im Rahmen des SAP-Sapphire-Events Mitte

Mai in Orlando, Florida, seine Neuerung an. „Seit 50 Jahren helfen die unternehmenskritischen Lösungen und die fundierte Branchenexpertise der SAP-Organisationen weltweit, ihr Bestes für die Kunden zu geben“, sagt Christian Klein, Vorstandssprecher der SAP SE. „Wir sind bestens positioniert, um den Erfolg unserer Kunden in einer sich schnell verändernden Welt weiter zu fördern. Dazu treiben wir die cloudbasierte digitale Transformation voran, die die dringendsten Herausforderungen unserer Kunden löst – von einer stabilen Lieferkette bis zur Nachhaltigkeit.“

WIDERSTANDSFÄHIGE LIEFERKETTEN UND INTELLIGENTE UNTERNEHMENSNETZE

Die SAP-Innovationen sollen zur Effizienz und Transparenz von Lieferketten beitragen – und gleichzeitig eine höhere Leistung sowie eine stärkere Widerstandskraft schaffen. Unter den von SAP angekündigten Innovationen sind unter anderem neue iOS-Apps, die die digitale Lieferkette optimieren und Mitarbeiter:innen intuitive Werkzeuge an die Hand geben. Die ersten beiden Apps – SAP-Warehouse-Operator und SAP-Direct-Distribution – sind bereits im Apple App Store verfügbar.

Darüber hinaus vereint die neue SAP-Digital-Manufacturing-Cloud aktuelle Analytics-, Edge-Computing- und Automatisierungsneuheiten mit modernsten, End-to-End-Fertigungsprozessen, um Kunden beim Optimieren ihrer Produktionsleistung zu unterstützen. Auch das SAP-Business-Network entwickelt sich als eines der weltweit größten Geschäftsnetzwerke weiter. Mit der Integration von Taulia sind Kunden nun in der Lage, den im Betriebskapital gebundenen Wert freizusetzen.

WORTE IN TATEN VERWANDELN

Das wachsende Portfolio an Nachhaltigkeitslösungen der SAP ist so aufgestellt, dass Unternehmen ihren Versprechungen auch Taten folgen lassen können. Zu den auf der SAP-Sapphire vorgestellten Innovationen zählen etwa neue Funktionen der SAP-Cloud-for-Sustainable-Enterprises. Organisationen haben damit die Möglichkeit, in wichtigen Bereichen des Nachhaltigkeitsmanagements innovativ zu sein. Dazu gehört auch ein erweitertes SAP-Product-Footprint-Management, mit dem Kunden den CO₂-Fußabdruck ihrer Produkte in großem Umfang reduzieren können – und zwar mithilfe der Live-Konnektivität der SAP S/4HANA Cloud, einschließlich Transport- und Reisefunktionen.

TRANSFORMATION VON GESCHÄFTSPROZESSEN ERMÖGLICHEN

Immer mehr Kunden setzen auf „Rise with SAP“, um ihre

End-to-End-Geschäftsprozesse neu zu gestalten sowie ihr modulares, agiles ERP in die Cloud umzustellen. Die SAP-Partner unterstützen Kunden zudem bei der Skalierung der Innovationen mithilfe von Best Practices und maßgeschneiderten Lösungen: „Rise with SAP“ und „SOAR with Accenture“ integrieren und liefern alles, was Unternehmen für eine cloudbasierte Transformation benötigen, darunter Cloud-Infrastruktur- und Anwendungsmanagement sowie Operations Services. Die neueste Version der SAP-Service-Cloud enthält neue Funktionen für dynamisches Fallmanagement und -modellierung sowie eine native Integration mit Qualtrics XM Discover und Microsoft Teams. Firmen sollen so in die Lage gebracht werden, ihre Versprechungen mit besserer Transparenz, größerer Verantwortlichkeit und schnellerer Problemlösung zu erfüllen.

APPS FÜR DEN KUNDENERFOLG

»Wir sind bestens positioniert, um den Erfolg unserer Kunden in einer sich schnell verändernden Welt weiter zu fördern.«

Christian Klein, Vorstandssprecher der SAP SE



INNOVATION BESCHLEUNIGEN

SAP-AppGyver, eine Lösung für die Entwicklung von No-Code-/Low-Code-Unternehmensanwendungen, ist jetzt nativ mit der SAP-Service-Cloud integriert und als Teil des kostenfreien Bereichs der SAP Business Technology Platform verfügbar. SAP-Process-Automation, ebenfalls Teil des SAP BTP Free Tier, wurde für No-Code-Workflow-Management und Robotic Process Automation (RPA) erweitert. Darüber hinaus stellt SAP neue KI-gestützte Innovationen zur Optimierung von End-to-End-Geschäftsprozessen bereit, einschließlich Lead-to-Cash, Design-to-Operate, Recruit-to-Retire und Source-to-Pay. BS



DIGITAL BRAUCHT ARBEITSKULTUR

Kollaborative Arbeitsplatzlösungen und Werkzeuge sind nur dann erfolgreich, wenn Unternehmen mit Spielregeln, Begleitmaßnahmen und Verhaltensänderungen einen Raum schaffen, in dem sich eine neue Arbeitskultur entfalten kann.

Der moderne Arbeitsplatz fehlt auf keiner Strategie-Agenda und ist das Trendthema schlechthin. Unternehmen setzen dabei auf modernste Technologien und hoffen, dass sich damit eine neue Arbeitskultur entwickelt – und scheitern dabei. Die von der IT eingeführten agilen modernen Arbeitsplatz-Werkzeuge und die moderne Gestaltung von Büros lösen das grundsätzliche Problem einer veralteten Arbeitsplatzkultur nicht, wie die meisten Organisationen nun schmerzlich feststellen müssen. Viele Unternehmen leben nach wie vor in einer „Ich und meine E-Mails“-Kultur. Mitarbeiter organisieren sich über ihren digitalen Posteingang. Sie tauschen Informationen bevorzugt per E-Mail und Dateianhang aus. Die Zukunft verlangt jedoch echtes kollaboratives Arbeiten, ganz nach dem idealisierten Motto: „Wir und keine (!) E-Mails“. Das ist eine große Heraus-

forderung, denn das E-Mail-Verhalten hat sich über viele Jahre hinweg bereits synaptisch in den autonomen Gehirnregionen der Menschen etabliert. Neurowissenschaftlich gesehen braucht es eine gewisse Zeit und viel Energie, um eingepörrte Verhaltensweisen zu ändern. Eine „New Work“ Potenzialentfaltung verlangt aber eine solche nachhaltige Verhaltensänderung. Andererseits gibt es aber auch viele – vor allem jüngerere – Mitarbeiter, die sehr genau wissen, was kollaboratives Arbeiten ohne E-Mails und eine offene Kommunikation bedeuten. Diese Generationen sind nicht im E-Mail-Zeitalter aufgewachsen und organisieren sich schon immer mit modernen Werkzeugen und einer kollaborativen und offenen Arbeitskultur. Diese Menschen verstehen verständlicherweise nicht, dass Organisationen so viele interne E-Mails produzieren und ineffizient kommunizieren und zusammenarbeiten. Kollaboratives Arbeiten bedeutet für diese Mitarbeiter vor allem, sich modern auszutauschen, ohne E-Mails.

BEGLEITETE TRANSFORMATION

»Die Transformation zu einer kollaborativen Arbeitskultur muss begleitet werden, damit sich die Investitionen in die modernen Technologien bezahlt machen.«

Nahed Hatahet, Digital-Experte



gefragt. Neue Spiel- und Verhaltensregeln sowie Trainings müssen erarbeitet, bereitgestellt und kommuniziert werden. Weiters wird eine entsprechende Begleitung mit internen Marketingkampagnen benötigt – nicht nur bei der Einführung, vor allem danach. Mit Messparametern sollte man periodisch analytisch auswerten, ob sich eine Verhaltensänderung auch wirklich einstellt, und wenn nicht, feststellen, woran es fehlt, und dahingehend angepasst wieder vermarkten, kommunizieren und trainieren.

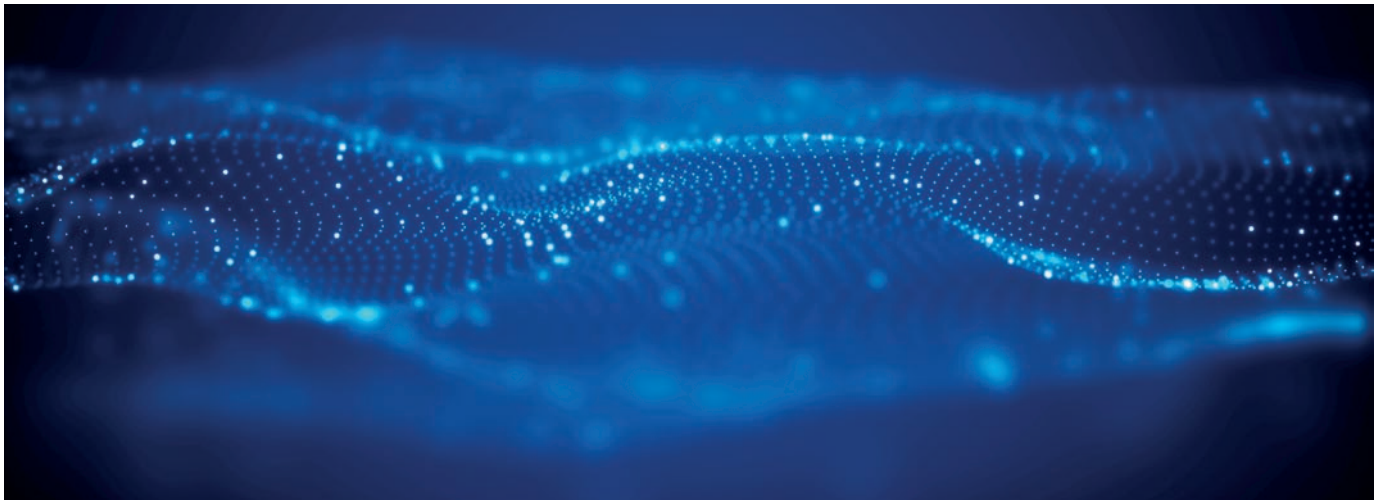
INFO-BOX
Über den Autor
 Nahed Hatahet ist Berater, Digital-Experte, Keynote Speaker, Autor, Mentor, CEO von HATAHET und VÖSI-Vorstand.
www.nahedahatahet.eu

NH

HUAWEI

Grün, schnell und innovativ – Huawei setzt mit seiner innovativen 3+1-Strategie für nachhaltige Dateninfrastruktur und -speicherung ein klares Zeichen für die Umwelt und gegen den Klimawandel.

Dateninfrastruktur der Zukunft



Bis 2030 werden weltweit jedes Jahr 1,1 Billionen Gigabyte an Daten generiert.

■ Langanhaltende Dürren, gefolgt von monsunartigen Regenfällen: Das Wetter auf unserer Erde schwankt zwischen immer stärkeren Extremen – eine klare Folge des Klimawandels. Gleichzeitig wird unsere Welt immer digitaler und wir alle produzieren Tag für Tag enorme Mengen an neuen Daten. Daten, die auch verarbeitet und gespeichert werden müssen. Vor diesem Hintergrund nimmt der globale Konsens über eine grüne Entwicklung der zukünftigen Dateninfrastruktur Gestalt an. Laut dem Global Industry Vision (GIV) Bericht von Huawei werden bis 2030 weltweit jedes Jahr 1 Yottabyte (1 YB entspricht 1,1 Billionen Gigabyte) an Daten generiert, was einer 23-fachen Steigerung gegenüber 2020 entspricht. Die Speicherung von Massendaten verbraucht enorme Mengen an Energie, was die Bedeutung einer grünen und nachhaltigen Entwicklung unterstreicht.

3+1-Strategie: Im Sinne der Umwelt

Huawei hat die 3+1 Strategie mit dem Ziel entwickelt, Rechenzentren umweltfreundlicher zu gestalten. Das wird erreicht, indem man Systeme und Bauteile verwendet, welche eine hohe Dichte aufweisen. Damit schafft Huawei, die Hardware-dichte und Effizienz der Wärmeableitung zu erhöhen. Als Beispiel

dafür dienen Solid-State-Laufwerke (SSDs) statt Festplattenlaufwerke (HDDs), da sie 70 Prozent weniger Strom und 50 Prozent weniger Platz bei derselben Kapazität benötigen. Zudem setzt Huawei auf optimale Ressourcennutzung durch die Unterstützung mehrerer Protokolle und die Beseitigung von Speichersilos. Ein einziges Speichersystem unterstützt Block-, Datei-, Objekt- und HDFS-Protokolle (Hadoop Distributed File System Protocols) für unterschiedliche Anforderungen. So können gleichzeitig mehrere Speicher verwendet und damit die Ressourcenauslastung verbessert werden.

Ein wichtiger Punkt der Nachhaltigkeitsstrategie ist die Reduktion von Daten. Dafür setzt Huawei auf spezielle Algorithmen, die Daten komprimieren und Duplikate eliminieren, um die Speicherplatznutzung zu verbessern. Derzeit ermöglichen die Algorithmen von Huawei eine Datenreduzierung von bis zu 72:1, was 20 Prozent über dem Branchen-Benchmark liegt.

Das +1 von Huawei

Neben den drei genannten Strategiepunkten hat Huawei sich zusätzlich dazu verpflichtet, das Modell der Kreislaufwirtschaft zunehmend Teil des Geschäftsmodells werden zu

lassen. Huawei ist bestrebt, seinen CO₂-Fußabdruck zu verringern, indem der Produktlebenszyklus von Huawei-Produkten zunehmend verlängert wird und veraltete Produkte recycelt werden. Außerdem setzt Huawei zunehmend auf erneuerbare Materialien in der Produktentwicklung und nutzt umweltfreundliche Verpackungsmaterialien.

„Mit Blick auf die Zukunft wird die grüne Entwicklung unser langfristiger Fokus sein. Huawei macht Rechenzentren durch fortlaufende technologische Innovationen kontinuierlich umweltfreundlicher, um die digitale Transformation in allen Branchen zu ermöglichen“, sagt Dr. Assaf Natanson, Huawei Chief Architect of Data Storage.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Huawei Technologies Austria GmbH

1220 Wien, IZD Tower 9. Stock,

Wagramer Straße 19

<https://e.huawei.com/at/>



SYNTHETISCH, ABER GUT!

Daten sind – je nachdem, wen man fragt – entweder das neue Gold oder das neue Öl. Auf jeden Fall sind sie die Grundlage für neue Geschäftsmodelle, Einsichten und damit für den Erfolg jedes Unternehmens. Wenn man sie denn nutzen darf.

Wenn es um Kundendaten geht, kann man sich ihrer nicht uneingeschränkt bedienen und in ihnen nach Lust und Laune herumwühlen. Aus gutem Grund gibt es Datenschutzgesetze und entsprechende Richtlinien, um ihrem Missbrauch vorzubeugen. Das macht es zugleich deutlich schwieriger, aus diesen Daten gesetzeskonform wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen. Davon können unter anderem Banken, Versicherungen und Telekommunikationsunternehmen ein Liedchen singen. Sie alle „sitzen“ auf gewaltigen Datenmengen, die sie kaum verwenden dürfen. Und dennoch wären diese Daten wichtig: etwa, um Geldwäsche-Aktivitäten mittels künstlicher Intelligenz (KI) aufzudecken, Prämien für Haushaltsversicherungen individueller zu gestalten oder neue Apps zu designen,

um nur einige Beispiele zu nennen. Sie behelfen sich meist entweder mit manuell angelegten und dadurch mit enormem Aufwand verbundenen „Stellvertreter-Datensätzen“, deren Aussagekraft jedoch stark schwanken kann, oder mit der Anonymisierung der Daten. Aber auch das kann mit nicht unerheblichen Schwierigkeiten sowie Einbußen der Nützlichkeit einhergehen. Außerdem ist nie ausgeschlossen, dass die Anonymisierungsverfahren umkehrbar sind und somit wiederum Rückschlüsse auf das Individuum zulassen. Abhilfe können hier sogenannte „synthetische Daten“ schaffen. Sie versprechen, mindestens so gut wie die Originaldaten zu sein, wenn nicht sogar besser. Erzeugt werden sie mittels KI. Dazu werden maschinelle Lernalgorithmen so trainiert, dass sie die statistischen Informationen und Strukturen >>

**FIBU/
KORE**

BI

**HR-
Lösung**

CRM

**rs2
ERP**

WAWI

DMS

»» rs2 ERP-Software aus der Cloud »»

Das rs2 ERP-System von Ramsauer & Stürmer zählt seit vielen Jahren zu den führenden Business-Software-Lösungen am österreichischen Markt. Kein Wunder, durch die Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Unternehmen ist die rs2 Software seit jeher besonders flexibel und anwenderfreundlich. Seit Kurzem ist Ramsauer & Stürmer Teil der Aptean-Gruppe – einem weltweit aktiven Technologieunternehmen spezialisiert auf ERP-Lösungen und Cloud-Solutions. Neben dem schon bisher umfangreichen Produktportfolio profitieren unsere Kunden nun zusätzlich vom umfassenden Aptean-Know-how im Bereich Azure Cloud und dem Ausbau unseres rs2 Cloud-Angebots.

Erfahren Sie mehr unter:

www.rs-soft.com | www.aptean.com



Michael Platzer (li.), Co-Gründer und Chief Strategy Officer von MOSTLY AI, mit CEO Tobias Hann (re.)

» des Originaldatensatzes bis ins kleinste Detail erlernen. Mit diesem Wissen erzeugt eine KI einen völlig neuen, synthetischen Datensatz, der keine Originaldaten mehr enthält, sondern aus „künstlichen“ Datenpunkten besteht. In der Gesamtheit spiegelt die Summe dieser erzeugten Datenpunkte den realen Datensatz wider und fällt damit berechtigterweise nicht unter die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Die Technologie überführt die Information realer Nutzer in eine Gruppe künstlicher Personen; wobei statistische Zusammenhänge erhalten bleiben, individuelle Merkmale jedoch nicht. Eine nachträgliche Zuordnung zum Original, d.h. Reidentifikation, ist im Gegensatz zu traditionellen Anonymisierungsmethoden mit absoluter Sicherheit unmöglich – trotz identer Aussagekraft der Daten für Forschung und Unternehmen. Ein künstlich erzeugter Datensatz entspricht bis zu 99,5 Prozent dem Original.

„2022 WIRD DAS JAHR DER SYNTHETISCHEN DATEN“

Synthetische Daten wurden erstmals 2013 am Massachusetts Institute of Technology erstellt. Gartner prognostiziert, dass bis 2024 bereits 60 Prozent der Daten, die für die Entwicklung von KI- und Analyselösungen verwendet werden, synthetisch generiert werden. Die wichtigsten Anwendungsfälle liegen im Training von KI-Modellen, bei der Testautomatisierung in der Softwareentwicklung sowie in der gemeinsamen Nutzung von Daten durch Dritte innerhalb von Organisationen und über Organisationsgrenzen hinweg.

Nicht alle synthetischen Daten sind gleich. Die Algorithmen hinter der Technologie machen den Unterschied. Eines der weltweit führenden Unternehmen auf diesem Gebiet ist MOSTLY AI mit Sitz in Wien. Das Start-up leistet Pionierarbeit bei der Erzeugung synthetischer Daten für die Entwicklung von KI-Modellen und Software-Testing. Erst diesen Februar wurde eine Serie-B-Finanzierungsrunde in Höhe von 25 Mio. US-Dollar abgeschlossen. Tobias Hann, CEO von MOSTLY AI, ist überzeugt, dass das Interesse an den synthetischen

Datenlösungen des Unternehmens durch das Streben nach verantwortungsvoller KI angefacht wird. „2022 wird das Jahr der synthetischen Daten“, so Hann. „Synthetische Daten helfen bei der Lösung einiger der schwierigsten Probleme der Branche, wenn es um KI geht: Sie eliminieren Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes, sie können modifiziert und bearbeitet werden, um KI-Initiativen zu beschleunigen. Und sie ermöglichen es Unternehmen, ihre Datensätze zu erweitern und fair zu gestalten. Wir sind vom Zukunftspotenzial synthetischer Daten außerordentlich überzeugt.“

Praxisbezogene Beispiele machen dieses Potenzial anschaulich. So kostet es Bankinstitute in den USA etwa pro Kunde aktuell bis zu 24.000 US-Dollar, um herauszufinden, ob ein Bankkunde in betrügerische Aktivitäten verwickelt ist oder nicht. Traditionelle Methoden produzieren unverhältnismäßig viele falsch positive Fälle, die wiederum individuell manuell nachbearbeitet werden müssen. Deshalb setzen Unternehmen beim Aufspüren betrügerischer (Geldwäsche-) Aktivitäten zunehmend auf moderne AI-Algorithmen. Diese Systeme sind jedoch nur so gut wie die Daten, mit denen sie „gefüttert“ werden. Reale Daten können lücken- oder fehlerhaft sein. Synthetische Daten reduzieren das Ergebnis falsch positiver Fälle den Angaben von MOSTLY AI zufolge um bis zu 10 Prozent. In Zahlen ausgedrückt, bedeuten in diesem Zusammenhang hundert Fälle weniger in der Nachbearbeitung eine Einsparung von 2,4 Mio. US-Dollar. Auch aus dem Versicherungsbereich, der App- und Produktentwicklung sowie dem Human-Resources-Bereich gibt es Beispiele für die Vorteile der Technologie gegenüber klassischen Ansätzen. Was sie alle gemeinsam haben: Das Risiko für Datenschutz-Verletzungen wird auf Null reduziert, ohne ansonsten Einbußen gegenüber der Verwendung der Originaldaten zu erzeugen. Das klingt schon fast zu gut, um wahr zu sein. Aber überzeugen Sie sich doch einfach selbst. **RNF**

INFO-BOX

Über MOSTLY AI

MOSTLY AI leistet Pionierarbeit bei der Erzeugung synthetischer Daten für die Entwicklung von KI-Modellen und Software-Testing. Die synthetischen Datensätze von MOSTLY AI sehen genauso echt aus wie die Original-Kundendaten eines Unternehmens, mit genauso vielen Details, aber ohne die ursprünglichen persönlichen Datenpunkte – so können Unternehmen Datenschutzbestimmungen wie die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) einhalten und sicherstellen, dass die genutzten Modelle fair und unvoreingenommen sind. Das schnell wachsende Unternehmen arbeitet derzeit mit mehreren Fortune-100-Banken und -Versicherungen in Europa und Nordamerika zusammen und verfügt über weitreichende Erfahrung, Unternehmen dabei zu helfen, aus synthetischen Daten geschäftlichen Nutzen zu ziehen.

www.mostly.ai

EWW ITANDTEL

Turbulente Zeiten: Derzeit gibt es noch mehr gute Gründe, Ihre Daten in hochsicheren Rechenzentren von eww ITandTEL zu schützen. Wir nennen Ihnen 4 davon.

4 Gründe für Daten im Rechenzentrum

■ 24/7 verfügbar, sicher, wirtschaftlich: Das sind die Hauptgründe, warum immer mehr Unternehmen mit externen Rechenzentren zusammenarbeiten. Die aktuell angespannte Lage in Europa ist ein zusätzliches Argument dafür, Daten oder gleich die ganze Firmen-IT auszulagern.

PLUS Sicherheit

Vor wenigen Tagen sah sich der deutsche IT-Branchenverband Bitkom veranlasst, Unternehmen zu besonderer Wachsamkeit im IT-Bereich zu mahnen: Es ist nicht auszuschließen, dass die aktuellen Geschehnisse auch Cyberkriminelle verstärkt auf den Plan rufen.

Bei eww ITandTEL gilt auch in friedlicheren Zeiten: Safety first, denn die fortschreitende Digitalisierung birgt natürlich auch Risiken und der Umgang mit sensiblen Firmendaten ist heikel. Daher wurde der Standort Marchtrenk als 1. Rechenzentrum Österreichs nach EN 50600 zertifiziert – diese europäische Norm bescheinigt Top-Schutz. Außerdem ist eww ITandTEL nach ISO/IEC 27001 ausgezeichnet worden, der weltweit führenden Norm für IT-Sicherheitsmanagement.

Wie Ihr Unternehmen in puncto Sicherheit selbst vorsorgen kann, haben wir schon mehrfach erläutert. Notfall-Plan, gutes Passwort-Management, sichere externe Zugänge für Mobilgeräte – das sind wesentliche Stichwörter in diesem Zusammenhang.

Auch ein externes Rechenzentrum kann Teil Ihrer Worstcase-Vorsorge sein: Hier bieten Ihnen Profis eine effektive Backup-Strategie für Ihr Business, so können Sie negativen Folgen von Datenverlust wirksam vorbeugen.

PLUS Verfügbarkeit

Daten müssen heute rund um die Uhr verfügbar sein: Das ist eine der wichtigsten Forderungen von Unternehmen – vor allem im Hinblick auf Anwendungen der Zukunft, die eine Übertragung großer Datenmengen in Echtzeit erfordern und keine Ausfälle dul-



den, etwa in den Bereichen IoT und KI (künstliche Intelligenz):

Die Rechenzentren von eww ITandTEL verfügen über eine eigene, unabhängige Stromversorgung, das garantiert Ihnen 24/7-Datenzugriff, selbst wenn es angesichts der sich abzeichnenden Energiekrise zu gefährdeten Blackouts kommen sollte.

PLUS Wirtschaftlichkeit

Wer seine Daten (oder gleich die gesamte Firmen-IT) in ein Rechenzentrum auslagert, muss nicht in eine eigene Infrastruktur, das nötige Personal und entsprechende Sicherheitsvorkehrungen investieren.

Zusätzlicher Pluspunkt in Sachen Wirtschaftlichkeit: Sie können die gewünschte Rechenleistung jederzeit mühelos an den jeweils aktuellen Bedarf anpassen. Diese stufenlose Skalierbarkeit garantiert Kosteneffizienz.

PLUS Ökologie & Regionalität

Nachhaltiges Arbeiten wird in der Wirtschaft zu einem schlagenden Argument im Wettbewerb. eww ITandTEL setzt „Green IT“ bereits in der Praxis um: Das Unternehmen bezieht Strom zu 100 % aus erneuerbaren Quellen und kann das per Zertifikat auch Schwarz auf Weiß belegen. Die Wertschöpfung bleibt dabei in der Region: Energie

liefert u. a. das erst kürzlich groß ausgebaut Wasserwerk Traunleiten.

Wer mit eww ITandTEL zusammenarbeitet, tut also auch etwas für seinen ökologischen Fußabdruck und kann auch bei den eigenen Kunden mit gutem Image punkten.

INFO-BOX

Jetzt zum Spezialpreis sichern!

Neben diesen 4 großen Pluspunkten genießen Unternehmen noch viele weitere Vorteile in den hochmodernen Rechenzentren von eww ITandTEL. Schalten Sie in einem zunehmend volatilen Umfeld Risikofaktoren aus und Sicherheit an: Jetzt einen Platz in unserem Data Center sichern und von Spezialkonditionen profitieren!

Neukunden schenkt eww ITandTEL jetzt die Herstellkosten im Wert von bis zu 2.000 Euro – die Aktion läuft noch bis 30. September 2022!

Kontaktieren Sie uns!

Tel.: +43/7242/90 00-7100
rechenzentren@itandtel.at
itandtel.at



MILLIARDEN-SPIEL METAVERSE

Das Rennen um die virtuelle Zukunftswelt läuft bereits ziemlich real ab. Am Start sind die Tech-Giganten und ein paar unerschrockene Außenseiter. Das Spiel findet noch weitgehend ohne Regeln sowie auf verschiedenen Plattformen und Bühnen statt. Ausgang offen.

Als Mark Zuckerberg im Oktober 2021 in einem beinahe eineinhalbstündigen Video über das Metaverse schwärmte, war die Welt verzückt. Die halbe Welt. Die Online-Welt. Die halbe Online-Welt. Bestenfalls. Denn sofort brach ein Sturm an Kritik, ja sogar Schmähungen über „Zuck“ herein. Der Facebook-Gründer wurde als Schaumschläger abgetan, als vermeintlicher Visionär, der längst Bekanntes mit schönen Worten und noch

beeindruckenderen Bildern zu verkaufen versucht. Seine Vorstellung vom Metaverse sei nichts anderes als ein Videospiel, so die Kritiker. Das noch dazu Technologien, die längst erfolgreich eingesetzt werden, als atemberaubende Zukunft ankündigt.

180 MILLIARDEN DOLLAR

Doch Zuckerberg ließ sich nicht beirren, benamste seinen Konzern in Meta um und kündigte an, in den nächsten zehn Jahren 180 Milliarden US-Dollar in den Auf- und Ausbau des

Metaverse zu investieren. Ein gigantisches Match war eröffnet. Meta gegen Microsoft. Gegen Apple. Gegen die Spielegiganten Epic und Roblox. Gegen die beiden chinesischen Tech-Giganten Alibaba und Tencent. Und gegen noch ein paar andere. Zuckerberg hat eine Vision. Meta hat die Daten. Apple die Hardware. Microsoft die



DIE NEUE WELTSICHT

»Das Metaverse verändert nicht nur, wie wir die Welt sehen. Es verändert die Art und Weise, wie wir alle aktiv an dieser Welt teilhaben werden.«

Satya Nadella, CEO Microsoft



Software. Epic und Roblox riesige Communities. Alibaba und Tencent ohnedies ihre eigenen Digital-Reiche.

STILLSCHWEIGEN BEI APPLE

Das Metaverse ist bei Apple bisher kaum ein Thema. Der US-Konzern setzt bei seiner Zukunftsstrategie voll auf die Karte Augmented Reality (AR). Während beim Metaverse die Virtual Reality (VR) im Mittelpunkt steht, die von AR- und Videowelten flankiert werden soll. Zudem wird sich im Apple-Universum auch in Zukunft alles rund um die Hardware drehen. Allein 240 Millionen iPhones setzte der Konzern 2021 ab. Spiele, Smart-Anwendungen, 3D-Inszenierungen, AR – was immer in der digitalen Welt vorstellbar ist, soll am Mac und auf der iWatch, vor allem aber am iPhone passieren.

Ein Markt mit enormem Zukunftspotenzial: Der Marktanteil des iPhone bei den Smartphones liegt zwar weltweit „nur“ bei rund 20 Prozent. Doch je jünger die User:innen, umso höher der Marktanteil. In den USA bringt es das iPhone bei jungen Erwachsenen schon auf 70 Prozent Share.

Bestes Beispiel für das iPhone als Dreh- und Angelpunkt sind die Apps. Apple verdiente 2021 damit 85 Milliarden Dollar. Wie bei den Apps will Apple künftig von allen Services, die über das OS-Betriebssystem laufen, 30 Prozent kassieren und investiert eifrig in Zukäufe wie z. B. in Akonia Holographics. Das Unternehmen stellt u. a. 3D-Linsen und Gläser für AR-Brillen und Headsets her.

ALLE DIGITALEN GRENZEN FALLEN

Zuckerberg träumt von einem Metaverse, in dem die Grenzen und Barrieren zwischen den einzelnen Anwendungen

verschwinden. Jede(r) User:in soll im Metaverse alle Eigenschaften, Einstellungen u. a. überallhin mitnehmen können. Dazu müssten sich allerdings die Standards der einzelnen Tech-Anbieter angleichen und letztendlich zu einem einzigen verschmelzen.

Wieder ist es Apple, das mit seiner Strategie in die diametral andere Richtung abzielt. Vom Sich-Öffnen für andere Player, von gemeinsamen Standards hält Apple wenig. Im Gegenteil, bisher ging es Apple darum, über eigene Geräte und Services die Wertschöpfungskette möglichst eng am eigenen Unternehmen zu halten. Der App Store ist das beste Beispiel dafür.

MICROSOFT SETZT AUF MESH

Microsoft setzt beim Metaverse mindestens auf eine Doppelstrategie, seine Auffahrtsrampe in die virtuelle Parallelwelt heißt Mesh. Auf dieser Plattform können die User:innen als Hologramme auftreten und im dreidimensionalen virtuellen Raum miteinander interagieren. Bei Microsoft heißt das Holoportation. Eines der ersten marktreifen Produkte mit Mesh-Integration ist die Kommunikationsplattform Teams, die vielen Menschen von den Homeoffice-Videokonferenzen bekannt ist. Dazu gesellen sich Windows Holographic und andere, vorwiegend businessorientierte Lösungen.

Microsofts zweite Metaverse-Strategie zielt auf die Parallelgesellschaft der Gamer ab. Das Unternehmen besitzt in diesem Segment rund um die Xbox nicht nur einige Jahrzehnte Markterfahrung, sondern kauft auch fleißig zu: 2012 für 2,5 Milliarden Dollar das Game Minecraft – mit 140 Millionen aktiven User:innen im Monat. 2020 kam der Spieleentwickler Bethesda Softworks (7,5 Mrd. Dollar) hinzu und im April die-



ses Jahres der Spielekonzern Activision Blizzard für 68,7 Mrd. Dollar. Allerdings steht die Zustimmung der US-Kartellbehörde noch aus. All das stärkt das Xbox-Reich. Facebook bescherte der Gamer-Szene gerade einmal das von Zynga entwickelte Browsergame Farmville, das allerdings Ende 2020 eingestellt wurde.

DIE MUSIKBÜHNEN WERDEN DIGITAL

Wie die Gamer agieren auch die Spielehersteller Epic und Roblox in ihrem eigenen Universum. Sie haben frühzeitig erkannt, dass sich die Gamer:innen auf den Spieleplattformen nicht nur zum spielerischen Wettkampf treffen, sondern Spielwelten wie Fortnite – immerhin 400 Millionen User – auch nutzen, um sich zu „treffen“ und über alles Mögliche auszutauschen. Epic und Roblox taten sich daher mit der Musikindustrie zusammen und schufen gigantische virtuelle Bühnen, auf denen Live-Konzerte als singuläres Ereignis zu erleben sind.

Das Premierenkonzert bei Fortnite des DJ Marshmello im Februar 2019 sahen „nur“ gut zehn Millionen Fans. Der Rapper Travis Scott lockte im April schon 28 Millionen Fans via Fortnite an. Ein spezielles Konzert von Ariana Grande

im Rahmen ihrer „Rift“-Tour auf Fortnite begeisterte sogar 78 Millionen Fans. Allerdings wurde Grandes Auftritt im August 2021 auf drei Tage aufgeteilt, um die Server nicht zu überlasten und wegen der unterschiedlichen Zeitzonen. Scott und Grande interagierten bei ihren Konzerten als riesige Avatare mit den Zuschauer:innen. „Es ist Echtzeit-Interaktion in einem immersiven 3D-Raum“, sagt Phil Rampulla, Head of Brand bei Epic Games. Ariana Grande soll alleine mit diesem Fortnite-Auftritt rund 20 Millionen Dollar (Gage, Merchandising usw.) verdienen. Auch Lil Nas X (Roblox), Ed Sheeran (Pokemon GO), Justin Bieber (Wave) und diverse andere Popstars haben auf ähnlichen virtuellen Bühnen bereits das Metaverse geentert.

FREUD UND FACEBOOK IM DECENTRALAND

WienTourismus schickte im April mit der Aktion „Get out, Freud!“ einen Sigmund-Freud-Avatar via Decentraland ins Metaversum. Der Freud-Avatar sollte zu einer Pause von der virtuellen Welt anregen und versprach Gewinne.

Decentraland ist eine dezentralisierte 3D-Plattform, die im Metaverse virtuelle Grundstücke anbietet, und ist die erste vollständig dezentralisierte virtuelle Welt, die auf einem Open-Source-Blockchain-System beruht. Diese Metaverse-Immobilien werden von ihren Benutzern besessen, gebaut und verwaltet, sie bauen einen eigenen Marktplatz, Einkaufs- und Veranstaltungszentren, schaffen Kunstwerke, Spiele und was auch immer.

Vor allem viele Unternehmen und Institutionen jeder Art und Größe nutzen das Decentraland als ihr Tor ins Metaversum. Das ist wohl auch einer der Gründe, warum Mark Zuckerberg ein Auge auf Decentraland geworfen hat und die Plattform erwerben möchte.

REISE OHNE KLARES ZIEL

Auch wenn „Metaverse“ aktuell als Buzzword gilt, ist völlig offen, wo die Reise hingehet und welches Plattformkonzept sich durchsetzen wird.

Die Unternehmensberatung Accenture hält in ihrem Future-Report aus dem Februar 2022 fest: „Es wird interessant sein, die Zukunft des Metaverse zu beobachten. Im Moment haben wir mehr Fragen als Antworten darauf, wohin sich das Metaverse entwickeln und was letztendlich daraus entstehen wird. Aber wir können sicher sein, dass die erste Vision des Metaverse nicht die letzte sein wird.“

ALS

INFO-BOX

Kleines Metaverse-Glossar

- Eine Blockchain ist eine kontinuierlich erweiterbare Liste von Datensätzen.
- NFT (Non-Fungible Token) ist ein „kryptografisch eindeutiges, unteilbares, unersetzbares und überprüfbares Token, das einen bestimmten Gegenstand repräsentiert.“
- Token: Eine Folge zusammengehöriger Zeichen oder Bits.

MASS FLOW CONTROL

#REDEFINED

JETZT HIER ENTDECKEN



Für Sie gehen wir völlig neue Schritte in der Massendurchflussreglung: Entdecken Sie unseren "Flexi-Flow" - das kompakteste Gerät seiner Klasse mit einem Durchflussbereich von 0,5 l/min bis zu 20 l/min.

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

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

hl-trading gmbh

Rochusgasse 4
5020 Salzburg

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

www.hl-trading.at



OPTIMIERTE PROZESSE

Atos implementiert eines der größten europäischen S/4HANA-Projekte im Gesundheitswesen für den Wiener Gesundheitsverbund und optimiert damit die Arbeitsprozesse für Management und Mitarbeitende.

Atos verbindet mit One.ERP erfolgreich zwei SAP-ERP-Welten des Wiener Gesundheitsverbundes (WiGeV). Ziel des 2016 gestarteten Megaprojekts, das als eines der größten europäischen SAP-Projekte im Gesundheitsbereich gilt, waren die Implementierung eines einheitlichen, standardisierten SAP-S/4HANA-Systems, die Optimierung von Prozessen und die Zusammenführung zahlreicher Umfeldsysteme der Wiener Kliniken (WKL) und

des Allgemeinen Krankenhauses der Stadt Wien (AKH). Konkret wurden bei One.ERP zwei unterschiedliche und komplett unabhängige SAP-ERP-Systeme zu einem konsolidierten und harmonisierten System zusammengeführt. Die betroffenen SAP-IS-H-Systeme sind dabei für die Kernprozesse der Krankenhäuser zuständig und mit zahlreichen weiteren Umgebungen verknüpft. Durch einen hohen standardisierten Automatisierungsgrad konnte nicht nur eine Kostenoptimierung und deutliche Verbesserung der Steuerungsfähigkeit erreicht werden,

sondern durch das SAP FIORI-UI auf Mobilgeräten auch die Nutzer:innenfreundlichkeit erheblich gesteigert werden. Seit Jänner 2021 befindet sich das Gesamtsystem im Livebetrieb und nach nur sechs Monaten konnte auch die Hypercare-Phase erfolgreich abgeschlossen werden. Seitdem ist Atos für die laufende Instandhaltung und Adaptierung zuständig. >>



DEUTLICHE ARBEITERLEICHTERUNG

»Wir sind sehr erfreut, wie gut sich nunmehr alles zusammenfügt und alle Systeme harmonisch unter One.ERP zusammenarbeiten. Eine deutliche Arbeiterleichterung für das Management und die Mitarbeiter:innen.«

Johann Martin Schachner, CEO Atos Österreich

Fotos: onlyyouqj/freepik (1), Adrian Almasan Good Life Photography (2)

ASSECO SOLUTIONS GMBH

APplus beschleunigt Auftragsbearbeitung bei Mühlböck um zehn Prozent.

Mehr Transparenz und Datenqualität



Holztrocknung auf höchstem Niveau: Weltweit sind mehr als 13.000 Anlagen der Mühlböck Holztrocknungsanlagen GmbH in Betrieb.

■ So groß wie ein Einfamilienhaus oder eine ganze Lagerhalle: Die Holztrocknungsanlagen von Mühlböck sind nichts für beengte Platzverhältnisse. Für die Kunden werden sie stets individuell zugeschnitten und produziert. Die Auftragsbearbeitung bei dem oberösterreichischen Unternehmen unterstützt APplus von Asseco Solutions – und sorgt dabei für mehr Transparenz und Datenqualität.

„Unsere bisher genutzte ERP-Lösung war im Laufe der Zeit technisch veraltet – eine

Aktualisierung wäre jedoch im Prinzip einer Neuinstallation gleichgekommen“, erinnert sich Mattäus Diermayr, IT-Administrator bei Mühlböck. „So beschlossen wir, auf ein neues ERP-System umzusteigen.“ Die Wahl fiel dabei auf APplus.

Transparenz und Datenqualität erhöhen Effizienz

Generell bestand das Ziel darin, das Projektmanagement zu vereinfachen und für mehr Transparenz in der Auftragsabwicklung zu sorgen. Vor der APplus-Einführung erfolgte Ersteres rein auf Excel-Basis. Heute kommt zu diesem Zweck das Projektmodul von APplus zum Einsatz. Darin erhalten die Mitarbeiter unter anderem Zugriff auf die umfassende Projektliste inklusive unterschiedlichster Parameter wie etwa hinterlegte Zahlungspläne oder erfolgte Zahlungseingänge.

„Gleichzeitig hat sich so auch die Datenqualität in unserem Haus deutlich verbessert“, betont Diermayr. „Dadurch, dass in der Vergangenheit quasi jeder seine eigenen Excel-Listen nutzte, war der Pflegeaufwand hoch.“ Heute werden wichtige Datenreservoirs wie die Projektliste zentral in APplus gepflegt. So kann sich Mühlböck jederzeit auf die Korrektheit von Nachkalkulationen und Auswertungen verlassen. Insgesamt konnten durch die Erhöhung der Transparenz und die pa-

perlose Arbeitsweise seit der APplus-Einführung die personellen Ressourcen um bis zu 15 Prozent entlastet, die Auftragsdurchlaufzeiten um bis zu zehn Prozent beschleunigt und die Kapazitätsauslastung in der Fertigung um 25 Prozent erhöht werden.

Smarter Service, intelligente Automatisierung

In einem der nächsten Schritte plant Mühlböck die mobile Anbindung seiner Wartungsteams durch die Smart-Service-Lösung von APplus und will zudem von neuen KI-Funktionalitäten profitieren. „Von der KI-gestützten Prozessoptimierung versprechen wir uns weitere Effizienzgewinne“, erklärt Mattäus Diermayr. „Indem wir Routineabläufe stärker automatisieren, optimieren wir unsere Wirtschaftlichkeit – und investieren damit auch in unsere Zukunftsfähigkeit.“

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Asseco Solutions GmbH

4490 Sankt Florian bei Linz
Pummerinfeld 1b
Tel.: +43/7224/200 51-30
Fax: +43/7224/200 51-7820
at.info@assecosol.com
www.applus-erp.com



Das Mühlböck-Stammwerk in Eberschwang.



» ZAHLREICHE SAP-MODULE INVOLVIERT

Nach ersten Planungen und Ideen für das Projekt im Jahr 2016 wurde Atos mit dem strategischen Partner CGM (cgm.com) mit der Umsetzung des Projektes Ende 2017 beauftragt. Die Aufgaben von Atos umfassten den gesamten Lifecycle des Projekts: Von der Analyse über die Umsetzung und Inbetriebnahme bis hin zur Hypercare-Phase oblag dem Digitalisierungsexperten die gesamte Umstellung. Es waren alle SAP-Module bis hin zu Apothekenmanagement (APM) und Verpflegungsmanagement (VPM) involviert.

MEHR ALS 400 MITARBEITER:INNEN SORGTEN FÜR REIBUNGSLOSE UMSETZUNG

Insgesamt waren bei One.ERP, an dem 23 Dienststellen aus den unterschiedlichsten Fachbereichen beteiligt waren, mehr als 400 Mitarbeiter:innen von Auftraggeber- und Auftragnehmerseite aus der ganzen Welt involviert. Das gesamte Vorhaben war in 13 Teilprojekte unterteilt. Die Komplexität des Projekts wurde durch die Berücksichtigung und Vereinheitlichung von über 100 Schnittstellen zu externen Anwendungen erhöht. Durch die Implementierung einer innovativen Kostenträgerrechnung für Krankenhäuser hat der WiGeV nun ein hocheffektives und europaweit einzigartiges Kontrollinstrument in der Hand.

Seit Beendigung des Probetriebs sorgt die hochperformante, moderne IT-Lösung nunmehr für eine hohe Effizienz durch mobile Logistikprozesse und erleichtert die Zusammenarbeit verschiedener Unternehmensbereiche und Abteilungen. Neben der Standardisierung sorgen die vereinheitlichten Abläufe zur Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für Zu-

kunftssicherheit und Entwicklungsfähigkeit. Auch in Hinkunft kümmert sich Atos um die Wartung und Neuerungen im System. So gelingt es, flexibel und rasch auf zukünftige Veränderungen zu reagieren.

„WiGeV, der acht Kliniken, neun Pflegehäuser und ein Therapiezentrum betreibt und rund 30.000 Mitarbeiter:innen beschäftigt, trat mit einer großen Herausforderung an uns heran: Es galt, zahlreiche Systeme zu harmonisieren und zu einem neuen großen Ganzen zu verbinden“, beschreibt Johann Martin Schachner, CEO Atos Österreich, den beeindruckenden Umfang des Projekts. „Wir sind sehr erfreut, wie gut sich nunmehr alles zusammenfügt und alle Systeme harmonisch unter One.ERP zusammenarbeiten. Eine deutliche Arbeitserleichterung für das Management und die Mitarbeiter:innen“, fügt Schachner hinzu. „Das Projekt stand aufgrund seiner hohen Komplexität in Kombination mit dem geplanten Einsatz der neuen Technologie S/4HANA und einer sehr ambitionierten Projektplanung unter beachtlichem Zeitdruck. Wir hatten eine aufwendige Prozessharmonisierung zwischen dem Wiener AKH und den WSK-Kliniken durchzuführen. Eine vorangehende, umfassende Analysephase, komplexe Stammdaten- und Belegmigration in iterativen Schritten sowie enorme Entwicklungs- und Qualitätssicherungsaufwände aufgrund vieler bereits vorhandener Z-Programmierungen forderten sowohl unsere interne SAP-Mannschaft wie auch unseren SAP-Implementierungspartner Atos gleichermaßen. Nur mit sehr erfahrenen und perfekt abgestimmten SAP-Consultants war diese Leistung erfolgreich umsetzbar“, freut sich auch Herwig Wetzlinger, stv. Generaldirektor, Wiener Gesundheitsverbund, über die erfolgreiche Implementierung von One.ERP.

BO

ARS AKADEMIE

Unsicheres Neuland oder doch große Heilsversprechung? Die ARS Akademie zeigt, dass es auch beim Thema „KI am Arbeitsplatz“ nicht nur Schwarz und Weiß gibt.

Powercouple Mensch & Maschine

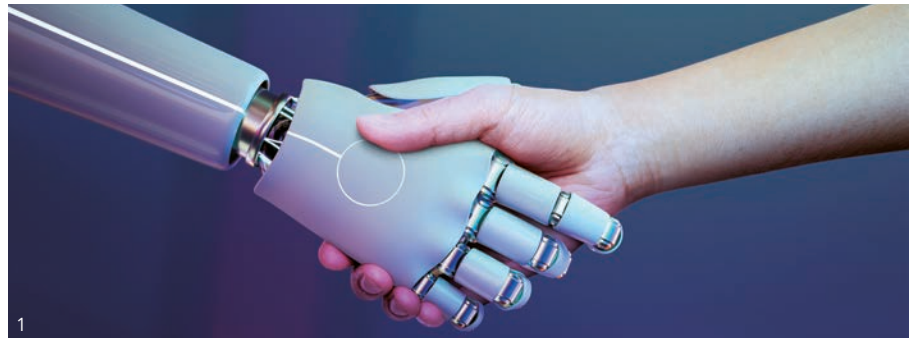
■ Digitalisierung, Robotik und künstliche Intelligenz – nicht für alle Menschen sind diese Schlagworte mit positiven Gefühlen verbunden, sondern stattdessen mit Unsicherheit, Unbehagen oder Zukunftsängsten. Doch negative Gefühle – allgemeine wie konkrete gegenüber neuen Technologien – führen laut Kongress-Speakerin Mag.^a Monika Herbstrith-Lappe lediglich zu einem Tunnelblick und damit zu irrationalen Handlungen. Daher gilt, je besser man das Potenzial versteht, das im erfolgreichen Zusammenspiel von Mitarbeitern und Maschinen liegt, und auch im Unternehmen kommuniziert, desto höher ist für Herbstrith-Lappe auf lange Sicht die unternehmerische Konkurrenzfähigkeit. Das Ziel sollte daher sein, die Stärken der Digitalisierung zu nutzen und Fallen und Tücken zu vermeiden. Denn künstliche Intelligenz kann nur erfolgreich sein, wenn die menschliche Intelligenz inkl. Hausverstand zum Zuge kommt.

Technische Entwicklung darf nicht versäumt werden

Zukunftsexperte Dr. Pero Mičić, Keynote-Speaker des Kongresses, sieht gerade bei österreichischen Unternehmen noch großen Nachholbedarf und warnt dringend davor, die technischen Möglichkeiten so lange zu ignorieren oder zu verdrängen, bis man schließlich abgehängt wird. Spätestens jetzt, da sich Digitalisierung und künstliche Intelligenz exponentiell entwickeln, sollten sich Unternehmen dieses Wissen aneignen. Denn für ihn haben gerade die Unternehmen die besten Zukunftsaussichten, die Technologie



Keynote-Speaker
Dr. Dr. Pero Mičić



als nützliche Werkzeuge verstehen: um die Leistungen und Lösungen für Kunden wie Mitarbeiter zu verbessern sowie einfacher, angenehmer und auch billiger zu gestalten.

Kongress mit Praxisbezug statt Floskeln

Doch wie kann es gelingen, diese Zusammenarbeit kreativ, mutig und rechtssicher in eigenen Unternehmen zu integrieren? Dieser Frage widmet sich der Kongress der ARS Akademie „Powercouple Mensch & Maschine“ am 14. September 2022 in Wien.

„Praxisnaher Wissenstransfer, Experten, die wissen, wovon sie sprechen, konkrete Handlungsempfehlungen und nicht nur leere Marketingfloskeln, das erwartet unsere Teilnehmenden – und das auf zwei Bühnen und zwölf Speeches“, erklärt Alexandra Zotter, Initiatorin des Kongresses. Dabei betont sie, dass bei der Planung von Beginn an der Praxisbezug – gerade für KMUs – im Fokus stand.

Zwei Streams für eine umfassende Perspektive

Nach der Keynote von dem Zukunftsexperten Dr. Pero Mičić zum Thema „Führen Sie Ihr Team in eine glänzende Zukunft“ teilt sich der Kongress in zwei parallel laufende Streams. Die Teilnehmer können damit zwischen HR & Management sowie rechtlichen Themen wählen – passend zu ihren eigenen Interessen bzw. zu den Bedürfnissen des Unternehmens: von Mitarbeitermotivation und Leadership im Spannungsfeld der Digitalisierung, Talent-

suche trotz Fachkräftemangels bis hin zu flexiblen Arbeitszeitmodellen, KI & Datenschutz und Mitarbeiter-Beteiligungsmodellen. Zahlreiche Networking-Möglichkeiten machen das Haus der Ingenieure am 14. September zum place to be in Wien.

Gewinnen Sie Ihr Ticket!

NEW BUSINESS verlost 3 Gratis-Tickets für interessierte Leser:innen. Einfach E-Mail mit dem Betreff „Kongress: Powercouple Mensch & Maschine“ an office@newbusiness.at.

Verlost wird nach dem „first come, first served-Prinzip“. Die Gewinner werden schriftlich verständigt. Barablöse nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Wir wünschen viel Glück!



INFO-BOX

Kongress:

Powercouple Mensch & Maschine

- 14. September 2022 in Wien
 - Digitalisierung aus den Perspektiven von Management, HR & (Arbeits-) Recht
 - Networking mit Business Speed Dating, Ausklang mit Brot, Wein & Liveact
- ars.at/kongress

LEGACY-SYSTEME MODERNISIEREN

Die Modernisierung veralteter Legacy-Systeme ist eine Grundlage des digitalen Wandels. Das Unternehmen adesso Austria erweitert sein Angebot für die wirtschaftliche Anwendungsmodernisierung.

Um den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten, möchten Unternehmen neue digitale Geschäftsmodelle etablieren, um bessere Dienstleistungen zu geringeren Kosten anzubieten. Viele Kernsysteme in Unternehmen basieren noch auf Großrechnerarchitekturen und/oder veralteten Programmiersprachen oder Frameworks, die nur schwer erweiterbar sowie kostenintensiv in der Wartung und im Betrieb sind sowie häufig nicht mehr den aktuellen Sicherheitsstandards entsprechen. Die Erweiterung bzw. die grundlegende Modernisierung älterer Anwendungslandschaften stellt Unternehmen vor große Herausforderungen.



Gernot Silvestri, Head of Consulting adesso Austria, weiß, dass es nicht „den einen“ Königsweg der Modernisierung von Legacy-Systemen gibt.

VERSCHIEDENE OPTIONEN

Um Altsysteme zu modernisieren, gibt es verschiedene Optionen – z. B. Neuentwicklungen, Replatforming oder Code-Transformation. Jede dieser Möglichkeiten hat unterschiedliche Ausprägungen bezüglich der zu erwartenden Projektlaufzeit, der Umsetzungskosten, des Projektrisikos und der Beibehaltung von technischen Schulden. Welche Option vielversprechend ist oder ob sogar eine Kombination von verschiedenen Lösungswegen sinnvoll ist, kommt immer auf die jeweilige Zielsetzung und Ausgangslage an. Gernot Silvestri bringt als Head of Consulting umfangreiche Erfahrungen aus leitender Posi-

tion beim Bundesrechenzentrum in das Modernisierungsangebot der adesso Austria ein: „Als Bereichsleiter habe ich die Abschaltung des Großrechners des BRZ mitverantwortet. Daher weiß ich, dass es nicht den einen Königsweg der Modernisierung von Legacy-Systemen gibt, sondern, dass Migrations- und Modernisierungsstrategien sich stets an der Ausgangssituation und Zielsetzung des Kunden orientieren müssen. Aus diesem Grunde suchen wir gern in frühen Phasen der Vorüberlegungen zur Modernisierung und Abschaltung von proprietären Plattformen das Gespräch mit unseren Kunden und Interessenten.“ Hierzu nutzt Silvestri ein stufenbasiertes Beratungskonzept, mit welchem transparent und nachvollziehbar Modernisierungs- und Migrationsstrategien entwickelt werden. „In frühen Beratungsphasen stehen die Erarbeitung des Business Values und die grundlegenden Modernisierungs- und Migrationspfade eines Projektvorhabens. Darauf folgen technische Konzeptionen und Detaillierungen bis hin zu Machbarkeitsprüfungen und Vorprojekten.“ Ist die Modernisierungsstrategie mit dem Kunden abgestimmt und sind die Projektvorbereitungen erledigt, kann die Projektrealisierung ebenfalls durch adesso erfolgen. Hierzu hat adesso Austria das Excellence Center „Legacy Modernisierung“ gegründet, welches aktuell ein Projekt für eine große deutsche Versicherung umsetzt.

Teamleiter Ludwig Werzowa: „Geht es um die Realisierung von Quick Wins und die Sicherstellung des Investitionsschutzes kann beispielsweise der Legacy Code durch eine automatisierte Code-Transformation nach Java gebracht werden. Hierfür ist bereits 2013 mit der Gründung der adesso Transformer GmbH der Grundstein gelegt worden. In den letzten Jahren haben sich die Produkte massiv weiterentwickelt, sodass wir aktuell nicht nur gut wartbaren Java-Code generieren, sondern ebenso Produkte für die Automatisierung der Datenmigration und für den Test der transformierten Anwendungen erstellt haben. Überall dort, wo eine vollautomatisierte Code-Transformation nicht zielführend ist, entwickeln wir Programmbestandteile neu, bspw. neue User Interfaces, ändern Programmteile oder setzen auf Standardprodukte – ganz im Sinne einer hybriden Modernisierung, um wirtschaftliche Effekte einer Automatisierung mit den Vorteilen einer vollständigen Neuentwicklung optimal zu verbinden.“

www.adesso.at

SALESFORCE AUSTRIA

Das Kundenverhalten hat sich geändert, und Unternehmen müssen ihre Kund:innen heute dort abholen, wo sie sind. Auch durch die Umstellung auf Remote Work haben Cloud-basierte CRM-Lösungen eine starke Nachfrage erlebt.

Rundum-Blick auf den Kunden

„Die Kundenerfahrung wird in der Digital-Ära zum wichtigsten Differenzierungsmerkmal für Unternehmen. Für Unternehmen ist es von entscheidendem Vorteil, die Kundenorientierung in den Mittelpunkt ihres Geschäfts zu stellen, um einen transparenten, effizienten und einheitlichen Vertriebs- und Serviceprozess zu schaffen und damit die Kundenloyalität zu stärken“, weiß Steffen Lange, Country Leader Salesforce Austria.

Für die gesamte Wertschöpfungskette

Im Alltag und in der Verwaltung bedeutet Digitalisierung oft, Prozesse durch intelligente, internetbasierte Lösungen zu vereinfachen und zu beschleunigen. Digitalisierung bedeutet jedoch viel mehr und erstreckt sich heute auf die gesamte Wertschöpfungskette. In der Produktion gilt es beispielsweise, Daten aus verschiedenen Systemen zusammenzuführen und intelligente Produktionsverfahren so aufzusetzen, dass flexibel auf Anforderungen reagiert werden kann. Auf diese Weise lassen sich in kürzester Zeit Produkte passgenau in den Markt einführen und in der Menge bereitstellen, die der Markt fordert.

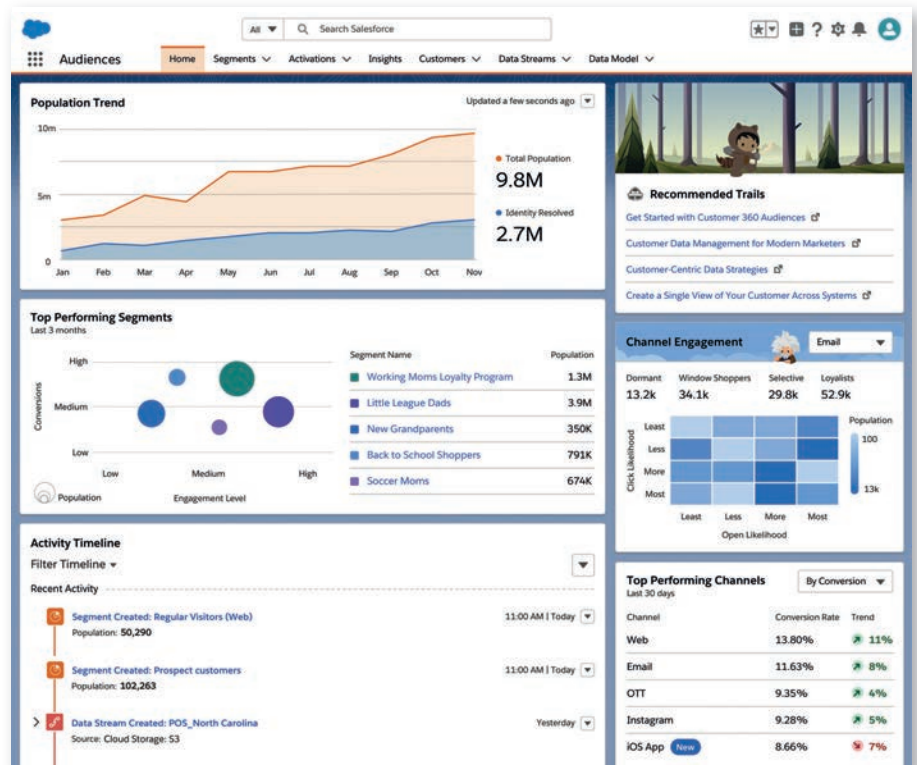
Unterschied: Customer Experience

Kund:innen haben unterschiedliche Bedürfnisse und bewegen sich auf unterschiedlichen Kanälen – für ein Unternehmen ist es daher wichtig, alle Touchpoints mit ihren Kunden zu einem einzigen Profil zusammen-



„Die Kundenerfahrung wird in der Digital-Ära zum wichtigsten Differenzierungsmerkmal für Unternehmen.“

Steffen Lange, Country Leader Salesforce Austria



Die Salesforce Customer 360 Plattform ermöglicht einen 360-Grad-Blick auf den Kunden.

zufassen – egal über welchen Kanal oder welche Abteilungen der Kundenkontakt stattgefunden hat. Die Basis bildet eine zentrale Sicht auf Daten: In der Salesforce Customer 360 Plattform fließen Daten aus verschiedenen Systemen zusammen, um Mitarbeiter:innen aus unterschiedlichen Abteilungen wie Service, Marketing, Vertrieb - einen 360-Grad-Blick auf den Kunden zu ermöglichen. Diese können sich so besser auf ihre Kund:innen einstellen, einen individuellen Service und maßgeschneiderte Produkte anbieten. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und stärkt nachhaltig den Geschäftserfolg.

Unternehmen sind gut beraten, ihre Prozesse zu digitalisieren und ihr wertvollstes Gut - die Vielzahl an Daten in ihren Unternehmen – richtig zu nutzen, um sichtbar und langfristig konkurrenzfähig zu bleiben. Wer seinen Kund:innen über alle Touchpoints hinweg ein konsistentes, positives Erlebnis bietet und sie mit individuellen Angeboten anspricht, hat gute Chancen, diese langfristig zu halten – diese Unternehmen werden auch in Zukunft zu den Gewinnern zählen.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Salesforce Austria

THE ICON VIENNA Tower 24 3rd Floor
1100 Wien

Tel.: +43/(0)800 292027

www.salesforce.com/at



DIE PLATTFORM ENTSCHEIDET!

Auch wenn sich viele ERP-Lösungen im Funktionsumfang, in der Benutzeroberfläche und im Preismodell gleichen, gibt es beachtliche Unterschiede im technologischen Fundament. Helmut Rabanser, Vorstand beim Business-Software-Spezialisten KUMAVISION, erklärt, worauf es wirklich ankommt.

Beim technologischen Fundament von ERP-Lösungen gibt es zwei grundlegende Welten. Auf der einen Seite proprietäre Lösungen, bei denen der ERP-Anbieter alles in Eigenregie selbst entwickelt. Auf der anderen Seite Technologieplattformen (Ökosysteme), auf denen der Softwarepartner seine ERP-Lösung aufbaut. Der zentrale Unterschied: Die Technologieplattform wird von einem Technologiepartner wie Microsoft gestellt, der Softwarepartner kann sich voll und ganz auf die branchen- und unternehmensspezifischen Aufgabenstellungen konzentrieren. Doch was macht eine Technologieplattform so besonders? Technologieplattformen für Business-Software charakterisieren sich dadurch, dass sie neben der ERP-Software auch CRM-Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service, Business-Intelligence-Anwendungen, Lösungen für Workflows und Prozessautomatisierung sowie Office 365 und Teams mitbringen. Die wohl bekannteste Technologieplattform für Business-Software ist heute Microsoft Dynamics 365, das neben den genannten Anwendungen zusätzlich die Möglichkeit bietet, zahlreiche cloudbasierte Microsoft-Azure-Services zu nutzen, etwa für

Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI), Big Data und vieles andere mehr. Unternehmen können die Bestandteile flexibel miteinander kombinieren und damit ihre Anforderungen passgenau abbilden.

KEINE DATENSILOS, KEINE SCHNITTSTELLENPROBLEME

Ein zentraler Vorteil von Technologieplattformen besteht darin, dass sie den gemeinsamen Zugriff auf Daten erheblich vereinfachen. Daten lassen sich damit anwendungsübergreifend verarbeiten, Insellösungen werden konsequent vermieden. Unter der Bezeichnung Dataverse strebt etwa Microsoft eine einheitliche Datenbasis für alle Businessanwendungen an. Eine Business-Intelligence-Anwendung wie Microsoft Power BI ist damit in der Lage, Daten aus unterschiedlichen Quellen wie ERP oder CRM einfach miteinander in Bezug zu stellen und auszuwerten. Auch das Zusammenspiel zwischen ERP-Software und CRM-Lösungen für den Technischen Außendienst (Field Service) wird erheblich vereinfacht, wenn alle beteiligten Anwendungen auf dieselbe Datenbasis zugreifen können.

BEREIT FÜR NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Eine Technologieplattform, deren Bestandteile nahtlos miteinander zusammenspielen, ist die Voraussetzung für neue Geschäftsmodelle wie Pay-per-Use oder Predictive Maintenance. Ein bereits mögliches Szenario aus der Praxis zeigt das Potenzial – und die Anforderungen auf Softwareseite: Eine Maschine für die Herstellung von Spritzgussteilen wird vermietet statt verkauft. Die Maschine meldet über das Internet of Things (IoT) monatlich die Anzahl der produzierten Teile. Die ERP-Software erstellt automatisch die Rechnung. Gleichzeitig wird abhängig von der Produktionsmenge Verbrauchsmaterial an den Kunden geschickt. Über eine kontinuierliche Überwachung der Sensordaten wird ein drohender Defekt im Vorfeld erkannt. Der Servicetechniker erhält alle Informationen zu Maschine und Kunde in der CRM-Software, die auch mobil abrufbar sind. Benötigte Ersatzteile lassen sich direkt vor Ort bestellen, die Bestellung landet automatisch im ERP-System – ebenso wie Arbeitszeiten und die digitale Unterschrift des Kunden. Mit einer Plattform, die alle erforderlichen Anwendungen wie ERP, CRM, Business-Intelligence, IoT sowie Workflow-Automatisierung abbildet, lässt sich dieses Szenario viel einfacher und vor allem schneller umsetzen, als wenn umständlich Lösungen unterschiedlicher Softwarehersteller durch verschiedene Softwarepartner zusammengefügt werden müssen.

OHNE SCHWARZEN PETER

Sind wie oben beschrieben mehrere Lösungen unterschiedlicher Hersteller im Spiel, stellt sich über kurz oder lang die Frage nach der Verantwortung, wenn es irgendwo einmal klemmt. Unternehmen, die sich für eine Technologieplattform entscheiden, vermeiden hier langwierige Abstimmungsrunden, da sie alle Anwendungen aus einer Hand erhalten. Für die Wahl des Softwarepartners bedeutet dies aber auch, dass dieser möglichst die gesamte Technologieplattform fachlich abdecken sollte. Gerade kleinere Softwarepartner werden hier schnell an ihre Grenzen stoßen. Wir bei KUMAVISION haben daher schon vor einigen Jahren unser Portfolio und unser Personal gezielt ausgebaut und bieten mit über 850 Spezialisten die Basis, um unterschiedlichste Anforderungen erfolgreich umzusetzen.

INTEGRATION SCHAFFT BENUTZERFREUNDLICHKEIT

Technologieplattformen punkten nicht nur in technologischer Hinsicht. Durch einen hohen Integrationsgrad vereinfachen sie die tägliche Arbeit mit dem System. So bietet Microsoft die Möglichkeit, direkt in Outlook einen Auftrag in dem ERP-System Business Central anzulegen, ohne dass dafür der E-Mail-Client verlassen werden muss. Die Integration geht hier noch weiter: Durch eine automatische Textanalyse werden Kunde und Bestellpositionen in der E-Mail erkannt und an das ERP-System übertragen. Ebenso einfach lässt sich beispielsweise auch die Business-Intelligence-Anwendung Microsoft Power BI direkt in der ERP-Lösung anzeigen. Das Wechseln zwischen zwei Programmfenstern entfällt ebenso wie fehleranfälliges Copy and Paste. Weitere Effizienzgewinne verspricht

die Integration der Microsoft-Plattform in Microsoft Teams. Anwender erhalten damit einen zentralen Anlaufpunkt für alle Aufgaben. Nicht zuletzt erleichtert eine einheitliche Benutzeroberfläche die Einarbeitung.

ZUKUNFTSSICHERE LÖSUNGEN

Bei der Wahl des ERP-Software bzw. der Technologieplattform ist auch der jeweilige Technologiepartner zu berücksichtigen. Die Unterschiede sind hier gewaltig: So investiert Microsoft etwa 20 Milliarden US-Dollar jährlich in Forschung und Entwicklung. Kunden von Microsoft Dynamics 365 profitieren direkt von diesen Investitionen und erhalten damit zeitnah Zugriff auf neue Technologien. In Hinblick auf die Zukunftssicherheit sollten Unternehmen auch die Erweiterbarkeit der Technologieplattform prüfen. So bietet Microsoft Hunderte Schnittstellen zu Anwendungen und Onlineangeboten von Drittherstellern. Zudem bietet Microsoft die Möglichkeit, die Businessanwendungen schnell und einfach mit Apps zu erweitern.

MEHR ALS ERP

Um die digitale Transformation erfolgreich zu gestalten, reicht eine auf die reine ERP-Umgebung beschränkte Funktionalität allein nicht mehr aus. Technologieplattformen wie Microsoft Dynamics 365 versetzen Unternehmen in die Lage, agil auf veränderte Markt- und Kundenanforderungen zu reagieren, neue Geschäftsmodelle zu etablieren und innovative Technologien zu nutzen. Unternehmen, die auf der Suche nach einer neuen ERP-Software sind, sollten daher stets auch die Frage nach dem technologischen Unterbau stellen. Gleichzeitig ist kritisch zu prüfen, ob der Softwarepartner in der Lage ist, neben der ERP-Lösung auch weitere Businessanwendungen zu implementieren. Gefragt ist hier nicht nur Technologie-, sondern auch Beratungskompetenz. HR



Das Microsoft Ecosystem bietet zahlreiche Businessanwendungen auf einer Plattform.



ANWENDER WERDEN MOBILER

Mobiles sowie hybrides Arbeiten hat sich in den beiden letzten Jahren durchgesetzt. Immer öfter greifen Anwender auch über das Notebook oder Handy auf ERP-Systeme zu. Dieser Herausforderung müssen sich die Anbieter jetzt stellen.

Die technologischen und konzeptionellen Entwicklungen im ERP-Segment waren in den vergangenen Jahren vor allem von der Weiterentwicklung der Schlüsseltechnologien rund um Cloud-Computing, Datenanalytik, IoT, IT-Sicherheit, E-Commerce-Integration und KI getrieben. Aber während die digitalen Pioniere und große

Marktforschungshäuser wie Gartner jährlich neue Trends ausrufen, haben viele mittelständische Unternehmen noch mit den Technologietrends von gestern und vorgestern zu kämpfen. Welche Innovationen bereits verstärkt Einzug gehalten haben und welche eher im Backlog des Dreijahresplans zu finden sind, hat das Hamburger IT-Beratungs- und Marktforschungshaus

SoftSelect GmbH anhand einer Auswertung der von SoftSelect begleiteten ERP-Einführungsprojekte der letzten zwölf Monate und seiner SoftTrendStudie ERP-Software 2022 untersucht, an der sich 158 Anbieter mit 196 ERP-Lösungen beteiligt haben. Während die Weichen bereits wieder auf Wachstum und Innovation gestellt sind, steht vielerorts ein organisatorischer Konsolidierungsprozess an. Viele Veränderungen, die im Zuge der Pandemie zur Verbesserung der Vernetzung, Produktivität und Mitarbeiterführung umgesetzt wurden, haben die Arbeitskultur nachhaltig beeinflusst. Welche beibehalten, welche in einem anderen Kontext fortgeführt und auf welche verzichtet werden soll, muss sich künftig noch erweisen. Eines dürfte jedoch auch in Zukunft zur Basisanforderung gehören: Mobiles und hybrides Arbeiten mit ERP- und anderen für die Ausübung der Tätigkeiten notwendigen Kernsystemen gehört vielerorts bereits zum Standard

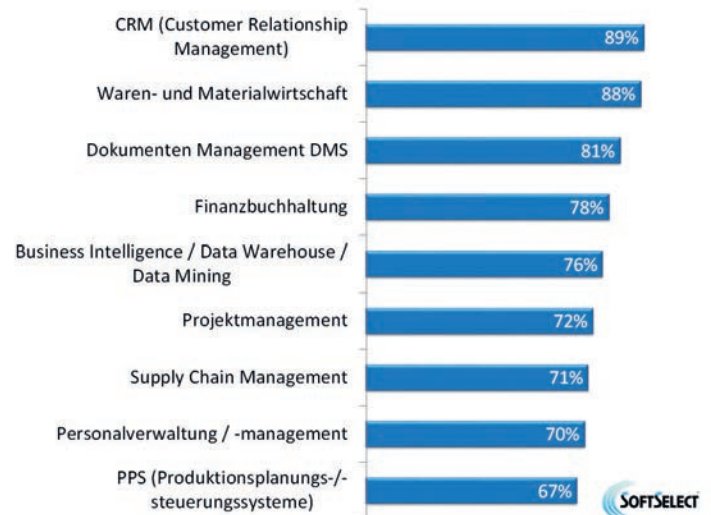
MOBILITÄTSANFORDERUNGEN WACHSEN SCHNELL

Für mehr Mobilfähigkeit sind Unternehmen in den letzten zwei Jahren dazu übergegangen, ihren Beschäftigten vermehrt Laptops und Smartphones zur Verfügung zu stellen. Laut dem Branchenverband Bitkom e. V. greifen mittlerweile rund zwei Drittel aller Anwender auch über das Notebook auf ERP-Systeme zu, rund die Hälfte über das Smartphone und ein gutes Viertel auch über das Tablet. Mit der Ausweitung der mobilen Nutzung von ERP-Systemen geht jedoch auch ein verändertes Nutzungs- und Bedienkonzept einher. Der Einsatz auf Mobilgeräten mit ihren limitierten Bildschirmgrößen erfordert sehr einfache und intuitive Bedienroutinen. Kontextsensitive Funktionen, Bedienung per Touchscreen und einfache Bedienkonzepte sind Parameter, an denen sich die mobilen ERP-Lösungen messen lassen müssen. Demgegenüber steht eine noch schleppende App-Entwicklung. Die Aufspaltung der hochintegrierten ERP-Anwendung in mehrere native, rollen- und bereichsbezogene Apps ist bislang nur in kleinen Teilbereichen vollzogen. Insbesondere die Anforderungen an die Daten- und Informationssicherheit sowie die Offline-Fähigkeit machen die App-Entwicklung zu einer komplexen und ressourcenintensiven Herausforderung. Während viele der nicht cloudnativen ERP-Hersteller das Lösungsportfolio um zusätzliche Web-Anwendungen erweitert haben, um zumindest einen Teil der Anwendungslandschaft „mobil zu machen“, haben andere bereits durchgängig auf Web-Technologien umgestellt und durch native Mobilanwendungen ergänzt.

SCHNELLERES WACHSTUM IM CLOUD-SEGMENT

70 Prozent der von SoftSelect untersuchten ERP-Lösungen können bereits in einem Cloud-/SaaS-Modell bereitgestellt werden. Auf der Anbieterseite wächst vor allem das Angebot im Cloud-Segment. Durch die Möglichkeit der Verknüpfung von Transaktions-, Verhaltens- oder etwa technischen IoT-Daten mit den kaufmännischen und Stammdaten aus dem ERP erzielen Unternehmen nicht nur eine Verbesserung der Datenqualität im Informationsnetzwerk, sondern schaffen auch ein

Leistungsumfang der ERP-Systeme (n=196)



2

Leistungsumfang der untersuchten ERP-Lösungen: Immer mehr Zugriffe erfolgen heute von Mobilgeräten wie Notebooks, Tablets und Smartphones aus.

wichtiges Fundament für die Steuerung und Automatisierung von Workflows über den ERP-Kern hinaus. Flexible Workflow-Engines der ERP-Systeme verhelfen Unternehmen dazu, die Ablauforganisation – etwa mithilfe einer Mikroservice-Architektur – flexibler an neue Rahmenparameter anzupassen. Für datenschutzkritische Prozesse und sensible Daten kommen Private Clouds zur Anwendung, für unkritische Daten werden vermehrt Public Clouds genutzt. Als Grundsatz gilt: Je näher eine Anwendung an den Kernprozessen der Organisation liegt, desto sensibler und stör anfälliger ist deren Einsatz in der Cloud. Indem ein Teil der Inhalte lokal und ein anderer Teil in der Cloud gespeichert und synchronisiert wird, wollen Unternehmen die Kontrolle über kritische Daten bewahren, aber gleichzeitig Anwendern und Partnern mehr Flexibilität beim Zugriff bieten. Mit hybriden Clouds können Prozesse und Daten bedarfsgerechter, ressourcenschonender und skalierbar abgebildet werden, ohne dass neue Infrastruktur-Investitionen oder die Vorhaltung von IT-Ressourcen für die immer komplexeren Betriebservices notwendig werden.

Um eine Interoperabilität von Systemen sowohl auf technischer als auch auf semantischer Ebene zu ermöglichen, kommen vor allem Web-Services, GraphQL- und Web-APIs wie „Rest“ zur Anwendung. Der Aufwand für die Integration von Cloud-Systemen variiert vor allem in Abhängigkeit von der zugrundeliegenden ERP-Architektur. Für Web- (65 Prozent aller von SoftSelect untersuchten ERP-Systeme) und SOA-basierte (48 Prozent) ERP-Systeme gelingt die Cloud-Anbindung mit deutlich weniger Aufwand als bei ERP-Lösungen auf Basis von Client-Server-Technologien.

BS



INNOVATIONSTREIBER OPEN SOURCE

Das Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik und der Lehrstuhl für Industrielles Informationsmanagement der TU Dortmund zeigen die Chancen und Potenziale von Open-Source-Software für die Produktion.

Open Source ist nicht die nächste große Welle, sondern das Fundament einer „Sharing Economy“, die in der internationalen Forschung und Entwicklung längst angekommen ist. Der Open-Source-Ansatz hat in den letzten Jahren dazu beigetragen, dass in zahlreichen Wirtschaftszweigen schnell und effizient neue Standards geschaffen und an die Bedürfnisse der Nutzenden angepasst werden konnten. „Das Besondere ist die Dynamik und die Agilität, die in Open Source steckt. Viele Menschen treiben gemeinsame Softwareentwicklung voran, und können so Synergien nutzen. So kommt mit relativ wenig Einsatz sehr viel zurück, mehr als jeder Einzelne wirtschaftlich leisten könnte“, so Thomas Bauernhansl, Leiter des Fraunhofer IPA und Mitglied des Forschungsbeirats der Plattform Industrie 4.0. „Andererseits muss beim geschäftlichen Einsatz die Komplexität, die in dieser Agilität steckt, kommerzialisierbar gemacht werden, vor allem unter Beachtung der IP-Rechte. Wenn diese Balance gelingt, ist Open Source ein absoluter Innovationstreiber, insbesondere für mittelständische Technologie-Unternehmen.“

TRENDS UND EINSATZBEREICHE FÜR OSS

Die Expertenbefragungen zeigen, dass Open Source in Unternehmen primär als Kollaborationsmodell gesehen wird, das es erlaubt, Ideen und Entwicklungen zu teilen und gemeinsam mit Partnern oder externen Entwickler:innen voranzutreiben. Gemeinschaftliche Entwicklungen sind dabei nicht auf bestimmte Industrie-4.0-Bereiche beschränkt. Zu den aktuellen Trends zählen unter anderem hardwarenahe Gerätesoftware, Softwareprotokolle, Sensorkommunikation, Referenzimplementierungen und Verwaltungsschalen sowie Smart und Open Data Models. Als konkrete Entwicklungen, die sich für OSS-Projekte eignen, nennen die Befragten vor allem Komponenten, die Basisfunktionen abdecken. Ebenso eignet sich ihrer Ansicht nach die gemeinschaftliche Entwicklung dort, wo Daten ausgetauscht, Schnittstellen geschaffen und Sicherheit und Vertrauen in die Entwicklung gestärkt werden sollen. Insbesondere dort können auch Ressourcen gebündelt und gemeinschaftliche Standardlösungen für die jeweilige Branche entwickelt werden. >>>

ZÜHLKE

In der Darwin'schen Evolutionstheorie ist vom „Survival of the Fittest“ die Rede. Unternehmen, die sich an den steten Wandel am besten anpassen können, sind diejenigen, die langfristig erfolgreich sind.

Schuster, pfeif auf deine Leisten!

■ Es ist zwar nur schwer möglich, künftige Entwicklungen vorherzusehen, sicher ist jedoch, dass wir in den kommenden Jahrzehnten weitere einschneidende Veränderungen erleben werden. Darwins Grundsatz vom „Survival of the Fittest“ besagt, dass es nicht die Stärksten sind, die in einem sich ständig verändernden Umfeld überleben, sondern diejenigen, die sich an die Veränderungen bestmöglich anpassen können. Genau deshalb muss sich eine Organisation nicht nur stetig verbessern können, sondern auch in der Lage sein, gewohnte Pfade zu verlassen und sich radikal zu verändern. Der Weg dahin ist jedoch nicht eindeutig. Er ist mit Hindernissen, Risiken, komplexen Problemen und Unsicherheiten gepflastert.

Radikale Innovation ist komplex

„Radikale Innovationen, sprich etwas grundlegend Neues zu schaffen, das weitreichende Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen hat, ist komplex“, sagt Andreas Pflieger, Industry Lead Industrial Innovation beim Innovationsberater Zühlke Österreich, und erklärt weiter: „Anders als inkrementelle Innovationen, basieren sie nicht auf bereits bestehenden Produkten oder Services. Eine radikale Innovation braucht, abgesehen vom neuen Produkt oder von der neuen Dienstleistung, üblicherweise den Aufbau und die Entwicklung einer völlig neuen Organisation.“

Damit tun sich viele Unternehmen noch sehr schwer. Es braucht ein klares Commitment, wie Dominic Böni, Head of Radical Innovation bei Zühlke, weiß: „Für Radikale Innovation braucht es das Mandat der Eigentümer. Denn grundlegende Neugestaltungen gehen gut und gerne über ein Jahrzehnt. Das erfordert große unternehmerische Ausdauer und einen starken Willen zur Innovation, der über kurzfristige Unternehmensplanung hinausgeht.“ Da das neue Produkt auf dem Markt noch nicht existiert, können Entscheidungen nicht anhand von Erfahrungswerten oder Kundenfeedback getroffen werden. Radikale Innovation voranzu-



Andreas Pflieger (li.), Industry Lead Industrial Innovation bei Zühlke Österreich, und sein Schweizer Kollege Dominic Böni, Head of Radical Innovation



treiben, bedeutet ein Wechselbad der Gefühle, eine emotionale Intensität, die man in einem etablierten Unternehmen üblicherweise nicht erlebt.

Hindernisse auf dem Weg

Radikale Innovation ist in hohem Maße von Flexibilität und einer schnellen Arbeitsweise abhängig. Sobald eine radikale Innovation in das bestehende Unternehmen integriert werden soll, wird sie erfahrungsgemäß ausgebremst. Große Hindernisse stellen bestehende Prozesse dar, die in einem etablierten, stark differenzierten und erfolgreichen Betrieb als Schutzmaßnahmen unerlässlich sind. In einem „move fast and break things“-Modus müssen jedoch Fehler als Teil der Weiterentwicklung explizit zugelassen werden. Auch klassische KPIs blockieren grundlegende Innovationen. Wendet man statische Normen und Regeln der bestehenden Organisation auf etwas völlig Neues an, sind diese oft ungeeignet, wecken falsche Erwartungen und geben unerreichbare Ziele vor – was zielsicher zum Scheitern führt. Gerade deshalb ist es für Unternehmen essenziell, auf Personen zurückgreifen zu können, welche Erfahrung darin haben ganz neue Konzepte und Organisationen aus dem Nichts aufzubauen. Die Erfahrung klassischer

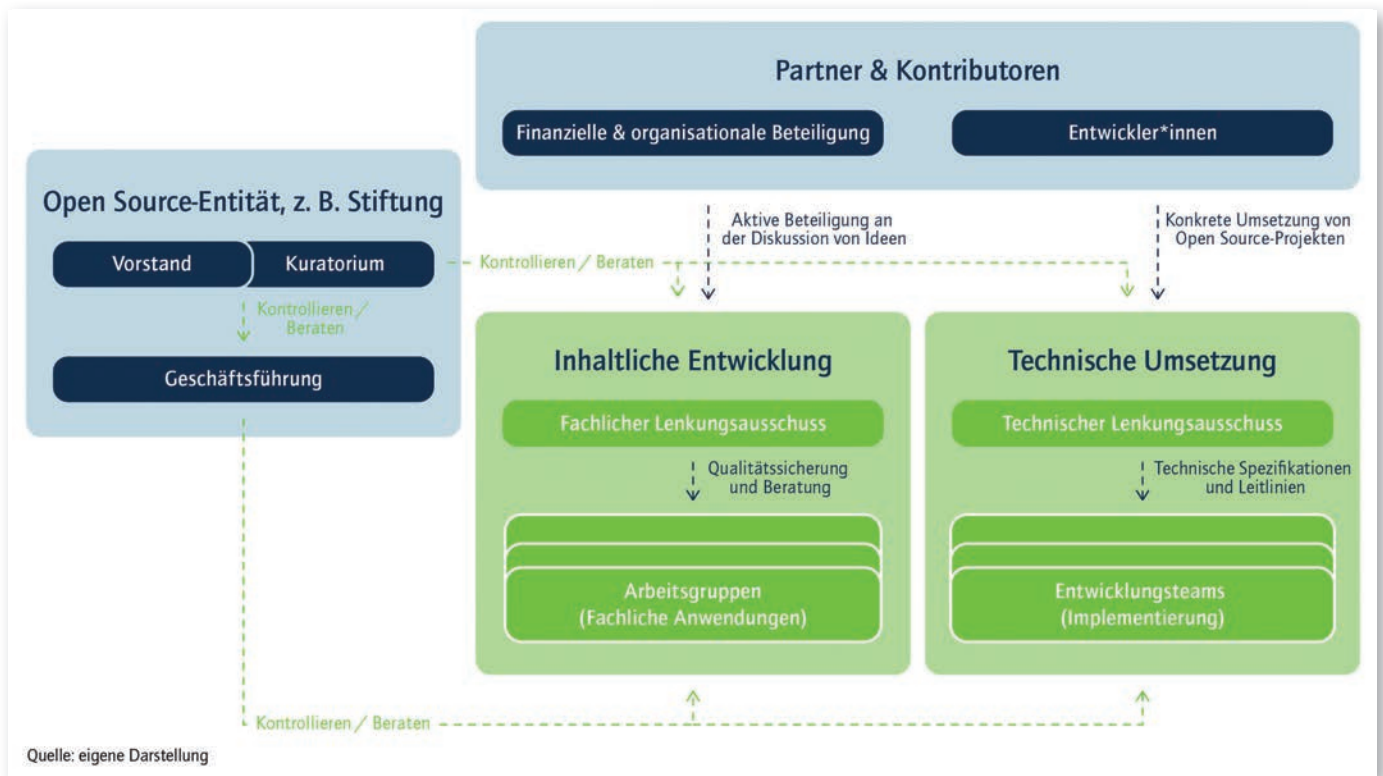
Manager, existierende Organisationen zu optimieren, ist dagegen hinderlich.

„Dank unserer ausführlichen DACH-Studie zur radikalen Innovation in der Industriebranche, konnten wir unsere Erfahrung mit über 100 individuellen Interviews anreichern und verfeinern. Kombiniert mit dem Know-how der Zühlke-Gruppe, wie man komplexe innovative Projekte erfolgreich umsetzt, geben wir in der Studie Einsichten in die tieferen Dynamiken, welche hinter den typischen Symptomen und Herausforderungen radikaler Innovationsinitiativen stecken. Außerdem gehen wir darauf ein, wie man diese am besten adressiert“, schließt Dominic Böni. Finden Sie die komplette Studie unter: www.zuehlke.com/radical-innovation.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

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



» Zu den wichtigen Einsatzbereichen für Open Source Software gehört danach die Fertigungsautomatisierung, der Bereich der Autonomisierung sei dagegen noch unterentwickelt. Als weitere Themen, die sich gut für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit eignen, nannten die Befragten Kryptographie, Vertrauens- und Identitätsmanagement sowie Entwicklungen im Software-Infrastrukturbereich. Ein ausgeprägter Trend wird aktuell aber auch in der Open-Hardware-Entwicklung gesehen.

OSS UNTERSTÜTZT DIGITALE TRANSFORMATION

Besonders kleine und mittlere Unternehmen können nach Ansicht der Expert:innen von gemeinschaftlichen Open-Source-Entwicklungen, aber auch von deren Nutzung profitieren. Bei KMU, die Schwierigkeiten bei der digitalen Transformation erleben, kann der Einsatz von OSS unterstützen. Weniger innovative Unternehmen können mit OSS einen risikoarmen und einfachen Zugang zu neuen Technologien erschließen. Die Expert:innen sehen insbesondere den Vorteil, dass quellen einfacher und schneller Proof of Concepts entwickelt werden können.

COMMUNITY ENTSCHEIDEND

Die Community und das Ökosystem, das sich im Rahmen einer Projektentwicklung und Fortführung formt, sind dabei entscheidend für den Erfolg einer Open-Source-Lösung. Sobald es gelingt, aktive Communities aufzubauen, sind die Projekte oftmals von hoher Qualität und Langlebigkeit, zeigt die Expertise. „Die Zeit der Alleingänge ist vorbei. Wer heute entscheidende Entwicklungen betreiben und De-facto-Standards setzen will, kommt an Open Source nicht mehr vorbei. Kein



deutsches Unternehmen verfügt allein über genügend Motivation, Marktmacht oder Ressourcen, um wesentliche Entwicklungen oder Standards schnell genug umzusetzen“, sagt Michael ten Hompel, geschäftsführender Institutsleiter des Fraunhofer IML. „Wir müssen deshalb alles daransetzen, um Open Source aus der vermeintlichen Nische zu holen und im Kontext der vierten industriellen Revolution fruchtbar zu machen. Es gilt, in Wissenschaft und Wirtschaft eine neue Denkweise zu etablieren, in der Open Source und gemeinschaftliche Entwicklung zur Normalität und zum Indikator für Innovationsfähigkeit werden.“

BS

Fotos: acatech

LEONI SOFTWARE GMBH

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

Effizienz ohne Kompromisse

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

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

Grenzenlose Möglichkeiten

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

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



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

Neue Version use™ 10.4

Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use 10.4. Das Update punktet unter anderem mit verbesserter Usability sowie einem neuen Rechtesystem für einzelne Projekte. Neue Felder für Fortschritt und Status ergänzen den Bereich Projekt-Aufgaben.

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

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

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

use™ ERP als Lehrmittel

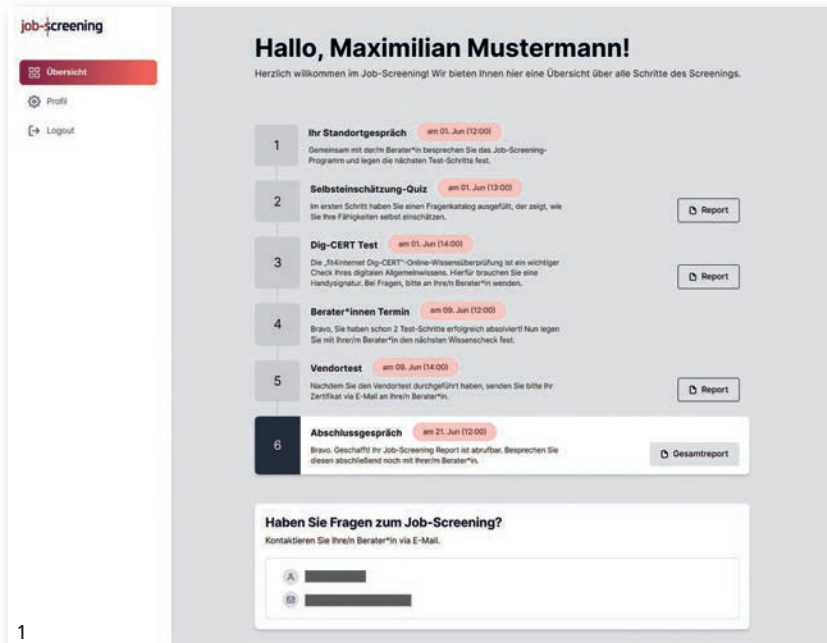
use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZWI in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. 231 Studenten in drei Schulen konnten bis jetzt von use™ als Lehrmittel profitieren.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Leoni Software GmbH

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



Übersichtsseite über die drei Stufen und drei Beratungsgespräche

A PERFECT MATCH

Der österreichische Anbieter von Fort- und Weiterbildung im Digital- und IT-Bereich ETC schafft mit gezielten Job-Screenings für Arbeitsuchende eine innovative Abhilfe in Zeiten des alarmierenden Fachkräftemangels.

Eine der größten Herausforderungen des Wirtschaftsstandorts Österreich ist der Fachkräftemangel – besonders in der IT. Laut Wirtschaftskammer Österreich fehlen bundesweit 24.000 IT-Fachkräfte. Viele Unternehmen kämpfen um ausreichend qualifiziertes Personal. Der Bildungsanbieter ETC führt mit „Job-Screening“ ein effektives Werkzeug für HR-Verantwortliche und Arbeitsuchende ein, um bei der Personalsuche Zeit und Geld zu sparen und vertiefende Kompetenzen, die am Arbeitsmarkt gefragt sind, zu empfehlen. Mit diesem Analyse-Tool von ETC werden bis September mehr als 1.000 Arbeitsuchende im Hinblick auf ihre digitalen Fähig-

keiten gescreent und zertifiziert. Wöchentlich nehmen 50 Personen mehr an diesen Screenings teil. 272.000 Stellen können laut einer aktuellen WKÖ-Hochrechnung wegen Fachkräftemangels in Österreich derzeit nicht besetzt werden. Das belastet nicht nur die bestehenden Mitarbeiter:innen, es bedroht auch den Wirtschaftsstandort Österreich und den digitalen Wandel. „Der Mangel an geeigneten Fachkräften ist die größte Hürde der Digitalisierung und kann sie massiv verzögern. Dadurch haben bereits 39 Prozent der Unternehmen Österreichs Umsatzeinbußen“, sagt Christoph Becker, Geschäftsführer des Bildungsanbieters ETC. Da bereits über 90 Prozent der aktuellen Arbeitsplätze digitale Kompetenzen voraussetzen, stellt sich die Frage, wie digitale Skills für alle Arbeitskräfte rasch, nachhaltig und standardisiert etabliert werden können.



GRÖSSTE HÜRDE DER DIGITALISIERUNG

»Der Mangel an geeigneten Fachkräften ist die größte Hürde der Digitalisierung und kann sie massiv verzögern. Dadurch haben bereits 39 Prozent der Unternehmen Österreichs Umsatzeinbußen.«

Christoph Becker, Geschäftsführer ETC

1.000 JOB-SCREENINGS BIS SEPTEMBER

„Unsere Antwort auf dieses Problem sind Job-Screenings“, sagt Christoph Becker. „Damit können wir Arbeitgebern rasch IT-Fähigkeiten ihrer Kandidat:innen bestätigen und ihr digi-

Themenbereich: Development
Jobrolle: Web DeveloperIn



3

Jobrolle einer Web-DeveloperIn/eines Web-Developers

Detailsicht

Christoph (Test) Testteilnehmer

Teilnehmer*in wechseln

Christoph (Test) Testteilnehmer

Step aktiv

Dig-CERT Test

Die „fit4internet Dig-CERT“-Online-Wissensüberprüfung ist ein wichtiger Check Ihres digitalen Allgemeinwissens. Hierfür brauchen Sie eine Handygitarre. Bei Fragen, bitte an Ihren Berater*in wenden.

Step ändern

Dig-CERT Test

Abbrechen

Änderungen speichern

Termine

Termine für Teilnehmer:in festlegen

Ihr Standortgespräch

18.04.2022 12:00

Selbsteinschätzung-Quiz

20.04.2022 12:00

Dig-CERT Test

20.04.2022 12:00

Berater*innen Termin

21.04.2022 12:00

Vendor Test

28.04.2022 12:00

Abschlussgespräch

dd/mm/yyyy hh:mm

Anmerkung zu weiteren Terminen (optional)

4

Musterseite des Dig-CERT-Tests

tales Allgemeinwissen u. a. in Form des Dig-CERT von fit4internet zertifizieren. Das spart Arbeitgebern reichlich Zeit und Geld.“ Das Dig-CERT ist ein Zertifikat zur Anerkennung digitalen Allgemeinwissens in Alltag und Beruf. Es bildet jene digitalen Kompetenzen ab, über die alle Arbeitskräfte verfügen sollten, unabhängig von Branche, Funktion oder individuellem Bildungshintergrund. „Als erstes Land in der EU ist Österreich so in der Lage, digitale Kompetenzen von Personen aussagekräftig abzubilden“, so Christoph Becker, „Das ist ein wichtiger Beitrag zur Zukunft und Resilienz des Wirtschafts- und Digitalstandortes Österreich.“ Insgesamt werden bis September rund 1.000 Job-Screenings absolviert.

MASSIVER MEHRWERT FÜR UNTERNEHMEN

Einen hochrangigen Entwickler zu finden, der am besten auch in die Unternehmenskultur passt, ist keine leichte Aufgabe. Nicht weniger Aufwand bedeutet die Kandidat:innen-Suche für alle anderen Jobs mit digitalen Fähigkeiten. Europas und Österreichs Arbeitgebermarkt hat sich in einen Arbeitnehmermarkt gewandelt. Mittels der Job-Screenings bekommen Personalvermittler und HR-Verantwortliche rasch einen Überblick über die technischen Fähigkeiten von Kandidat:innen. Das 3-stufig aufgebaute Screening hilft dabei, eine informierte Entscheidung zu treffen. Jedes Unternehmen, das auf der Suche nach Tech-Talenten ist, kann diese Art von Hilfe nutzen, um seinen Auswahlprozess zu vereinfachen.

JOB-SCREENING IN DREI STUFEN

Beim ETC Job-Screening ist der dreistufige Screening-Prozess innerhalb von nur vier Wochen möglich. „Seit April werden in diesem Projekt 50 Personen wöchentlich für unser Job-Screening nominiert“, erklärt Christoph Becker. In Stufe 1

absolviert die nominierte Person eine 30-minütige Online-Selbsteinschätzung. In Stufe 2 werden in einem weiteren halbstündigen Test die IT-Fähigkeiten überprüft und mit dem Dig-CERT von fit4internet zertifiziert. Bei erfolgreichem Abschluss werden im Beratungsgespräch in der dritten Stufe herstellerseitige Tests gemacht und danach basierend auf den Ergebnissen Weiterbildungspakete und Jobrollen empfohlen. „Als Österreichs führender Anbieter von Fort- und Weiterbildung im Digital- und IT-Bereich verfügen wir über die notwendigen Ressourcen, um die digitalen Skills von Österreichs Arbeitnehmer:innen fundiert und zielgerichtet zu evaluieren und zu steigern“, so Christoph Becker.

BO

INFO-BOX

Über ETC – Enterprise Training Center

Die ETC – Enterprise Training Center GmbH wurde 1999 gegründet, hat heute Standorte in Wien, Graz und Attnang-Puchheim und bietet österreichweit das größte IT-Trainingsangebot, von IT-nahen Themen, Management-Skills zu Digitalisierung und echtem Experten-Know-how. Das Leistungsspektrum reicht von klassischen Präsenzseminaren über Coached Learning bis hin zu Live-Online-Seminaren und Video-based Trainings für alle relevanten Softwarelösungen (z.B. Microsoft, Oracle, Cisco). Als Österreichs führender Qualifizierungspartner ist ETC u.a. Mitglied der weltweiten Leading Learning Partner Association (LLPA). Insgesamt haben bereits mehr als 200.000 Teilnehmer ETC-Seminare besucht, in jüngster Zeit in stark steigendem Maß in Form von Virtual-Classroom-Trainings via ETC>Live.

www.etc.at

GREEN IT

Ingram Micro startet die Zusammenarbeit mit Prime Computer und erweitert sein Portfolio um die klimaneutrale, hochwertige IT-Hardware des Schweizer Herstellers. Das Angebot steht Resellern ab sofort zur Verfügung.

Das Schweizer Unternehmen Prime Computer setzt mit seinem Portfolio, das von Mini-PCs bis hin zu Workstations, Servern und Notebooks reicht, auf hochwertige und nachhaltige IT im Sinne der Kreislaufwirtschaft. Die Produkte sind zu 100 Prozent klima-

möglich – recycelte Materialien verwendet. Zudem sind die Geräte von Grund auf so konzipiert, dass sie bei Bedarf repariert, wiederaufbereitet und -verwendet werden können. „Wir bei Prime Computer entwickeln Produkte, die auf dem neuesten Stand der Technik sind und die Umwelt möglichst wenig belasten, da die Komponenten dank unseres Circular-Design-Prinzips austauschbar und rückwärtskompatibel sind“, erklärt Karl Tucholski, Managing Director Germany & Austria, Prime Computer, und weiter: „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Ingram Micro als Big Player in der Distribution zusammenarbeiten und uns dadurch ein breiter Marktzugang für unsere Produkte ermöglicht wird.“ **BO**



NACHHALTIGE PARTNERSCHAFT

»Mit unserem ‚Project Together‘ setzen wir dieses Jahr einen besonderen Schwerpunkt im Bereich Nachhaltigkeit. Umso mehr freut es mich, dass wir mit Prime Computer einen starken Partner gewinnen und mit den Green-IT-Lösungen dem wachsenden Nachhaltigkeitsgedanken begegnen.«

Thomas Hofbauer,
Senior Manager Value Ingram Micro Österreich

neutral und zeichnen sich insbesondere durch ihre Langlebigkeit aus. Dieses Qualitätsversprechen bekräftigt der Hersteller mit einer Garantie von drei beziehungsweise fünf Jahren, je nach Produkttyp. „Mit unserem ‚Project Together‘ setzen wir dieses Jahr einen besonderen Schwerpunkt im Bereich Nachhaltigkeit. Umso mehr freut es mich, dass wir mit Prime Computer einen starken Partner gewinnen und mit den Green-IT-Lösungen dem wachsenden Nachhaltigkeitsgedanken begegnen. Zudem bieten wir unseren Partnern hochleistungsfähige Hardware, die sich für verschiedene Einsatzbereiche eignet“, so Thomas Hofbauer, Senior Manager Value von Ingram Micro Österreich.

NACHHALTIG PRODUZIERTE UND WIEDERVERWENDBARE PRODUKTE

Zur Herstellung der Produkte von Prime Computer werden qualitativ hochwertige Komponenten eingesetzt und – wenn

INFO-BOX

Über Ingram Micro

Die Ingram Micro GmbH bietet als führender Distributor von Informationstechnologie und Telekommunikation umfassende Technologie- und Logistiks services in Österreich. Der Großhändler setzt auf ein Portfolio mit über 220.000 ITK-Produkten von mehr als 200 Herstellern. Zusätzlich zur Logistik sind neben Finanzierungs- nun auch Cloud-, Lifecycle-, Channel-Financing- und Security-Services Teil des Angebotes. Das Regional Distribution Center in Straubing ist als größtes ITK-Logistikzentrum Europas das Herzstück von Ingram Micro und bietet umfassende Supply Chain Solutions. Die Ingram Micro GmbH in Österreich ist eine Tochtergesellschaft der Ingram Micro Inc. mit Sitz in Irvine, Kalifornien, USA. Der Konzern ist mit Niederlassungen in 52 Ländern auf sechs Kontinenten vertreten und beliefert Kunden in über 160 Ländern.

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

KUMAVISION

KUMAVISION begleitet den Mittelstand 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.

Mehr als ERP



Mehr als ERP: Digitalisierung mit KUMAVISION

■ Ob ERP-Branchenlösungen mit zahlreichen Best-Practice-Prozessen, ob CRM-Lösungen für Vertrieb, Service und Marketing, ob Business-Intelligence-Anwendungen, DMS- und ECM-Lösungen, ob Microsoft Teams, Office, IoT oder KI: KUMAVISION ist Ihr Partner für die digitale Transformation Ihres Unternehmens. Mit Businesslösungen von KUMAVISION steigern Sie nachhaltig Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Agilität. Automatisieren Sie Prozesse, senken Sie Kosten, etablieren Sie neue, gewinnbringende Geschäftsmodelle und erhalten Sie neue Einblicke in Ihr Unternehmen mit aktuellen Kennzahlen.

Erfolg braucht starke Partner

Als einer der weltweit größten Partner für Microsoft Dynamics 365 (vormals Navision) bilden wir mit über 850 Mitarbeitern die gesamte Microsoft-Technologieplattform ab. Zu unseren Kunden zählen mittelständische Unternehmen aus Fertigungsindustrie, Großhandel, Projektdienstleistung und Medizintechnik. Was uns von anderen Softwareanbietern unterscheidet: Bei KUMAVISION erhalten Sie eine einmalige Kombination aus Branchen-, Technologie- und Beratungskompetenz. KUMAVISION ist mehrfach ausgezeichnete Microsoft-Gold-Partner, unser umfassendes Dynamics-365-Know-how, das

tiefe Branchenverständnis und die hohe Innovationskraft werden durch unabhängige Analysten regelmäßig bestätigt.

Entspannt in die Zukunft

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

- Komplettes Ökosystem für alle Businessanwendungen
- Praxiserprobte Funktionen und Workflows für ausgewählte Branchen
- Nahtloses Zusammenspiel von ERP, CRM, Business-Intelligence, IoT u. v. m.
- Einheitliche Datenbasis für alle Anwendungen – ohne Schnittstellenprobleme
- Modern Workplace mit Microsoft Teams, Office und weiteren Anwendungen
- Direkter Zugriff auf neue Technologien wie KI, IoT, Chatbots, Sprach- und Texterkennung

Digitalisierung leicht gemacht

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.

Maximale Investitionssicherheit

Das moderne Software-Ökosystem Microsoft Dynamics 365, unser Partner Microsoft, ein vielfältiges Angebot an Cloud-Services und Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Unternehmen sorgen für Investitionssicherheit, Skalierbarkeit und höchste Flexibilität. Über 2.000 erfolgreich realisierte Projekte im In- und Ausland, 25 Jahre Erfahrung sowie 850 Berater und Technologieexperten an zahlreichen Standorten stehen für Kundennähe und Zukunftssicherheit.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

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

lustenau@kumavision.com

www.kumavision.at



PERFEKTE IT-ARBEITSPLATZQUALITÄT

Was verbirgt sich hinter dem Begriff KVM? Genau diese Frage beantwortet das neueste BellEquip-Kundenmagazin Bell-up-to-Date zum Thema „KVM-Extender“. Darin geht es um perfekte IT-Arbeitsplatzqualität und „Technik, die verbindet!“, wobei diese Technologie aber eigentlich mit einer Trennung beginnt.

KVM steht für Keyboard, Video und Mouse und bedeutet die räumliche Trennung des Arbeitsplatzes vom Rechner. Ziel ist es, höchste Desktop-Qualität, Datensicherheit und IT-Verfügbarkeit zu gewährleisten und somit die Unternehmensprozesse optimal am Laufen zu halten. Die Möglichkeiten, dieses Ziel zu erreichen, kennen inzwischen keine Grenzen mehr. So hat sich die Idee einer einfachen Punkt-zu-Punkt-Verbindung vom Arbeitsplatz zu einem abgesetzten Rechner inzwischen bis hin zu großen KVM über IP-Installationen mit mehreren hundert Usern und Rechnern an unterschiedlichsten Orten und mit unterschiedlichsten Zugriffsmöglichkeiten weiterentwickelt.

GROSSE KVM-ERFAHRUNG UND KOMPETENZ

BellEquip, der niederösterreichische Systemanbieter infrastruktureller Lösungen für den effizienten und sicheren Betrieb elektronischer Anwendungen, beschäftigt sich schon mehr als 15 Jahre mit der KVM-Technologie und arbeitet mit den führenden KVM-Herstellern zusammen. Dazu BellEquip-KVM-



Das 15-köpfige BellEquip-Team mit geballter Kompetenz für „Technik, die verbindet!“

Experte Franz Weber: „Wir können unsere Kunden optimal über die verschiedenen Vor- und Nachteile von KVM-Lösungen in Bezug auf ihre Anforderungen informieren und beraten. Das neue Magazin gibt einen ersten Einblick in das Thema KVM und unser KVM-Portfolio.“

GEMEINSAMES ZIEL

»Unser Ziel ist es, auf Basis unseres umfassenden Angebots und großen Know-hows an „Technik, die verbindet“, gemeinsam mit dem Kunden die besten Lösungen zu finden, um deren Anwendungen zukunftsfähig, sicher und höchst verfügbar zu machen.«

DI (FH) Günther Lugauer, Geschäftsführer BellEquip



WALDVIERTLER BERATUNG UND SUPPORT

Dass das 15-köpfige Zwettler Team ein Profi für infrastrukturelle Lösungen ist, zeigt nicht nur die geballte Technikkompetenz, sondern auch das große Portfolio mit rund 5.000 Konnektivitätslösungen, davon mehr als 1.000 Geräte prompt ab Lager Zwettl verfügbar. Als kompetenter Systemanbieter setzt BellEquip in Vertrieb und Backoffice auf persönliche Beratung. „Unser Ziel ist es, auf Basis unseres umfassenden Angebots und großen Know-hows an ‚Technik, die verbindet‘, gemeinsam mit dem Kunden die besten Lösungen zu finden, um deren Anwendungen zukunftsfähig, sicher und höchst verfügbar zu machen“, erklärt BellEquip-Geschäftsführer Günther Lugauer.

BO

INFO-BOX

Über BellEquip – Technik, die verbindet

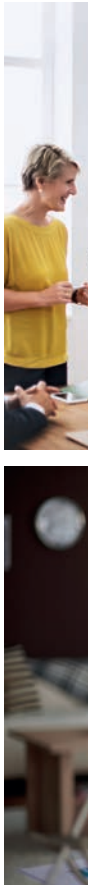
Das Unternehmen BellEquip mit Sitz in Zwettl (NÖ) zählt zu den führenden Systemanbietern von infrastrukturellen Lösungen für den effizienten und sicheren Betrieb elektronischer Anwendungen in den Bereichen Remoteservice, Automatisierungs- und Kommunikationstechnik.

Die BellEquip-Stärken lassen sich in sechs Bereiche zusammenfassen:

- M2M-Router, IoT und Antennen
- KVM und Audio/Video-Signalverteilung
- USV, Energieverteilung und -messung
- Umgebungsmonitoring, Sensorik und IoT
- Industrielle Netzwerktechnik und WLAN
- Technik, Service, Support und RMA

Das Waldviertler Team mit der „Technik, die verbindet“ realisiert auf Basis der breiten Produktpalette kunden- und bedarfsorientierte Lösungen mit großem Systemwissen und Hausverstand.

www.bellequip.at



FLEXIBLES KUNDENMANAGEMENT

Starre und vor Ort installierte Anwendungen im Kundenmanagement haben spätestens dann ausgedient, wenn Mitarbeiter verstärkt im Homeoffice arbeiten: Dann sind nämlich flexible Lösungen gefragt. Was man bei der Auswahl des passenden CRM-Systems unbedingt beachten sollte, erläutert Suvish Viswanathan.

Kundenmanagementsysteme, die auch unter erschwerten Bedingungen produktiv arbeiten, existieren: Client-Server-Protokolle zur Fernsteuerung von Bürorechnern aus dem Homeoffice zum Beispiel. Virtual Private Networks (VPN) sind weniger leistungsfähig, bieten aber immerhin den Zugriff auf Daten und Verzeichnisse im Unternehmensnetz, wenn auch die direkte Ausführung von Anwendungen nicht möglich ist. Eine dritte, zunehmend häufig auch von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) genutzte Möglichkeit zur Fernarbeit im CRM-System ist die Public Cloud. Sie kann alleinige Plattform für die Anwendungen und Datenspeicherung

sein oder in einem hybriden System mit der Kundenmanagement-Software im firmeneigenen Rechenzentrum zusammenarbeiten. Die Cloud wächst mit ihren Aufgaben, ist also frei nach oben (und unten) skalierbar und technisch immer auf dem neuesten Stand. Im Vergleich zu firmeneigenen IT-Infrastrukturen gilt die Cloud auch längst als sicherer. Anbieter von Public-Cloud-Diensten stecken mehr Geld in die Verbesserung der Sicherheit und schützen ihre Anlagen auch physisch besser vor Angriffen, als das in den meisten mittelständischen Unternehmen mit ihren eigenen Rechenzentren möglich ist. Cloud-Dienste zeigen sich meist auch offener für Innovationen in Form neuer Funktionen. Solche Services gehören bei den

Fotos: zaozaa09/Freepik (1)



Gutes Kundenmanagement aus dem Homeoffice ist möglich, wenn die technischen Voraussetzungen stimmen. Bei der Auswahl des richtigen CRM-Systems stehen leistungsfähige Cloud-Lösungen auch für kleine und mittelständische Unternehmen zur Verfügung.

Anbietern zum Geschäftsmodell, während Unternehmen nach innovativen Lösungen oft nur dann suchen, wenn sie einen Business Case dafür haben. Und weil Nutzer problemlos über webbasierte Anwendungen auf die Cloud zugreifen können, ist sie prinzipiell von jedem internetfähigen Endgerät erreichbar. Mehr Flexibilität geht nicht.

FRAGEN AN DAS RICHTIGE SYSTEM

Aber wie finden KMUs nun das für sie passende und Cloud-basierte CRM-System? Wer sich auf der grünen Wiese, also ohne Legacy-System, für die Einführung entscheidet, kann auf ein breites Angebot leistungsfähiger Anwendungen zurückgreifen. Jene müssen sich also weniger mit der Technologie beschäftigen, als mit den eigenen Anforderungen. Für ein CRM aus der Cloud sind keine Investitionen und keine Hardware-Installationen im eigenen Rechenzentrum notwendig, auch die Wartung des Systems kann der Cloud-Anbieter übernehmen.

Für mittelständische Unternehmen, die eine Migration in die Cloud von einem bestehenden CRM-System aus planen, also nach dem Brownfield-Ansatz vorgehen, fällt die Antwort etwas differenzierter aus: Hier stehen Flexibilität und Integrationsfähigkeit zusätzlich zu den eigenen Anforderungen im Vordergrund. Grundsätzlich ist die Cloud-CRM in der Lage, sich

in eine vorhandene Infrastruktur zu integrieren – über offene Schnittstellen (APIs) und flexible Datenstrukturen. Dann können Unternehmen es einsetzen, um neue Aufgaben und Geschäftsmodelle zu realisieren, während die firmeneigene Legacy-Anwendung weitere Kernaufgaben erledigt.

Im Idealfall ist das Cloud-System auch modular, so dass es sukzessive die Übernahme einzelner Funktionen aus dem bisherigen System ermöglicht. Dann können Unternehmen ihr Altsystem schrittweise und nach Bedarf ablösen und für innovative Funktionen in die Cloud migrieren.

Am Ende entscheidet auch der Preis über die Wahl: Wer auf die flexiblen, verbrauchsabhängigen Kosten einer Cloud-Lösung setzt, belastet seinen IT-Etat nicht über Gebühr. Neben der Skalierbarkeit nach oben, die Lastspitzen leicht abfedert, ist die Skalierbarkeit nach unten auch aus finanzieller Sicht wichtig. Wenn, wie zuletzt während der Pandemie, beispielsweise Ladengeschäfte nur eingeschränkt oder im schlimmsten Falle gar nicht geöffnet haben, wäre es schlicht zu teuer, eine große IT-Infrastruktur am Laufen zu halten.

GUTE DATENARBEIT IST DIE VORAUSSETZUNG FÜR EIN FUNKTIONIERENDES CRM-SYSTEM

Unabhängig von der Frage nach dem richtigen CRM-System müssen Unternehmen selbst ein paar Vorarbeiten leisten,



damit das System produktiv arbeiten kann. Dazu gehört es, die Daten und Prozesse im Kundenmanagement auf Vordermann zu bringen. Kunden-, aber auch Stamm- und Transaktionsdaten, so sie für das Erfüllen von Kundenwünschen wichtig sind, müssen auf dem aktuellen Stand und konsistent sein, also immer dieselben, stimmigen Angaben enthalten. Kein CRM-System bietet mit inkonsistenten, unvollständigen oder fehlerhaften Daten ein gutes Kundenmanagement. Zu den Aufgaben im Zuge der Einführung gehört auch die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter. Sie müssen keine Data Scientists für die Arbeit mit dem CRM-System werden. Aber sie sollten für den Umgang mit den neuen Möglichkeiten geschult werden und in der Lage sein, die richtigen Fragen an die Daten zu stellen, um wertvolle Erkenntnisse daraus ableiten zu können: Wie hängen Kundenverhalten und Wetter zusammen? Welche Produkte werden gerne zusammen gekauft? Wo gibt es Nachfragen, aber keine Angebote? Darüber hinaus sollte die Cloud-CRM-Lösung auch auf die Aufgaben der Teams zugeschnitten sein, denn das beste Tool kann obsolet werden, wenn die Nutzerakzeptanz nicht stimmt. Viele Lösungen bieten umfangreiche Personalisierungsmöglichkeiten für Endkunden an, doch nur wenige bieten diese Möglichkeiten auch für die eigentlichen CRM-Anwender. Das kann zu Lasten der Produktivität gehen. Denn um die bestmögliche Anwendererfahrung für die eigenen Mitarbeiter zu schaffen, spielen nicht nur Trainings eine wichtige Rolle, son-

dern auch flexible und intuitive Oberflächendesigns sowie die Anpassungsfähigkeit an die unterschiedlichen Anforderungen innerhalb eines Teams. Und, letzter Punkt: Seit den Ereignissen der Coronapandemie müssen Unternehmen in der Lage sein, mehr Präsenz bei ihren Kunden zu zeigen, die nicht – wie bisher – an die physische Anwesenheit im Laden oder Büro gekoppelt ist, sondern oft nur über virtuelle Kontakte entsteht. Solche virtuellen Kontakte brauchen moderne Kommunikationswerkzeuge – Chatprogramme und Tools für Videomeetings zum Beispiel. Diese Programme sollten direkt mit dem CRM-System integrierbar sein, um die größte Wertschöpfung daraus zu ziehen. Auf diese Weise können Kunden weiterhin wertvolle Informationen und Bedürfnisse mit Unternehmen austauschen und diese bleiben auch virtuell der einfach erreichbare Anbieter um die Ecke.

SV

ÜBER DEN AUTOR

Suvish Viswanathan ist Head of Marketing und Technology Evangelist bei Zoho Europe.



Fotos: rawpixel.com/Freepik (1), Zoho (2)

DEN SPRUNG IN DIE IT MEISTERN

Die Zeiten, in denen man ein Leben lang in einem Unternehmen blieb oder stets der gleichen Beschäftigung nachging, sind für den Großteil längst passé. Die digitale Transformation der Gesellschaft hat den Umbruch der Arbeitswelt zusätzlich beschleunigt. So verändern sich bestehende Berufsbilder und neue kommen dazu.

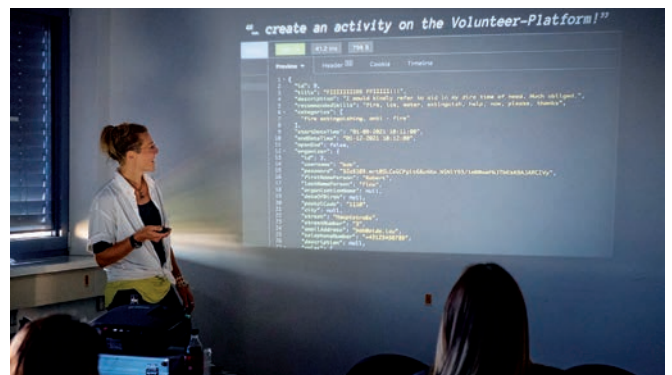
Eine, die den Sprung ins Neue gewagt hat, ist Birgit Langer, die den Weg von der Personaltrainerin zur Softwareentwicklerin ging. „Durch Corona und die Beeinträchtigungen in der Fitnessbranche kam ich zu dem Schluss, dass ich eine Veränderung brauche“, beschreibt sie ihren neuen Werdegang. „Ich habe mich schon immer gerne mit IT-Themen beschäftigt und konnte schon erste Erfahrungen mit Computergrafik sammeln. So kam die Idee, mich in diesem Bereich weiterzubilden.“

WIE EVERYONE CODES UND MICROSOFT DIE FACHKRÄFTE VON MORGEN UNTERSTÜTZEN

Die notwendige Ausbildung für ihre Neuorientierung, erhielt sie nach erfolgreicher Beratung bei everyone codes. Das Skilling-Start-up mit Standorten in Wien und Wiener Neustadt bietet eine vollständige Programmierausbildung für Anfänger:innen an. Sozusagen eine Programmierschule für alle, unabhängig von Alter, Herkunft und Geschlecht. Die Programme haben eine Laufzeit von mindestens fünf Monaten. Nachdem der Java-Basic-Kurs abgeschlossen ist, machen viele Teilnehmer:innen mit Java Advanced weiter, wo sie ihre Kenntnisse vertiefen und auch in einer sechswöchigen Projektphase anwenden.

WIE WIRD NUN AUS EINER FITNESSTRAINERIN EINE SOFTWAREENTWICKLERIN?

Nicht nur die Berufsbezeichnung ändert sich, die eigene Denkweise müsse zuerst eine neue Richtung einschlagen, erzählt Birgit. „Anfangs war das Umdenken von der sozialpsychologischen hin zu einer technisch-strukturierten Perspektive auf Problemstellungen nicht so einfach.“ Zu oft sind Programme zur beruflichen Neuorientierung auf junge Menschen, die ihre Schulzeit noch nicht allzu lange hinter sich gelassen haben, ausgerichtet und weniger auf Menschen mit Berufserfahrung. Das möchte everyone codes umgehen, indem sie neuartige Ansätze in ihre Ausbildung integrieren. Bei der Ausbildung werden innovative Lernmethoden mit praktischen Projekten kombiniert, um so die Teilnehmer:innen bestmöglich auf die beruflichen Herausforderungen vorzubereiten. „Auf Problemstellungen Antworten selbst zu finden und bei Frustrationserlebnissen nicht aufzugeben, sondern sie als Teil der Softwareentwicklung anzunehmen, hat mich everyone codes gelehrt“, erzählt Birgit über ihre dazugewonnenen Kompetenzen.



Für Viktor L., der nach einer längeren, gesundheitsbedingten Pause zum Programmieren und zurück ins Berufsleben fand, war der Community-Aspekt bei der Ausbildung ausschlaggebend. „Der Zusammenhalt war großartig, alle in der Gruppe waren hilfsbereit. Obwohl ich bereits in der Schulzeit Programmieren am Stundenplan hatte, konnte ich viel Neues lernen“, erzählt er rückblickend über die Kurse bei everyone codes.

DANK MENTORING-PROGRAMM DIE JOBSUCHE MEISTERN

Neben der richtigen Weiterbildung haben sich Mentoring-Programme sowie die Vernetzung mit potenziellen Arbeitgeber:innen als Erfolgsfaktoren für den Umstieg in eine neue Branche erwiesen. Deswegen hat everyone codes mit Unterstützung von Microsoft zusätzlich für ihre Absolvent:innen ein Mentoring-Programm geschaffen. Im Rahmen dessen erhalten die Berufseinsteiger:innen nach ihrem Abschluss für fünf Monate einen oder eine Mentor:in zur Seite. Bei einer Kennenlern-Veranstaltung mit den Absolvent:innen und ihren zukünftigen Mentor:innen werden erste Kontakte geknüpft, danach folgt die passende Zuteilung. Hier dürfen die Teilnehmer:innen auch Wünsche aussprechen, um die bestmögliche Kombination zu erzielen. Mitarbeiter:innen von Microsoft Österreich nehmen an dem Programm teil, um ihre Erfahrungen in der IT-Branche zu teilen und weiterzugeben. Ein wichtiger Aspekt der Unternehmenskultur bei Microsoft ist das Fördern von Potenzial, sei es das eines Kunden oder einer Kolleg:in. Genau diese Einstellung bringen die Mentor:innen mit, um die Fachkräfte von morgen bei der Jobsuche zu unterstützen.

BO

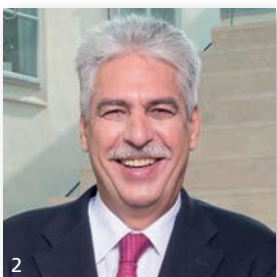


SOFTWARE NIMMT DRUCK WEG

Digitale Unterstützung für die Personalplanung und Ressourcenverteilung in Gesundheitseinrichtungen verspricht die Cloud-Software Daphos. Sie ermöglicht den Personalverantwortlichen auch einen Blick in die Zukunft.

Hohe Auslastung, fehlendes Personal. Auch abseits von Corona erschwert der Mangel an Fachkräften die Arbeit in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen. Die auf KI und Big Data basierende Cloud-Software Daphos eröffnet Personalverantwortlichen frühzeitig Handlungsoptionen und unterstützt sie bei der Entscheidung, wo bei Knappheit welche Ressourcen ein-

gesetzt werden. Die Software hilft damit, den Druck im Gesundheitswesen insgesamt zu verringern. Die Basis für diese wichtige Entwicklung schafft eine Pre-Seed-Finanzierungsrunde des OÖ HightechFonds, der Element Beteiligungs GmbH rund um Georg Kirchmayr, der CFP Holding von Eugen Sorg, Thomas Eder (Eder Innovations), Albert Ortig (Netural) und Hans Jörg Schelling (Schelling GmbH).



UNTERSTÜTZUNG ZUGESAGT

»Abläufe zu optimieren und Kostendämpfungen zu realisieren, ist das Gebot der Stunde. Die Daphos Software ist ein wesentlicher Ansatz, ich unterstütze das mit meinem Wissen und meinen Erfahrungen im Gesundheitssystem.«

Hans Jörg Schelling, Investor

DIGITALER BLICK IN DIE ZUKUNFT

„Bisher basierten Planungen auf Werten aus der Vergangenheit. Mithilfe von anonymisierten Daten aus über 100 Gesundheitseinrichtungen sowie einer detaillierten Analyse von einzelnen Prozessschritten kann Daphos Voraussagen über die Zukunft machen – z. B. für die nächste Dienstperiode. So ermöglichen



Andreas Diensthuber (u. r.) und Martin Lichtenberger (u. m.) digitalisieren die Ressourcenplanung im Pflege- und Gesundheitsbereich. Die Investorenrunde mit Hans Jörg Schelling (u. l.), Thomas Eder von Eder Innovations (o. r.), Christian Matzinger (o. 2. v. r.), und Thomas Meneder (o. l.) vom OÖ HightechFonds sowie Eugen Sorg (CFP Holding, o. 2. v. l.) unterstützt die Linzer dabei finanziell.

wir etwas, das bisher noch kein Tool der Welt kann: eine zuverlässige, in die Zukunft schauende Planung für das Gesundheitswesen“, erklärt Martin Lichtenberger, Daphos-Gründer. Ausgehend von nur wenigen individuellen Kennzahlen – wie Pfl egetagen, Aufnahmen und Entlassungen – bildet Daphos die Personal- und Ressourcenplanung für einzelne Stationen oder für ganze Organisationen ab. „Konkret heißt das, dass z. B. eine Stationsleitung, ein Klinikleiter oder der Manager einer Trägerorganisation auf einen Blick erkennen kann, welche Ressourcen benötigt werden, um in einem Zeitraum eine bestimmte Anzahl von Patienten zu betreuen. Und welche Möglichkeiten es gibt, um die Ärzteschaft oder diplomierte Pflegekräfte z. B. von administrativen Aufgaben freizuspielen“, so Andreas Diensthuber, Co-Gründer der Software.

ORIENTIERUNG AN DEN BEDÜRFNISSEN DER PRAXIS

Martin Lichtenberger und Andreas Diensthuber beraten seit neun Jahren Gesundheitseinrichtungen zum Thema Personal. Daphos ist ein Spin-off aus ihrem Beratungsunternehmen Solgenium und fußt auf dem gemeinsam mit Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen durchgeführten Forschungsprojekt Cara (gefördert durch FFG und Wirtschaftsagentur Wien). Die Software bringt so die umfangreiche Branchenkenntnis der Entwickler ein und profitiert zugleich von ihrem Fokus auf die Bedürfnisse der täglichen klinischen Praxis. So gelingt es der digitalen Plattform, eine bisher zeit- und ressourcenintensive Beratungsleistung scheinbar spielerisch zu digitalisieren.

SPARPOTENZIALE UND MITARBEITERZUFRIEDENHEIT

Daphos hebt durch die wesentlich vereinfachte Planung und Entscheidungsfindung innerhalb der Organisationseinheiten enorme Kostensparpotenziale. Es ermöglicht darüber hinaus auch ein anonymisiertes Benchmarking innerhalb der Branche und kann die Zufriedenheit der Mitarbeiter:innen erhöhen. „Dass Urlaube abgebrochen oder nicht angetreten werden können, weil befürchtet wird, den Betrieb auf der Station sonst nicht aufrechterhalten zu können – das kommt im Pflegebereich häufig vor. Mit Daphos lässt sich das vermeiden!“, sagt Lichtenberger. Auch in verwandten Bereichen kann das Tool Nutzen bringen: „Man kann die Daphos beispielsweise dafür einsetzen, Ausbildungs- und Trainingsangebote gezielt auf den Bedarf auszurichten. Oder die Kostenersparnis durch Digitalisierungsmaßnahmen zu berechnen“, ergänzt Diensthuber.

GROSSES ERFOLGSPOTENZIAL

„Die Digitalisierung im Gesundheitsbereich ist in vollem Gange“, ist Thomas Meneder vom OÖ HightechFonds überzeugt. Daphos ist hier Vorreiter und wird durch die Idee, das gute Netzwerk und die langjährige einschlägige Erfahrung der beiden Gründer neue Standards setzen.“ Die beiden Gründer sehen auch über den Gesundheitsbereich hinaus Entwicklungsmöglichkeiten: „Der Ansatz würde grundsätzlich für alle personalintensiven Dienstleistungsbereiche funktionieren, wie z. B. bei Banken oder öffentlichen Behörden. Wir fokussieren aber vorerst voll den Gesundheits- und Pflegesektor.“

BS



WACHSTUM MIT DIGITALISIERUNG

Um seinen Kund:innen ein optimales Erlebnis bieten zu können, hat Biogena sein ERP-System zu einem vollständigen CRM-System erweitert. Entworfen und umgesetzt hat dieses Projekt die Unternehmensgruppe Navax.

Mikronährstoffe und Nahrungsergänzungsmittel boomen. Das merkt auch Biogena. Das österreichische Unternehmen ist in den letzten Jahren rasant gewachsen und erfreut sich größter Beliebtheit. Über 500.000 aktive Kund:innen setzen auf die Produkte, die ein gesundes und ausgewogenes Leben ermöglichen sollen. Um auch weiterhin ein optimales Kundenerlebnis bieten zu können, benötigte das Familienunternehmen

eine neue IT-Lösung, da das bisherige System den steigenden Anforderungen nicht mehr gerecht wurde. Gemeinsam mit den Experten der Unternehmensgruppe Navax entschied sich Biogena für ein cloudbasiertes Allround-Projekt zur digitalen Transformation. Projektstart war Ende März 2020.

KUNDEN NOCH BESSER KENNENLERNEN

Das in die Jahre gekommene ERP-System, das nur vereinzelt



GROSSE VORFREUDE

»Jeder einzelne freut sich schon darauf, die Cloud in Betrieb nehmen zu können. Wir wollen mit unseren Kundinnen und Kunden weiterwachsen und stehen in den Startlöchern.«

Stefan Klinglmair, COO Biogena Group

CRM-Funktionen enthielt, sollte durch ein neues abgelöst werden. Dabei setzte Biogena auf das Navax-Expertenteam. Da die Kundenorientierung bei diesem Projekt im Fokus stand, wurde aus dem ursprünglichen Digitalisierungsprojekt im ERP-Bereich ein CRM-orientierter Ansatz, der die unternehmensinternen Prozesse kundenorientiert stärken soll. Zum Einsatz kommen Microsoft-Cloud-Lösungen wie Business Central und Customer-Experience-Packages von Navax, mit denen Biogena seine Kundendaten vereinheitlichen und noch effizienter arbeiten kann. Das Verwalten und Organisieren sämtlicher Touchpoints wird vereinfacht und ermöglicht einen 360-Grad-Blick auf jedes Kundenprofil. Alle Kund:innen bekommen dadurch ein Einkaufserlebnis, das individuell an ihre Bedürfnisse angepasst ist. Mit dem neuen System kann der Nahrungsergänzungsmittelhersteller das gesamte Portfolio und die unterschiedlichen Zielmärkte sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich optimal bedienen.

DATENMIGRATION IN DER PROJEKTABWICKLUNG

Ein echtes Learning für Biogena war die Wichtigkeit der Datenmigration. Dazu gehört nicht nur das Filtern der relevanten Daten im Hinblick auf die zukünftige Verwendung. Auch die Homogenisierung der Daten aus unterschiedlichen Quellen ist essenziell. Durch saubere Vorarbeit kann in ein neues System ohne „Altlasten“ gestartet werden. Diese Chance zu nutzen, ist absolut empfehlenswert. Und damit nicht genug – genau dieses Thema hat in den Lockdowns unverhofft in-



GELUNGENER PRAXISTEST

»Euphorie! Das war das Gefühl, als das Konzept in der Praxis funktioniert hat.«

Sabine Schwarzl, Leiterin E-Commerce & Digital Marketing, NoLimits Digital

eingesetzt. Damit wird das bisherige Kaufverhalten der Kund:innen sichtbar und in weiterer Folge kann das passende Angebot zur passenden Zeit geliefert werden. Mit Customer Voice hat die Kundschaft die Möglichkeit, Biogena Feedback zu geben: Es kann Kritik geübt werden und Verbesserungsvorschläge können eingekippt werden, die direkt in die unternehmensinternen Prozesse einfließen. Denn eine Kundenbeziehung verläuft in beide Richtungen.

„Euphorie! Das war das Gefühl, als das Konzept in der Praxis funktioniert hat. Was in der Marketing-Automatisierung so theoretisch klingt, verschafft mir jetzt den nötigen Freiraum, mich auf die spannenden strategischen Themen konzentrieren zu können“, freut sich Sabine Schwarzl, Leiterin E-Com-

terne Ressourcen aufgedeckt. So konnten Store-Mitarbeiter:innen während der Schließung zur Datenaufbereitung eingesetzt werden und lückenlos vollbeschäftigt bleiben.

ZIEL: KUNDENNÄHE

Neben Business Central zur Verwaltung des Unternehmens und der vielen Daten werden auch gezielt Dynamics Marketing und Customer Voice

VISIONEN VERWIRKLICHEN

»Wir freuen uns besonders, wenn wir aufstrebende Unternehmen wie Biogena bei der Verwirklichung ihrer Visionen unterstützen dürfen. Die moderne Unternehmenskultur, gekoppelt mit klaren Vorstellungen zur digitalen Transformation, machte uns die Umsetzung der Kundenwünsche und die Zusammenarbeit in einem erstmals zu 100 Prozent digital beauftragten Modernisierungsprojekt zum Vergnügen.«

Oliver Krizek, Geschäftsführer der Navax-Unternehmensgruppe



merce & Digital Marketing, NoLimits Digital Business, Teil der Biogena-Unternehmensgruppe.

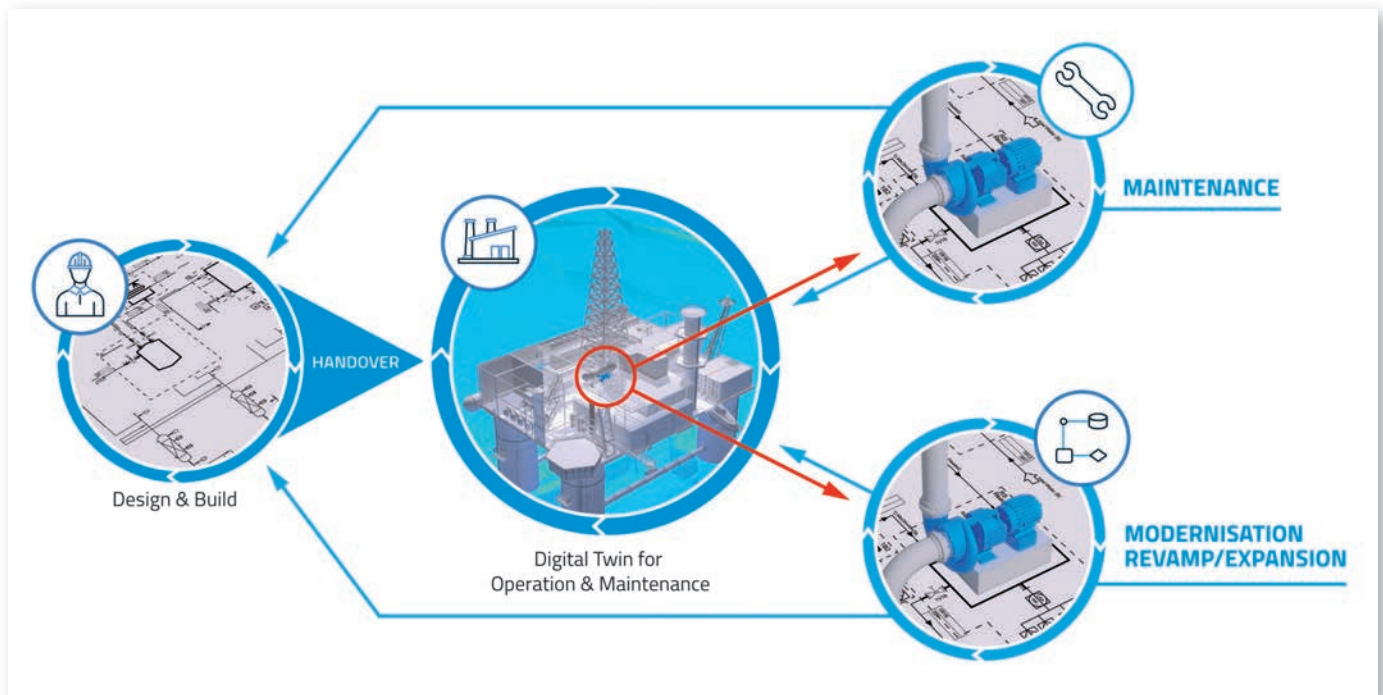
„Jeder einzelne freut sich schon darauf, die Cloud in Betrieb nehmen zu können. Wir wollen mit unseren Kundinnen und Kunden weiterwachsen und stehen in den Startlöchern“, fasst Stefan Klinglmair, COO Biogena Group, zusammen.

„Wir freuen uns besonders, wenn wir aufstrebende Unternehmen wie Biogena bei der Verwirklichung ihrer Visionen unterstützen dürfen. Die moderne Unternehmenskultur, gekoppelt mit klaren Vorstellungen zur digitalen Transformation, machte uns die Umsetzung der Kundenwünsche und die Zusammenarbeit in einem erstmals zu 100 Prozent digital beauftragten Modernisierungsprojekt zum Vergnügen“, ergänzt Oliver Krizek, Geschäftsführer der Navax-Unternehmensgruppe. BS

AUCOTEC AG

Aucotec AG stellt auf der ACHEMA 22 zwei neue Konzepte der kooperativen Plattform Engineering Base vor. Damit wird die Kommunikation und Übergabe von Daten und Dokumenten erheblich erleichtert. Und ein neues Level schafft die Bereitstellung und Nutzung von Daten zu allen relevanten Assets.

Mehr Wissen für effizientere Nutzung



Mit EB Alliance durchs Anlagenleben: vom Digital Original zum stets aktuellen Digital Twin mit einfachen Datenübergaben und konsistenter Datenintegration nach Instandhaltungs- und Umbaumaßnahmen

■ Aucotec AG stellt auf der ACHEMA 22 gleich zwei neue Konzepte vor: Zum einen wird Anlagenbetreibern und ihren Kontraktoren künftig die Kommunikation und Übergabe von Daten und Dokumenten erheblich erleichtert. Zum anderen schafft ein neues Level die Bereitstellung und Nutzung von Daten zu allen relevanten Assets. Beide Lösungen basieren auf der kooperativen Plattform Engineering Base (EB). Betreiber erreichen damit mehr Effizienz im Aufbau des digitalen Zwillings und erhalten zugleich mehr Intelligenz für seine Nutzung. So be-

schleunigt der aufgrund disziplinübergreifender Datenzentrierung außergewöhnlich umfangreiche Digital Twin in EB Wartung und Umbauten. ACHEMA-Besucherinnen und Besucher können am Aucotec-Stand schon einen Blick in diese Zukunft werfen.

ET stützt IT und OT

Die neue „EB Alliance“ zur effizienteren Kommunikation wird zwei Themenbereiche enthalten: nahtlosen Datenaustausch von Betreibern und Lieferanten, die zu „ihrem“ EB jeweils eigene Umgebungen aufgesetzt haben, sowie das Auslagern und konsistente Wieder-Integrieren des digitalen Zwillings von Umbauprojekten einer laufenden Anlage, egal wie komplex.

„Das Austauschen von Daten verschiedener Parteien, die das gleiche System nutzen, wird in der Regel dadurch verkompliziert, dass sie unterschiedliche Versionen und Konfigurationen einsetzen. Das wird künftig an-

ders“, erklärt Aucotecs leitender Produktmanager Dr. Pouria Bigvand. Beim Datenimport von einem EB nutzenden Lieferanten lassen sich mit EB Alliance alle Daten auf den Konfigurationsstand des Empfängers mappen, sodass Fehler oder Missverständnisse gar nicht erst entstehen. Und das Übergeben des digitalen Zwillings einer um- oder auszubauenden Teilanlage, ebenso wie nach getaner Arbeit seine konsistente Integration in den neuen As-built-Stand, wird auch Umbauprojekte deutlich beschleunigen. Die „Alliance“ soll in den anwendenden Unternehmen EBS Rolle noch weiter stärken, als Autorensystem und Data Repository DIE Drehscheibe für Engineering Technology (ET) zu sein und damit IT und OT optimal zu unterstützen“, sagt Bigvand und betont: „Zu unseren Kunden gehören große Betreiber mit über 100 Kontraktoren; das neue Vorgehen macht den Austausch auch über eine ganze Kaskade von Zuliefernden sehr effizient und übersichtlich.“

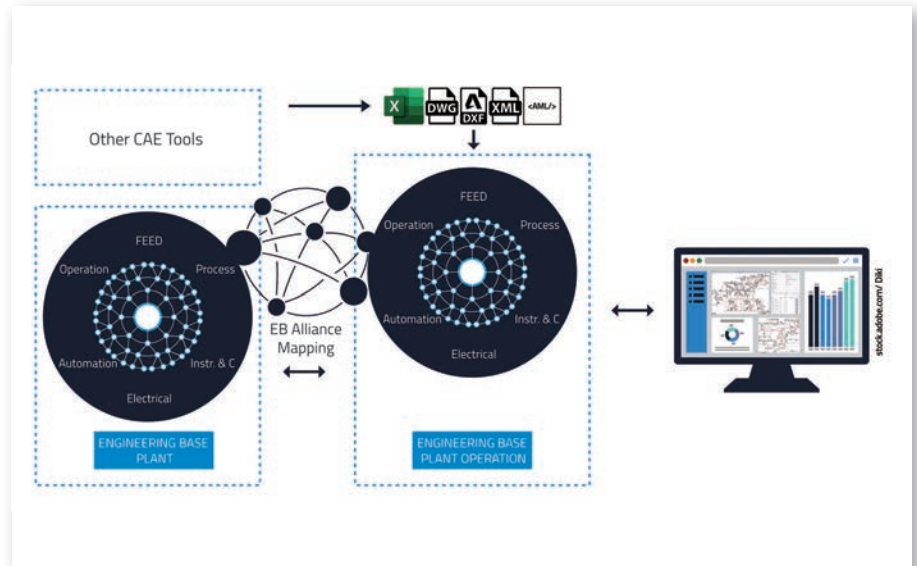


Dr. Pouria Bigvand, Leiter Produktmanagement bei Aucotec

Disziplinübergreifendes Anlagenwissen beschleunigt Wartung

Das zweite Konzept beinhaltet eine umfangreiche Navigationslösung, die Betreibern im Nu sämtliche Zusammenhänge eines Assets aufzeigt. Der digitale Zwilling in EB ist sehr viel detaillierter und intelligenter als alle Informationen, die dokumentenbasierte Systeme für die Anlagenwartung bereitstellen können. Wo bislang nur die Haupt-Assets mit ihren Eigenschaften bekannt sind, kennt EBs digitales Anlagenmodell auch alle untergeordneten Objekte bis zu jedem Stutzen im Prozessbereich, jedem Klemmenanschluss in der Elektrik und jedem Signal der Automatisierung. Noch wichtiger ist jedoch laut dem Produktmanager, dass das komplette Beziehungswissen über diese Objekte ebenfalls modelliert ist.

„Die Lösung, die Aucotec auf dieser umfassenden Basis aktuell entwickelt, wird es auf einzigartige Weise erlauben, im Betrieb quer über alle Engineering-Disziplinen in kürzester Zeit sämtliche Zusammenhänge zu überblicken“, erklärt er. Zum Beispiel von einem Alarmsignal über das Automatisierungssystem bis ins Feld zum Sensor, von dort über die Rohrleitung zum betroffenen Ventil, zurück zu dessen Ansteuerung und so weiter. Für den Betrieb bedeutet das, War-



Datenfluss mit EB Alliance: Konsistenter Austausch von Betreibern und Kontraktoren vom Engineering bis zum digitalen Zwilling im Betrieb

tung deutlich optimiert vorbereiten zu können und im Störfall Stillstände zu minimieren oder gar komplett zu vermeiden. „Damit zahlt sich jede Investition in den Digital Twin vielfach aus“, so Pouria Bigvand.

Aucotec auf der ACHEMA 2022:
Halle 9.1, Stand Nr. B 4
und Halle 11.0, Stand C 5

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AUCOTEC GmbH

Ignaz-Köck-Straße 10
 1210 Wien
 Tel.: +43/(1) 2708577.0
 Fax.: +43/(1) 2708577.90
 sales.at@aucotec.com
 www.aucotec.at

Anzeige

Von Engineering bis Betrieb - der digitale Zwilling im 360°-Zugriff Mehr Wissen für effizientere Nutzung



Engineering Base

free download: www.aucotec.at





Sämtliche Montagelinien müssen aufgrund der enorm hohen Anzahl unterschiedlicher Lichtsysteme laufend angepasst werden.

KONSTANT IM WANDEL

Das einzig Beständige ist der Wandel – so könnte man die Produktion von ZKW wohl am Besten beschreiben. Und dieser Wandel stellt hohe Herausforderungen an das Engineering, sind doch die modular aufgebauten Montagelinien in einem andauernden Prozess immer wieder an neue Produkte anzupassen.

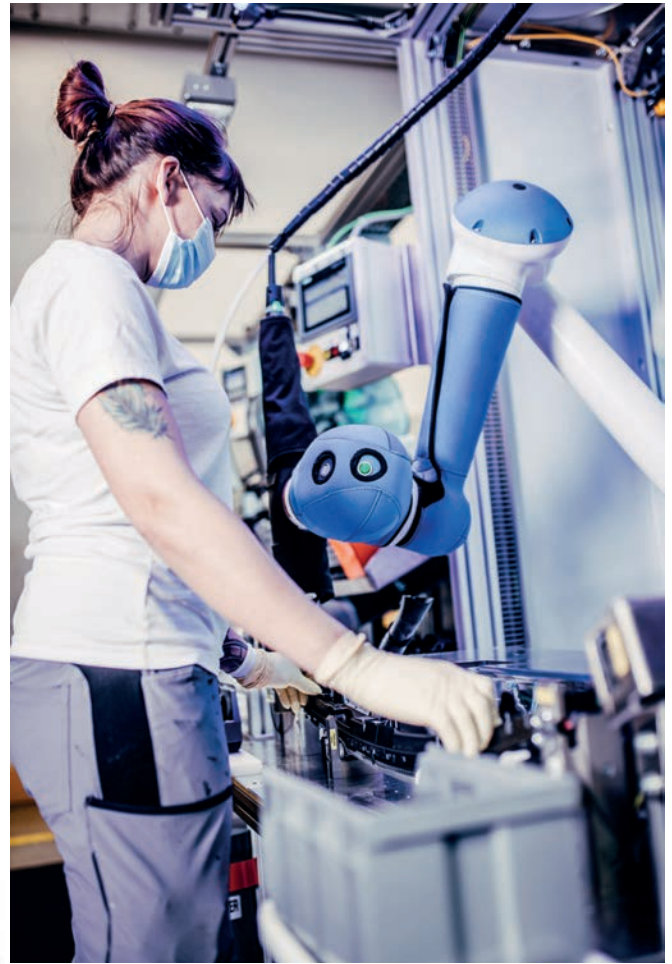


Die Einführung der Eplan-Softwarelösungen bei ZKW verlief dank optimaler Unterstützung reibungslos und unkompliziert.



Aktuelles Entwicklungs-Highlight: der DLP®-LED-Scheinwerfer für den neuen Range Rover.

Die ZKW Group mit Headquarter in Wieselburg (Niederösterreich) entwickelt und produziert Premium-Lichtsysteme samt Elektronik für die weltweite Automobilindustrie. ZKW kann auf ein Netzwerk an über den Globus verteilten Produktionsstandorten zurückgreifen und so die hohen Anforderungen der Kunden an die Qualität und Liefertreue perfekt erfüllen. Das Kompetenzzentrum für Forschung und Entwicklung befindet sich am Standort in Wieselburg, wo in Summe rund 3.000 Mitarbeiter tätig sind (weltweit sind es etwa 10.000). Entwickelt und erzeugt werden Lichtsysteme. Doch was sich, oberflächlich betrachtet, einfach nach Scheinwerfern und Rückleuchten für PKW und LKW anhört, entpuppt sich bei näherer Betrachtung als höchst anspruchsvolles technologisches System. Dahinter verbirgt sich etwa eine 360-Grad-Beleuchtung für ein Auto, deren Sensorik bzw. Aktorik im Zuge des autonomen Fahrens eine gänzlich neue, wesentliche Bedeutung beikommt. Insbesondere in dieses Zukunftsthema steckt ZKW eine ganze Menge an Forschungsenergie und ist daher ständig auf der Suche nach Entwicklungsingenieuren. Ein gutes Beispiel für eine dieser Innovationen sind die neuartigen DLP®-LED-Scheinwerfer, die aktuell in den Range Rover eingebaut werden. Diese erzeugen

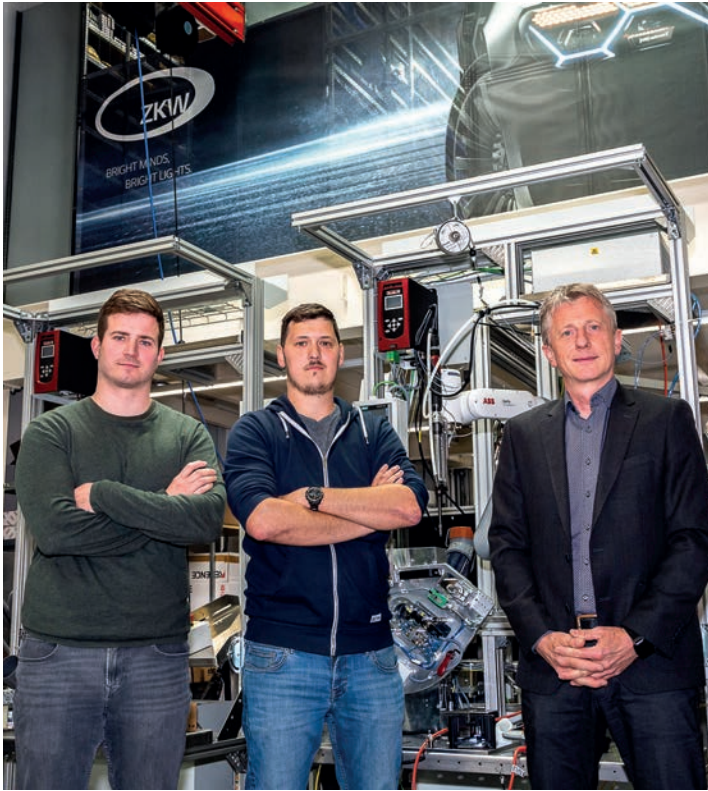


Cobots, also kollaborierende Roboter, arbeiten gemeinsam mit den Montagemitarbeitern am Fertigungsband.

nicht nur stufenloses, blendfreies Fernlicht, das entgegenkommende oder andere Verkehrsteilnehmer automatisch ausblendet. Die smarte, digitale Frontbeleuchtung ermöglicht es auch, animierte Bilder auf die Straße zu projizieren.

ANPASSEN, UMBAUEN, ADAPTIEREN

Selbstverständlich stellen diese und ähnliche innovative Technologien höchste Anforderungen an die Produktion von ZKW, sind doch zum Beispiel sensible Kameras, Ultraschallsensoren oder Radargeräte in die Scheinwerfer zu integrieren. „Zudem testen wir diese Systeme und Technologien vor Auslieferung zu 100 Prozent. Das stellt hohe Ansprüche an unsere hauseigene Prüftechnik“, erklärt Alexander Klemenz, Team Leader Process Engineering Operation Resources/Control Engineering bei ZKW. So zeigt sich: Das Unternehmen agiert in einem innovationsgetriebenen Markt, in dem nur die Besten bestehen. Damit das auch in Zukunft so bleibt, investiert der Konzern viel Energie in seine Montagelinien. Und von diesen gibt es in Wieselburg Dutzende: Eine exakte Zahl lässt sich kaum nennen, da aufgrund der enorm hohen Anzahl unterschiedlicher Lichtsysteme sämtliche Montagelinien einer laufenden Anpassung unterworfen sind. Dafür unterhält ZKW einen eigenen Anla-



„Mit Eplan sind wir flexibler und schneller.“ V.l.: Alexander Klemenz, Johannes Lagler (beide ZKW) und Erwin Kreuzer (Eplan).

genbau, der die Montagelinien und Prüftechnologien selbst entwickelt, errichtet, adaptiert und serviciert. Übrigens: ZKW setzt seit 2019 auf sogenannte Cobots, also kollaborierende Roboter, die gemeinsam mit den Montagemitarbeitern am Fertigungsband arbeiten. Alexander Klemenz fasst zusammen: „Wir müssen unsere komplexen, präzisen Montagelinien laufend an andere bzw. neue Produkte und Technologien anpassen, was mit einem hohen Engineering-Aufwand verbunden ist. Diesen möchten wir aber natürlich so klein wie möglich halten.“

KONSTRUIEREN, STANDARDISIEREN, AUTOMATISIEREN

Da diese Anforderungen mit dem bisher eingesetzten Engineering-Tool kaum mehr zufriedenstellend zu bewältigen waren, suchte ZKW nach einer besseren Lösung – und wurde bei Eplan fündig. Die Engineering-Experten aus Wieselburg arbeiten nun seit einiger Zeit mit Eplan Pro Panel, natürlich inklusive Eplan Electric P8, und verfügen damit über eine stabile Basis für die Planung des gesamten elektrischen Teils der Montagelinien in 2D bzw. 3D. Optimal ergänzt wird dieser Ansatz durch die cloudbasierte Automatisierungslösung Eplan eBuild, die die Planung und Dokumentation maßgeblich unterstützt. „Wir setzen stark auf größtmögliche Standardisierung und Modularisierung unserer Montagelinien, nicht zuletzt,

um die Time-to-Market so kurz wie möglich zu halten“, erläutert Alexander Klemenz. Dies spiegelt sich im Engineering und „beginnt bei der schnelleren Produktauswahl, geht über die beschleunigte Konstruktion und bis hin zur zeitoptimierten Umsetzung.“

Die Verwendung von Eplan kommt ZKW also voll und ganz entgegen: Mit kaum einer anderen Lösung wäre es so einfach und effizient, zukünftige Änderungen an einer Montagelinie von Anfang an mitzuberücksichtigen und, wenn es so weit ist, diese problemlos und zeitoptimiert umzusetzen. „Und dank eBuild profitieren wir zudem von der automatisierten Erstellung der Schaltpläne, die immer auf denselben Standards basieren“, ergänzen Johannes Lagler und Reinhard Wurzer, Process Engineering Operation Resources/Control Engineering bei ZKW. „So ist eine enorme Zeitersparnis beim Engineering realisierbar“, sind sich alle drei Anwender einig. Mit der Einführung von Eplan einher ging übrigens eine maßgebliche Anpassung der internen Strukturen der ZKW-Engineering-Abteilung, die sich sehr vorteilhaft auf die Transparenz der Abläufe ausgewirkt hat. Nicht unerwähnt lassen möchte Alexander Klemenz schließlich das Eplan Data Portal: „Mit diesem haben wir direkten Onlinezugriff auf hochwertige Produktkataloge aus einer großen Anzahl namhafter Komponentenhersteller. Wir können stets auf die erforderlichen Daten zurückgreifen und die Komponenten ohne Umwege in den Engineering-Prozess übernehmen. Das ist für uns ein mittlerweile unerlässliches Feature, welches uns Eplan bietet.“

UMSTEIGEN, TRAINIEREN, PROFITIEREN

Von einer Softwarelösung auf eine völlig neue umzusteigen, sehen viele Unternehmen durchaus als Hürde bzw. begegnen dem zumindest mit Respekt. Doch das ist oft unbegründet, wie sich im konkreten Fall zeigt. Johannes Lagler fallen dazu zuerst zwei Worte ein: „einfach“ und „unkompliziert“. Und das, obwohl die ersten Schritte mit Eplan ins Jahr 2020 fielen, also den Beginn der Coronapandemie. Es wurde gemeinsam ein Konzept mit einem konkreten Ziel definiert und dieses dann Schritt für Schritt umgesetzt. „Kompetente Eplan-Mitarbeiter, spezifisch auf uns vorbereitet und auch auf die erschwerten Bedingungen eingestellt, machten uns den Start tatsächlich sehr einfach und gestalteten den Umstieg reibungslos.“ Individuell abgestimmte Schulungen und Trainings – zuerst pandemiebedingt online, später in Präsenz vor Ort bei ZKW – ergänzten das Angebot optimal. „Bei Eplan haben wir immer denselben Ansprechpartner, der mit uns und unseren Anliegen vertraut ist. Das schätzen wir besonders“, betont Johannes Lagler. MG

www.zkw-group.com

www.eplan.at

TEXTNACHWEIS

Ing. Martin Gold

Journalist, Autor und Fotograf, Wien

HL-TRADING GMBH

Wie können niedrige Flüssigkeitsdurchflussraten gemessen werden? Bronkhorst kennt die Antwort!

Durchflussmessung mit Ultraschall

■ Immer mehr Firmen in verschiedensten Industriebereichen gehen in Richtung kleiner Durchflüsse. Insbesondere in der chemischen Industrie, in der Lebensmittel- und in der Pharmabranche geht der Trend in Richtung kontinuierlicher Produktionsprozesse, Vermeidung von Abfällen, geringerer Standzeiten und höherer Flexibilität. Flüssigkeitsdurchflussmesser spielen hier eine wichtige Rolle. Das Angebot an Ultraschall-Durchflussmessgeräten für Flüssigkeiten, die für Rohrleitungen von mehr als 1" geeignet sind, ist enorm. Die Suche nach einem Gerät für kleinere Leitungsgrößen ist allerdings eine echte Herausforderung. Der größte Teil der auf dem Markt befindlichen Ultraschall-Durchflussmesser nutzt entweder den Dopplereffekt oder die Laufzeitmessung. Diese Techniken eignen sich am besten für große Bohrungsgrößen.

Aber was kann man bei niedrigen Durchflussraten <math>< 1.500 \text{ ml/min}</math> oder sogar bis zu $0,4 \text{ ml/min}$ machen?

Messung niedriger Flüssigkeitsströme

Aufgrund der Komplexität von Physik und Technik gibt es in diesem speziellen Strömungsbereich nicht viele Messprinzipien, insbesondere keine Ultraschall-Durchflussmesser für den Bereich der niedrigen Durchflüsse. Die große Herausforderung bestand also darin, eine Lösung für Ultraschall in Rohren mit sehr kleinen Durchmessern zu finden. In enger Zusammenarbeit mit TNO (niederländische Organisation für angewandte wissenschaftliche Forschung) konnte Bronkhorst mit der Ultraschallwellentechnik ein innovatives Instrument entwickeln. Diese Technologie wird in der ES-FLOW™-Serie zur Messung von geringen Flüssigkeitsvolumenströmen angewendet.

Wie funktioniert die Ultraschallwellen-Technologie?

Der ES-FLOW basiert auf Ultraschalltechnologie. Die Messung erfolgt in einem geraden



Der ES-FLOW ist in der Lage, die aktuelle Schallgeschwindigkeit zu messen.

Edelstahlrohr mit einem Innendurchmesser von 1,3 mm, ohne Hindernisse oder Totvolumina. An der Außenseite des Sensorrohres befinden sich mehrere Ultraschall-Sensoren (Transducer Discs), die durch radiale Oszillation Ultraschallwellen erzeugen. Jeder Messumformer kann senden und empfangen, daher werden alle Up- und Downstream-Kombinationen aufgezeichnet und verarbeitet. Durch genaues Messen der Zeitdifferenz zwischen den Aufnahmen (Nanosekundenbereich) werden die Strömungsgeschwindigkeit und die Geschwindigkeit des Schalls berechnet.

Bei der Kenntnis dieser Parameter und des exakten Röhrenquerschnitts ist der ES-FLOW in der Lage, Flüssigkeitsvolumen zu messen. Das Alleinstellungsmerkmal dieses Instrumentes ist dessen Fähigkeit, die aktuelle Schallgeschwindigkeit zu messen. Das heißt, die Technologie ist unabhängig vom Medium und eine Kalibrierung auf das aktuelle Fluid ist nicht nötig. Dazu kann die Schallgeschwindigkeit als Indikator für die

im Strömungsmesser vorhandene Flüssigkeitsart verwendet werden.

Wie können Sie vom ES-FLOW-Ultraschall-Durchflussmesser profitieren?

1. Ein vielseitiger Durchflussmesser für alle Flüssigkeiten:

Haben Sie wechselnde Prozessbedingungen und nutzen verschiedene Flüssigkeiten wie Additive oder Lösungsmittel? Da die ES-FLOW-Technik fluidunabhängig ist, wird bei Flüssigkeitswechsel keine Rekalibrierung benötigt. Auch nichtleitfähige Flüssigkeiten wie z. B. destilliertes bzw. demineralisiertes Wasser oder Lösemittel können gemessen werden.

2. Kompaktes, hygienisches Design:

Reinigungsprozesse sind häufig sehr zeitraubend. Aufgrund des geraden Sensor-Designs ohne Totvolumina haben Partikel und Verschmutzungen nur geringe Möglichkeiten, Ablagerungen zu bilden oder das Gerät zu verstopfen. Daher kann der Reinigungsprozess in wenigen Minuten durchgeführt werden, Ausfallzeiten werden so auf ein Mindestmaß limitiert.

3. Erweiterte Signalverarbeitung:

Die integrierte PID-Regelung kann zur Ansteuerung einer Pumpe oder eines Ventils genutzt werden. Der Anwender ist damit in der Lage, einen kompletten Regelkreis mit kurzen Reaktionszeiten aufzubauen. Der ES-FLOW kann auch als eigenständiges Dosiergerät betrieben werden.

 — hl-trading gmbh —

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

hl-trading gmbh

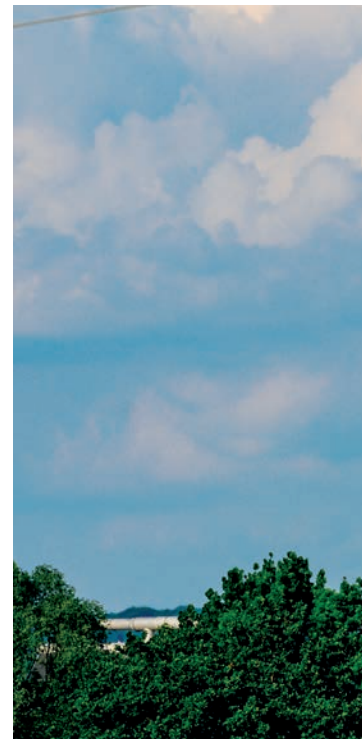
5020 Salzburg, Rochusgasse 4

Tel.: +43/662/43 94 84

sales@hl-trading.at

www.hl-trading.at





INNOVATION HUB IM BURGENLAND

Die Lenzing-Gruppe, führender Anbieter von holzbasierten Spezialfasern für die Textil- und Vliesstoffindustrien, feierte am 8. Juni das 25-jährige Bestehen ihres Standortes in Heiligenkreuz sowie die Produktion der 1-millionsten Tonne Lyocellfasern.

Das Lyocellwerk am Standort in Heiligenkreuz hat seit seiner Inbetriebnahme wesentlich zum Unternehmenserfolg der Lenzing-Gruppe beigetragen. Darüber hinaus darf sich der Standort über die erfolgreiche Produktion von einer Million Tonnen holzbasierter, biologisch abbaubarer Lyocellfasern freuen. „Wir sind sehr stolz auf die erreichten Meilensteine. Der Standort Heiligenkreuz entwickelte sich zu einem überaus wichtigen Bestandteil der Lenzing-Gruppe und leistet heute einen maßgeb-

lichen Beitrag zur Umsetzung unserer Spezialfaserstrategie. Ein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und ihren unermüdlichen Einsatz. Gemeinsam werden wir auch in Zukunft den Wandel der weltweiten Textil- und Vliesstoffindustrien von einem linearen zu einem Modell der Kreislaufwirtschaft vorantreiben“, sagt Stephan Sielaff, Vorstandsvorsitzender der Lenzing AG.

„Vor 25 Jahren haben wir am Standort mit der Produktion von umweltschonenden Lyocellfasern gestartet und diesen seither zu einem der größten industriellen Arbeitgeber im Südburgenland ausgebaut. Dieses Jubiläum und die Produktion der 1-millionsten Tonne Lyocellfasern sind große Meilensteine unserer Erfolgsgeschichte und bedeuten für das Südburgenland einen enormen Wachstums- und Innovations-

schub“, so Bernd Zauner, Geschäftsführer der Lenzing Fibers Heiligenkreuz.



BEEINDRUCKENDE ENTWICKLUNG

»Vor 25 Jahren haben wir am Standort mit der Produktion von umweltschonenden Lyocellfasern gestartet und diesen seither zu einem der größten industriellen Arbeitgeber im Südburgenland ausgebaut.«

Stephan Sielaff, Vorstandsvorsitzender Lenzing AG



PIONIER IN DER LYOCELLPRODUKTION

Die Verschmutzung der Umwelt – insbesondere der Ozeane – ist eines der größten Probleme unserer Zeit. Die Modeindustrie belastet die Umwelt mit ihrem Geschäftsmodell der „Fast Fashion“ und dem steigenden Verbrauch fossiler Rohstoffe bei der Textilproduktion in einem besonders extremen Ausmaß. Das Lyocellverfahren ist das modernste seiner Art für die Herstellung von Fasern aus Holz. Es wird seit rund 30 Jahren großtechnisch erfolgreich eingesetzt und ist besonders umweltschonend. Die Idee dahinter ist, dass der Faserzellstoff ohne jegliche chemische Veränderung in einem geschlossenen Verfahrenskreislauf gelöst und verarbeitet wird.

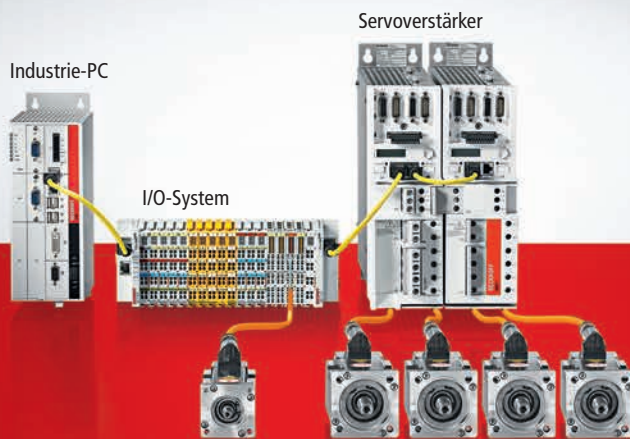
Lenzing stieß 1990 auf die Lyocelltechnologie und entwickelte diese entscheidend weiter. Nach langjährigen Forschungsarbeiten und dem Bau einer Pilotanlage nahm schließlich 1997 die erste Lyocell-Produktionsanlage im industriellen Maßstab ihren Betrieb am damals neuen Standort in Heiligenkreuz auf. Heiligenkreuz ist heute nicht nur ein Hersteller von Spezialfasern. Der Standort entwickelte sich auch zu einem bedeutenden Hub für Entwicklung nachhaltiger Innovationen. Eine revolutionäre Technologie der Lenzing ist etwa die Recycling-technologie REFIBRA™, die am burgenländischen Standort entscheidend weiterentwickelt wurde. Das Lyocellwerk in Heiligenkreuz unterstützt zudem die ambitionierten Klimaziele der Lenzing-Gruppe. Die Lenzing-Gruppe legte sich 2019 als erstes Unternehmen ihrer Branche strategisch fest, ihre Treibhausgasemissionen pro Tonne Produkt bis 2030 um 50 Prozent zu reduzieren. Das Ziel für 2050 lautet: eine CO₂-neutrale Zukunft. Dieses Ziel ist von der Science Based Targets Initiative wissenschaftlich anerkannt.

BO

Fotos: Lenzing

IMV12-0361

Von kompakt bis komplex: Die skalierbare Beckhoff-CNC



PC-basierte Steuerungen von Beckhoff decken das komplette Spektrum hochpräziser CNC-Anwendungen ab: von kompakt bis komplex.

- Hochskalierbar: die Software-Plattform TwinCAT für Engineering und Runtime
- Hochskalierbar: das Industrie-PC-Spektrum mit Prozessoren von Intel Atom® bis Many-Core
- Hochskalierbar: das I/O-System für alle Signale und Feldbusssysteme
- Hochskalierbar: die hochdynamische Servotechnik für alle Leistungsklassen
- Hochskalierbar: die Safety-Lösung von systemintegrierbaren I/Os bis Drives



Scannen und
die Vorteile
der Beckhoff
CNC-Lösung
entdecken

New Automation Technology **BECKHOFF**

HOHER BESUCH

Die diesjährige Hannover Messe wird wohl niemand so schnell vergessen, musste man doch viel zu lange auf sie verzichten. Dem Verler Unternehmen Beckhoff Automation wird vor allem der Eröffnungstag in bester Erinnerung bleiben.

Zum traditionellen Eröffnungsrundgang auf der Hannover Messe am 30. Mai 2022 besuchte der deutsche Bundeskanzler Olaf Scholz auch das Verler Unternehmen Beckhoff Automation. Begleitet wurde er von António Costa, Premierminister von Portugal, dem diesjährigen Partnerland der Hannover Messe. Geschäftsführer Hans Beckhoff präsentierte auf dem Messestand sein Unternehmen und verdeutlichte das immense Potenzial der PC-basierten Steuerungstechnik als leistungsfähiges Werkzeug, mit dem „Ingenieure die Welt retten können“.

Hannover Messe. Die New Automation Technology von Beckhoff umfasst die Produktsegmente Industrie-PC, Feldbuskomponenten, Antriebstechnik, Automatisierungssoftware sowie schaltschranklose Automatisierung (MX-System). Jüngste Innovation ist das modulare MX-System, das als steckbare Systemlösung den konventionellen Schaltschrank komplett ersetzen kann und somit völlig neue, hocheffiziente und nachhaltige Wege in der Anlagenautomatisierung eröffnet.

INNOVATIVER WELTVERBESSERER

Beckhoff beschäftigt weltweit mehr als 5.000 Mitarbeitende, darunter fast 2.000 Ingenieure und Ingenieurinnen. Das daraus resultierende tiefe Know-how in der Automatisierung wird für die Entwicklung neuer Produkte, aber auch für die „Verbesserung der Welt“ eingesetzt. Dazu erklärt Hans Beckhoff: „Wir stellen komplexe Hightechprodukte her, die von vielen klugen Köpfen gemeinsam in unserem Unternehmen entwickelt werden. Wir bei Beckhoff sagen: Die Ingenieure müssen die Welt retten! Es ist unsere Aufgabe, Produkte zu entwickeln und Produktionsprozesse so zu automatisieren, dass sie weniger Rohmaterial und Energie als bislang verbrauchen. Jedes Jahr müssen die Effektivität und die Produktivität gesteigert werden, damit der weltweite Wunsch nach mehr Wohlstand ökologisch verträglich erfüllt werden kann.“

Bundeskanzler Olaf Scholz und Premierminister António Costa zeigten sich beeindruckt, sowohl von der Innovationskraft als auch vom Erfolg des Unternehmens Beckhoff.

Beide forderten die Ingenieure auf, ihren Beitrag zur Lösung der dringenden Probleme unserer Zeit zu leisten.

Über einen solch hohen Besuch aus dem Bundeskanzleramt konnte sich Beckhoff zuvor bereits zweimal freuen: Bundeskanzlerin Angela Merkel besuchte Beckhoff auf der Hannover Messe in den Jahren 2008 und 2014.

BO



Hans Beckhoff präsentiert Bundeskanzler Olaf Scholz und Portugals Premierminister António Costa auf der Hannover Messe 2022 das MX-System für die schaltschranklose Automatisierung.

Begleitet wurde der Bundeskanzler von ca. 80 weiteren Gästen und rund 100 Journalisten. Nach Begrüßung der prominenten Delegation und einer kurzen Unternehmensvorstellung erläuterte Hans Beckhoff das breite Spektrum der PC-basierten Steuerungs- und Antriebstechnik. Mit ihr bietet das Automatisierungsunternehmen eine universell einsetzbare Basistechnologie für die „Industrial Transformation“, das Leitthema der

BLUHM SYSTEME GMBH

BASF implementiert nächste Generation von Etikettieranlagen mit Bluhm Systeme.

Next-Level-Fassetikettierung

■ Nicht nur Haut muss vor Sonnenlicht geschützt werden. Lichtschutz gibt es auch für Kunststoffe. Ihnen werden sogenannte Additive beigemischt, damit sie trotz intensiver Sonneneinstrahlung ihre Beständigkeit nicht verlieren. An ihrem Standort in Lampertheim stellt die BASF unter anderem solche Additive her. Bei der Kennzeichnungstechnik setzt BASF seit Jahren auf Bluhm Systeme.

„Wir mussten hier am Standort modernisieren“, erklärt Dr. Jan Eberhardt, Betriebsleiter des LIFE-Betriebs Lampertheim. „Da wir seit Jahren die Kennzeichnungstechnik von Bluhm Systeme überall am Standort einsetzen, war sofort klar, dass wir zusammen mit unserem langjährigen Partner die nächste Generation von Etikettieranlagen im Abpackzentrum implementieren wollen.“

Vollautomatisierte GHS-Etikettierung

Die Systeme von Bluhm etikettieren bei BASF verschiedenste Gebinde – von Säcken über Fässer bis hin zu Paletten. „Im neuen Abpackzentrum wollten wir die Verpackungsprozesse komplett automatisieren“, berichtet Christoph Glab, Produktionsmeister Technik. Seitdem werden die frisch befüllten und verschlossenen Metallfässer vollautomatisch mit mehreren Etiketten versehen. Neben dem GHS-Etikett mit entsprechenden Gefahrensymbolen zählt dazu auch das Produktinformationsetikett.

Die individuellen Druckdaten erhält das Etikettiersystem vom Typ Legi-Air 4050 E über SAP. Die Informationen beinhalten Daten wie Inhalt, Gewicht, Gefahrstoffhinwei-



Am BASF-Standort Lampertheim werden Metallfässer vollautomatisch mit Etiketten versehen.

se, Sicherheitshinweise und Datamatrix-Code. Das Etikett wird sofort nach dem Aufbringen automatisch per Scan auf Lesbarkeit und Plausibilität geprüft.

Herausforderung Fassetikettierung

Herausforderung bei der Fassetikettierung ist das blasenfreie Aufbringen der länglichen Etiketten entlang der runden Oberfläche. Die Experten von Bluhm Systeme haben einen speziellen Applikator entwickelt: Dieser sogenannte „Slide-Applikator“ fährt leicht zu dem auf dem Förderband vorfahrenden Fass aus, bewegt sich dann exakt entlang

dessen Konturen und wischt währenddessen das Etikett luftblasenfrei auf die Oberfläche auf.

Ein Roboterarm hebt die Fässer anschließend vom Förderband auf die Paletten. Nach dem Umwickeln des Fassstapels mit Stretchfolie folgt die Palettenetikettierung. Auch hier kommt ein System von Bluhm zum Einsatz. Der Applikatorarm des Palettenetikettierers fährt zur Palette aus, etikettiert sie und gibt dann den Weg zu ihrer Weiterfahrt frei.



BLUHM
systeme

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Bluhm Systeme GmbH Österreich

4690 Schwanenstadt

Rüstorf 82

Tel.: +43/7673/4972

info@bluhmsysteme.at

www.bluhmsysteme.at



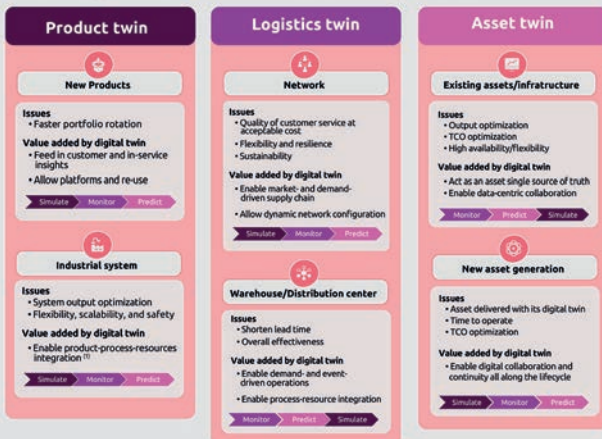
ALLES DOPPELT SEHEN

Der digitale Zwilling gewinnt in immer mehr Unternehmen an zentraler Bedeutung für eine nachhaltigere Produktion. Dabei stehen das Verstehen und Vorhersagen des Energieverbrauchs sowie der Emissionen im Vordergrund.



02 Digital twins add value throughout the value chain

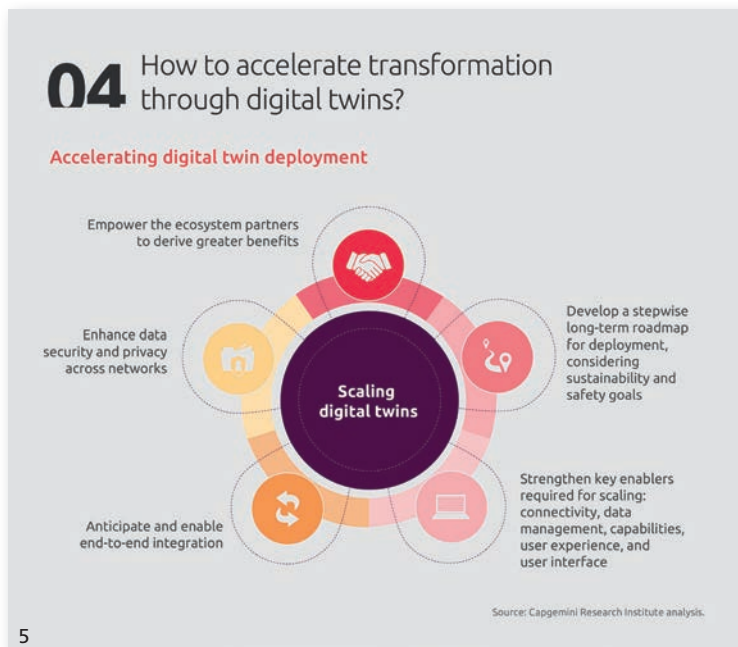
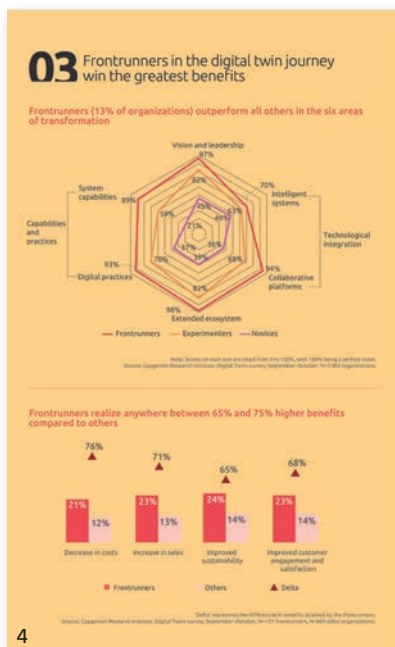
Product, logistics, and asset twins solve issues and provide added value



⁽¹⁾ Manufacturing continuous processes will require dedicated design & simulation tools. Source: Capgemini analysis.

Laut der Studie „Digital Twins: Adding Intelligence to the Real World“ des Capgemini Research Institute setzen bereits 60 Prozent der Unternehmen in den wichtigsten Branchen digitale Zwillinge als Katalysatoren ein, um sich nicht nur operativ zu verbessern, sondern auch um ihre Nachhaltigkeitsagenda zu erfüllen. Durch digitale Zwillinge kann die physische Welt simuliert, dadurch Ressourcen besser genutzt, CO₂-Emissionen reduziert, Liefer- und Transportnetzwerke optimiert und die Sicherheit der Mitarbeitenden erhöht werden.

Aus der neuen Studie geht hervor, dass Unternehmen den Einsatz von Digital Twins in den nächsten fünf Jahren um



durchschnittlich 36 Prozent steigern werden. Dies deutet auf ein wachsendes Interesse an der Technologie des digitalen Zwilling in allen wichtigen Branchen wie der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt, im Life-Science-Bereich sowie der Energie- und Versorgungswirtschaft hin. Es handelt sich vor allem um Unternehmen, die ihre digitale Transformation vorantreiben und ihre Abläufe entlang der gesamten Wertschöpfungskette intelligenter gestalten wollen. Als wichtigste Gründe für ihre Investitionen in den digitalen Zwilling gaben die befragten Unternehmen Kosteneinsparungen (79 %) und technologischen Fortschritt (77 %) an. Jan Baran, Chapter Lead Data Modernization bei Capgemini in Österreich, sagt: „Digitale Zwillinge helfen Unternehmen, die Kluft zwischen physischer und digitaler Welt zu überbrücken. Sie sind der Kern der Transformation hin zur Intelligent Industry, indem sie Synergien zwischen Daten, Technologien und Geschäftsprozessen schaffen. Unternehmen können dadurch nachweislich ihre betriebliche Effizienz verbessern, die Markteinführungszeit verkürzen, neue Umsatzchancen erschließen und ihre Nachhaltigkeitsbemühungen verbessern.“

DURCH NACHHALTIGKEITZIELE ANGETRIEBEN

Laut der Studie sind 57 Prozent der Unternehmen der Meinung, dass die Technologie des digitalen Zwilling entscheidend zur Verbesserung der Nachhaltigkeitsbemühungen beiträgt. Was wiederum mit ihren ESG-Zielen (Environmental Social Governance) einhergeht. Digitale Zwillinge ermöglichen flexible Arbeitsweisen, mit denen man Risiken minimieren und die Zusammenarbeit fördern kann. Damit ergibt sich die einzigartige Chance, die Rentabilität zu steigern und gleichzeitig den Einsatz von Ressourcen entlang der Wertschöpfungskette zu

optimieren. Mehr als ein Drittel (34 Prozent) der befragten Unternehmen geben an, dass sie Digital Twins bereits in großem Umfang einsetzen, um ihren Energieverbrauch und ihre Emissionen besser zu verstehen und vorherzusagen. Die Konsumgüterindustrie sowie die Energie- und Versorgungsbranche sind dahingehend führend: 52 Prozent bzw. 50 Prozent nutzen die virtuellen Replikat, um ihre Abläufe nachhaltiger zu gestalten. Diejenigen, die bereits Technologien für Digitale Zwillinge implementieren, haben ihre Nachhaltigkeitswerte im Durchschnitt um 16 Prozent verbessert.

1.000 UNTERNEHMEN BEFRAGT

Um zu verstehen, wie führende Unternehmen die Transformation zu digitalen Zwillingen angehen, hat Capgemini Informationen von 1.000 Unternehmen aus verschiedenen Sektoren wie Life Science, Konsumgüter, Energie und Versorger, diskrete Fertigung sowie Eigentümer und Betreiber von Infrastrukturen eingeholt. 80 Prozent der befragten Unternehmen haben ein laufendes Digital-Twin-Programm, der Rest plant den Start eines solchen. Außerdem wurden 14 ausführliche Interviews mit Branchenexperten, Akademikern und Think Tanks aus verschiedenen Organisationen und Universitäten durchgeführt.

BS

BRÜCKENBAUER DIGITALER ZWILLING

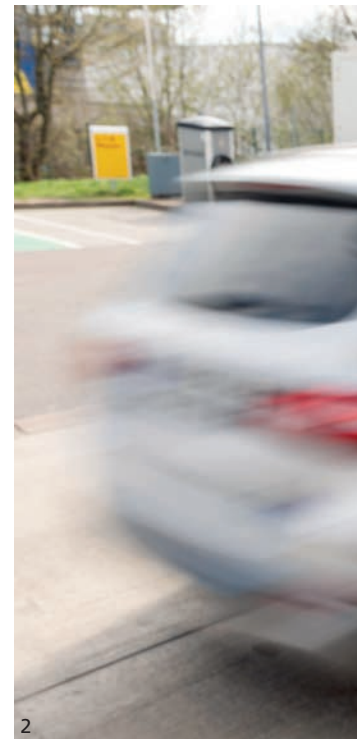
»Digitale Zwillinge helfen Unternehmen, die Kluft zwischen physischer und digitaler Welt zu überbrücken.«

Jan Baran, Chapter Lead Data Modernization, Capgemini Österreich



6

Fotos: Prettysleepy/Pixabay (1), Capgemini (2-6)



STARKES UMSATZPLUS

Bosch freut sich über einen Umsatz von 1,4 Milliarden Euro im Jahr 2021. Weitere Wachstumsmöglichkeiten sieht das Unternehmen durch die Elektrifizierung mit Batterie- und Brennstoffzellentechnik.

Die Bosch-Gruppe in Österreich hat das Jahr 2021 trotz schwieriger Rahmenbedingungen mit 1,4 Milliarden Euro und damit mit einem deutlichen Umsatzplus abgeschlossen, wie das Unternehmen in einer Aussendung Mitte Juni bekanntgab. Im Vergleich zu 2020 entspricht das einem Wachstum von 14 Prozent auf dem österreichischen Markt. „Damit haben wir das Geschäftsjahr 2021 mit einer zweiprozentigen Steigerung gegen-

über dem starken Vorkrisenjahr 2019 abgeschlossen“, so Helmut Weinwurm, Vorstandsvorsitzender der Robert Bosch AG und Repräsentant der Bosch-Gruppe in Österreich. „Wir konnten in allen Unternehmensbereichen erfreuliche Entwicklungen verzeichnen – auch dank des großartigen Engagements unserer Mitarbeitenden.“ Die Zahl der Beschäftigten bei Bosch in Österreich beträgt zum Ende des Berichtsjahres 2.819. Für das laufende Jahr zeigt sich Weinwurm trotz eines anspruchsvollen Umfelds insgesamt zuversichtlich. „Nach einem starken

Start in das Jahr 2022 wird unser Geschäft aktuell von den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs beeinträchtigt“, so der Bosch-Manager. Neben erheblichen Kostensteigerungen und Lieferengpässen sei Bosch in Österreich zusätzlich mit einem Fachkräftemangel konfrontiert. „Trotz aller Herausforderungen wol-



ERFREULICHE ENTWICKLUNG

»Wir konnten in allen Unternehmensbereichen erfreuliche Entwicklungen verzeichnen – auch dank des großartigen Engagements unserer Mitarbeitenden.«

Helmut Weinwurm, Vorstandsvorsitzender der Robert Bosch AG und Repräsentant der Bosch-Gruppe in Österreich



Bosch Rexroth produziert und vertreibt einen einzigartigen hydraulischen Verdichterantrieb für Wasserstoff-Tankstellen. Im größten österreichischen Bosch-Fertigungswerk in Hallein arbeitet Bosch an Einspritzsystemen mit alternativen Kraftstoffen, wie zum Beispiel Wasserstoff.

len wir den stark gestiegenen Personalbedarf in unseren Engineering-Bereichen decken und mit konsequentem Kostenmanagement in den für uns wichtigen Branchen stärker als der Markt wachsen.“

ELEKTRIFIZIERUNG FÖRDERT WACHSTUM

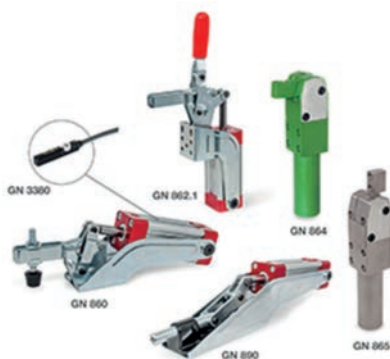
Vor dem Hintergrund der aktuellen Lage sieht sich Bosch mit seinen zukunftsweisenden Produkten sowie einer klaren langfristigen und strategischen Ausrichtung in Österreich gut aufgestellt. „Mit Innovationen, die Umwelt und Klima schützen, generieren wir Wachstum“, betont Weinwurm. „Dabei zeigt sich vor allem die zunehmende Elektrifizierung mit Batterie- und Brennstoffzellentechnik als wichtiger Wachstumstreiber in Österreich in allen Unternehmensbereichen.“ So baut Bosch sein Angebot an Wärmepumpen sowie H₂-fähigen Gasthermen und Industriekesseln weiter aus, erweitert seine offene 18-Volt-Akku-Plattform von Power Tools und sein energiesparendes Hausgerätesortiment. Darüber hinaus produziert und vertreibt Bosch Rexroth einen in Österreich entwickelten, hydraulischen Verdichterantrieb für Wasserstoff-Tankstellen. Zudem werden in den österreichischen Entwicklungs-Kompetenzzentren von Bosch richtungweisende Mobilitätslösungen vorangetrieben. „In Linz entwickeln wir beispielsweise Wasserstoff-Tankventile und in Wien Software- und Hardwarelösungen für alle Antriebsarten im PKW – auch für Elektro-, Hybrid- und Brennstoffzellen-Antriebe. Und im größten österreichischen Bosch-Fertigungswerk in Hallein arbeiten wir an Einspritzsystemen mit alternativen Kraftstoffen, wie zum Beispiel Wasserstoff“, erklärt der Bosch-Manager.

INVESTIEREN IN PROJEKTE MIT ZUKUNFTSPOTENZIAL

Österreich hat sich innerhalb der Bosch-Gruppe als bedeutender Engineering-Standort etabliert. Seit Sommer 2021 arbeitet in Linz ein Team von Hochfrequenz-Experten an der Entwicklung von sogenannten „SoC“ (Systems on Chip) für Automobil-Radar-Systeme, also an hochintegrierten, nur wenige Quadratmillimeter großen Siliziumchips, die beispielsweise zur Ansteuerung von Aktoren in Echtzeit im modernen Fahrzeug Anwendung finden. Mit Jahresbeginn 2021 wurde im neuen Bosch-Geschäftsbereich „Cross-Domain Computing Solutions“ auch in Wien ein Team zur Hard- und Softwareentwicklung für neue Elektronikarchitekturen im Fahrzeug eingerichtet. „Im unternehmensinternen Wettbewerb überzeugen wir mit Standort-Vorteilen wie den top ausgebildeten Fachkräften und der bemerkenswerten Förderlandschaft in Österreich“, erläutert Weinwurm und ergänzt: „Und wir sind weiterhin auf der Suche nach den besten Köpfen. Allein im Wiener Entwicklungsbereich wollen wir bis Ende 2022 zusätzlich 250 Ingenieurinnen und Ingenieure einstellen und damit innerhalb eines Jahres um ein Drittel wachsen. Auch im Engineering Center in Linz bauen wir bis Jahresende zusätzliche 35 Software-Fachkräfte auf“, so Weinwurm. Rund 150 Millionen Euro oder elf Prozent vom Umsatz flossen 2021 bei Bosch in Österreich in Forschung und Entwicklung. Darüber hinaus hat das Unternehmen im Jahr 2021 in Österreich Investitionen von 18 Millionen Euro getätigt. Investiert wurde beispielsweise in die Modernisierung der Fertigungsinfrastruktur im Halleiner Werk, in die Gebäudeinfrastruktur bei Bosch Rexroth sowie in die Laboreinrichtungen und Prüftechnik an den Entwicklungsstandorten Wien und Linz. **BS**

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von neuen pneumatischen Spannern über zwei neue Scanner bis zu dezentralen Frequenzumrichtern – die Produkt-Highlights im Juli.



Langlebiger und exakter
Pneumatische Spanner gehören zu den Standardelementen im Vorrichtungsbau, auch Eles+Ganter hat diese wichtigen Fixierungssysteme seit Langem im Portfolio. Nun wurde die Familie überarbeitet, um vor allem die Lebensdauer und die Zuverlässigkeit zu optimieren. Die

wichtigste Verbesserung betrifft den Pneumatikzylinder, der jetzt mit einem Magnetkolben arbeitet und T-Nuten am Gehäuse bietet. Dank dieser Nut können Sensoren sehr viel einfacher fixiert werden, der Magnetkolben erlaubt wiederum die exaktere Abfrage der momentanen Lage durch den neuen, modernen Sensor GN 3380, der die bisherigen Sensoren komplett ersetzt. Natürlich lassen sich in der Nut auch andere Sensoren exakt anbauen. Die pneumatischen Spanner der Reihe GN 860 verfügen über gehärtete und geschliffene Lagerbuchsen sowie vergütete Lagerbolzen, dadurch reduziert sich der Verschleiß erheblich. In Tests waren auch nach über 250.000 Zyklen keine nennenswerten Veränderungen erkennbar. Eine konstruktive Verstärkung des Stahlblech-Gehäuses reduziert verschleißfördernde Schwingungen im Betrieb, nicht nur unter höherer Belastung. Und schließlich sorgt das neue Drosselrückschlagventil im Zylinder für eine harmonischere Bewegung und damit eine längere Lebensdauer des Kolbens. Die neuen pneumatischen Spanner sind in den bewährten Varianten für horizontalen (GN 860) und vertikalen (GN 862) An- und Einbau erhältlich. Mit GN 862.1 hat Eles+Ganter zudem eine Variante im Programm, die eine zusätzliche Handbetätigung erlaubt.

www.elesa-ganter.at

Energieeinsparungen dank geringer Kontaktwiderstände

Mit Plug-&-play-Steckverbindern von Harting sinkt der Energieverbrauch für das IT-Equipment. Der Steckverbinder Han-Eco z. B. minimiert den Spannungsverlust an den Einheiten von Rechenzentren dank besonders widerstandsarmer Kontakte um bis zu 50 %. Harting hat die Effekte dieses Steckverbinders auf die Betriebskosten von Rechenzentren analysiert und mit den Produkten anderer Hersteller verglichen. Es konnte gezeigt

werden, dass sich der Energieaufwand für den Betrieb der Rechnerinfrastruktur durch Verwendung des jeweils sparsamsten Steckverbinders halbiert. Der Han-Eco erweist sich damit als besonders nachhaltige Infrastrukturkomponente für Rechenzentren – und bietet Kunden und Anwendern einen konkreten Mehrwert, was ihn zu einem Connectivity+-Produkt macht. Standardmäßig stehen in diesem Industriebereich für den Anschluss von Rechnerkomponenten CEE-Stecker nach IEC 60309 zur Verfügung. Harting hat zwei dieser „herkömmlichen“ Lösungen – darunter die des Marktführers – mit dem Steckverbinder Han-Eco verglichen, jeweils in der Variante mit 63 A. Entdeckt wurde ein Einsparpotenzial, das sich im Wesentlichen aus den unterschiedlichen Spannungsverlusten ergibt. Der Han-Eco



ist hier im Vorteil, weil sich für seine Kontakte in der Testumgebung ein nur etwa halb so großer Spannungsabfall wie bei den CEE-Lösungen zeigte. Das Resultat sind Einsparungen von bis zu 95.000 Euro bzw. 760.000 kWh pro Jahr (für Rechenzentren mit 15.000 Racks).

www.harting.com

Berührungslose Energie- und Datenübertragung

Mit der neuartigen No Cable Technology (NCT) für das intelligente Transportsystem XTS erreicht Beckhoff einen weiteren Quantensprung hinsichtlich der Maschinenflexibilität. Möglich wird dies durch eine berührungslose Spannungsversorgung und synchrone Echtzeit-Datenkommunikation, mit der sich die einzelnen XTS-Mover zu mobilen Handling- und Bearbeitungsstationen erweitern lassen. Der XTS-Baukasten wurde für NCT um ein spezielles Motormodul sowie eine am Mover montierbare Elektronik erweitert. Die zur Übertragungstechnologie be-



nötigte Hardware ist vollständig in das Motormodul integriert, sodass die bestehenden Funktionalitäten und der kompakte Aufbau erhalten bleiben. Es sind keine zusätzlichen Anschlüsse und Zuleitungen erforderlich. Dabei ist die Ansteuerung der auf dem Mover befindlichen Hardware vollständig in TwinCAT implementiert. Alle bekannten TwinCAT-Funktionalitäten stehen für eine einfache Projektumsetzung zur Verfügung. Mit NCT werden erstmals die Bearbeitung und die Qualitätskontrolle von Produkten auf dem Mover im laufenden Prozess möglich. Ausreichende Leistung und eine schnelle Kommunikation mit der TwinCAT-Steuerung ermöglichen die einfache Anbindung von Sensoren und Aktoren. Die Datenkommunikation ist echtzeitfähig und kann in Verbindung mit EtherCAT systemweite Ereignisse μ -genau synchronisieren. Insbesondere in den Bereichen Produkthandling, Bearbeitung und Vermessung parallel zum Produkttransport sowie zur Adaptierung von Produktionsmaschinen für schnell wechselnde Fertigungslose eröffnen sich dem Anwender somit neue Lösungsmöglichkeiten. www.beckhoff.com

Die digitale Schaltplatasche für den Betrieb

Mit der Entwicklung von Rittal ePocket, der neuen digitalen Schaltplatasche, räumen Rittal und Eplan auf und geben digitalen Daten zum Schaltschrank Vorfahrt. Die viel genutzte Papierdokumentation hat damit ausgedient. Mit Rittal ePocket sollen die Kunden einen weiteren Schritt gehen, um bei den weiter wachsenden Anwendungen im Betrieb und Service von der Datenqualität zu profitieren. Wenn alle Projektdaten, wie Schaltpläne, Wartungspläne, Zertifikate etc., einer Maschine oder Anlage digital vorhanden sind, lassen sich Änderungen



direkt ins Projekt zurückspielen und mögliche Stillstandszeiten auf ein Minimum reduzieren. Damit dieser Workflow funktioniert, bekommt künftig jeder Rittal-Schaltschrank der Serien VX25, VX SE, AX und KX einen eigenen „Platz“ in der Eplan-Cloud. Über einen QR-Code am Schaltschrank kann der Besitzer der ePocket auf die Maschinen- und Anlagendokumentation inklusive digitalem Zwilling in der Eplan-Cloud zugreifen. Der Nutzen steigt noch, wenn er später weiteren Akteuren Einblick in die aktuelle Dokumentation gibt. Der Anwender kann über das integrierte Eplan eView direkt an der Anlage per Smartphone oder Tablet einfach auf die Schaltpläne zugreifen. Das sichert im Fall der Instandsetzung eine schnelle Auffindbarkeit und zugleich schnelle Fehlerbehebung. Durch diesen digitalen Prozess von Schaltplanerstellung bis Wartung profitieren Unternehmen gleich dreifach: Störfälle werden schneller beseitigt und wiederholte Ausdrücke von vielen Seiten Dokumentation werden eingespart – ein deutlicher Zeitvorteil. Auch die Umwelt profitiert durch CO₂-Reduktion vom Verzicht auf Papier. www.rittal.at

Zwei weitere Hochleistungsscanner

Creiform bringt zwei neue Scanner der Serie HandySCAN3DTM | SILVER mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis auf den Markt. Die neuen HandySCAN 307|Elite und HandySCAN 700|Elite mit Blaulasertechnologie bieten zusätzliche Optionen für KMUs, die von der Leistungsfähigkeit von 3D-Scantechnolo-



gien profitieren, aber keine finanziellen Kompromisse eingehen möchten.

Kunden erwarten u. a. folgende Vorteile: ausgezeichnete Datenerfassung bei Teilen mit komplexen und glänzenden Oberflächen, verbesserte Auflösung und Genauigkeit von bis zu 0,030 mm, neue Benutzererfahrung mit Softwareverbesserungen durch die leistungsstarken Algorithmen der VXelements-Software und bessere 3D-Messungen bei Teilen mit unterschiedlicher Komplexität und Größe. Alle 3D-Scanner der Silver-Serie werden in Nordamerika entwickelt und gefertigt. www.creiform3d.com



Neue Perspektiven für energieeffizientes Produzieren

Lenze bietet mit den dezentralen Frequenzumrichtern i-series motec eine intelligente, kosten- und energieeffiziente Lösung für Maschinenbauer- und -betreiber aus der Intralogistik, der Automobilindustrie und der Konsumgüterproduktion. Mit seinen digitalen Funktionen übernimmt der Frequenzumrichter gleich mehrere Aufgaben: Er fungiert als effizienter Sensor im System, sammelt Daten und leitet diese standardisiert und zuverlässig an IIoT-Plattformen und übergeordnete Edge-Systeme weiter. Die Konnektivität des motec beschleunigt und erleichtert laufende Produktionsprozesse. Die von Lenze bereitgestellte Software Drives DataHub ermöglicht über zahlreiche Kommunikationsschnittstellen einen direkten Zugang zu wichtigen Antriebsdaten. Insbesondere der integrierte IO-Link-Master versorgt Maschinenbetreiber mit hochwertigen Informationen über die Antriebstechnik. Die in Echtzeit analysierten Sensordaten ebnen den Weg zu Condition Monitoring und Predictive Maintenance. Vor und während der Inbetriebnahme leistet der dezentrale Frequenzumrichter einen essenziellen Beitrag zu einer verbesserten Wertschöpfungskette, denn wichtige Produktdaten sind jederzeit einsehbar. Das digitale Typenschild unterstützt Standards für das Asset-Management und lässt sich über das Smartphone oder direkt über den Frequenzumrichter lesen. Dadurch erhalten Maschinenbetreiber einen schnellen und einfachen Zugriff auf relevante Daten wie Produktcode, CAD-Files und Ersatzteilmformationen.

www.lenze.com

Neue Spannlagerehäuseeinheiten für Lebensmittelbereich

Schaeffler präsentiert sein erweitertes Programm für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie, darunter Spannlagerehäuseeinheiten für sensible Bereiche wie die Lebensmittelverarbeitung. Die Einheiten sind montagefertig und bestehen aus weißen Kunststoffgehäusen, in denen korrosionsbeständige



Spannlager integriert sind. Offene und geschlossene Schutzkappen sowie eine rückseitige Dichtung (Back-Seal-Dichtung) für die angeflanschten Ausführungen ergänzen das Programm. Die gewählten Materialien stellen eine hohe Beständigkeit gegenüber schwachen Säuren, Reinigungsmitteln und Meerwasser sicher und sind breit gefächert einsetzbar. Das allergenfreie Schmierfett der Lager besitzt die Zulassung nach Kategorie NSF H1 beziehungsweise erfüllt die Anforderung nach FDA21 CFR 178.3570 und ist Halal sowie Kosher zertifiziert. Die Kunststoffgehäuse sind in drei verschiedenen Bauformen verfügbar. Ein Gewindestift oder Exzentrerspannring fixiert den Innenring auf der Welle.

www.schaeffler.com

Überarbeitetes Cobot-Portfolio

Mit der neuen DTP-Serie (P für Plug&Play) stattet Yaskawa die gesamte HC-Cobot-Serie mit einem Adapterflansch aus, der in der Cobot-Welt zum Quasi-Standard geworden ist, um Peripherie wie Greifer mechanisch mit dem Roboter zu verbinden. Motoman-Roboter von Yaskawa bieten den Vorteil, dass die Medienführung (Ethernet, I/O und Druckluft) im Roboterarm verlegt ist, so dass in vielen Fällen keine Kabelführung außen



am Roboterarm mehr erforderlich ist. Jedes Cobot-Modell verfügt über praktische Bedienknöpfe am Handgelenk, die das Anlernen des Roboters per Handführung sehr erleichtern, weil man nicht immer jede Position auf dem Handbedienpanel des Roboters bestätigen muss. Durch eine Optimierung des Kabelbaums wurden zudem die Bewegungsbereiche der Einzelachsen nochmals erweitert, um die Cobots noch flexibler einsetzen zu können. Das bewährte Portfolio, bestehend aus HC10 (10 kg Traglast und 1.379 mm max. Reichweite) und HC20 (20 kg Traglast und 1.900 mm max. Reichweite) mit verschiedenen Produktvarianten, bleibt dabei bestehen.

www.yaskawa.at



Hochflexibel mit Fast Connect-Aufbau

Lapp präsentiert die neue hochflexible Ethernet-Leitung mit Fast-Connect-Anschluss Etherline Cat. 6A FD FC für den dauerbewegten Einsatz in Schleppketten und für kurze Übertragungsstrecken. Bei Anwendungen in Maschinen und in der Robotik, wo große Datenmengen anfallen – etwa in Sensoren oder hochauflösenden Kameras –, werden Hochgeschwindigkeitsleitungen bevorzugt, die zehn Gigabit pro Sekunde erreichen. Die Ethernet-Leitung Etherline Cat. 6A FD FC mit 26 AWG-Leiterquerschnitt und UL-Zertifizierung ist für die schnelle Datenkommunikation bei kurzer Übertragungsstrecke vorgesehen und dient zur Übertragung analoger und digitaler Signale im Frequenzbereich bis 500 MHz. Sie erlaubt hochflexiblen, dauerbewegten Einsatz in beweglichen Maschinenteilen und in der Schleppkette und wurde im Testzentrum von Lapp auf über eine Million Biegezyklen getestet. Die Datenleitung gibt es entweder mit robustem PVC oder abriebfestem PUR-Außenmantel, dadurch ist sie vielfältig einsetzbar in trockenen, feuchten und nassen Umgebungen.

www.lappaustria.lappgroup.com

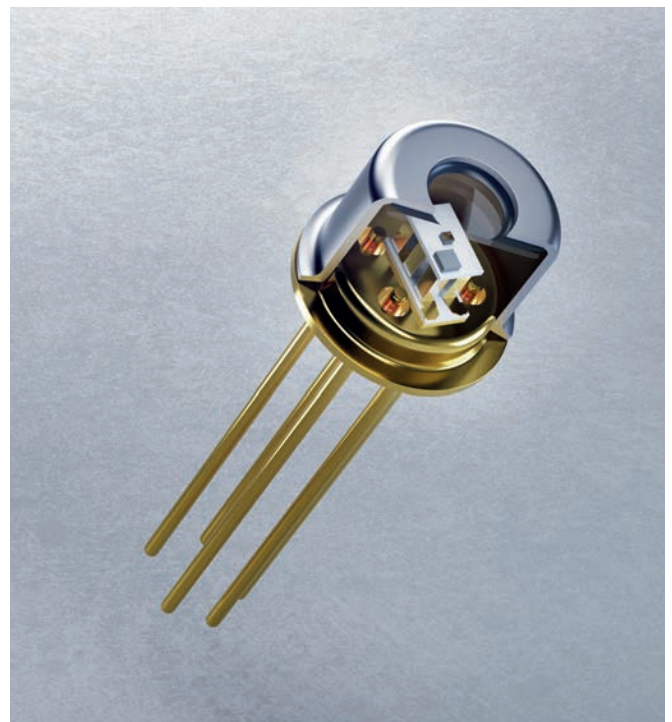
Nächste Generation robuster industrieller VCSEL-Lösungen

Trumpf Photonic Components stellt die nächste Generation von VCSEL für die spektroskopische Sauerstoffmessung vor. Spektroskopische Sensorlösungen gelten als die leistungsfähigste Sensortechnik zur Überwachung relevanter Parameter wie der Sauerstoffkonzentration. Die neue Generation von VCSEL in TO-Gehäusen mit 760 nm und 763 nm Wellenlänge erhöht die Leistungszuverlässigkeit. Ermöglicht wird dies durch die neue hochmoderne Produktions- und Prozessplattform von Trumpf.

Der Vorteil von Lösungen bei Wellenlängen von 760 nm und 763 nm ist, dass es keine Einflüsse von Hintergrundgasen gibt. Die neuen VCSEL-Lösungen dienen verschiedenen industriellen Anwendungen zur Detektion der Sauerstoffkonzentration. In Kraftwerken oder in der Erdölindustrie unterstützen die VCSEL beispielsweise die Abgasanalyse. In einer anderen Branche wie der Verpackungsindustrie beispielsweise unterstützen VCSEL die Bestimmung von Sauerstoff in verschlossenen Verpackungen wie Wasserflaschen. Die Anwendungsfelder reichen bis in den medizinischen Bereich, wo die O₂-Sensoren in medizinischen Geräten wie Beatmungsgeräten, Ventilatoren oder Inkubatoren eingesetzt werden.

Die etablierte Technik für diese Anwendungen ist die sogenannte „Tunable Diode Laser Absorption Spectroscopy“ (TDLAS). TDLAS und Single-Mode-VCSEL passen perfekt zusammen. Die VCSEL bieten mit ihrer absolut symmetrischen Strahlform, ihrer schmalen Linienbreite und ihrer eindeutigen Polarisation eine hohe Genauigkeit und Kontrollierbarkeit. Daher machen die VCSEL-Lösungen TDLAS zu einer leistungsstarken Sensortechnik, die eine unschlagbare Messgeschwindigkeit mit In-situ-Messungen in weniger als einer Sekunde bietet. Die berührungslose Lasermessung deckt dabei einen großen Temperaturbereich ab und ermöglicht die gleichzeitige Bestimmung von Prozessdruck und -temperatur. Ermöglicht wird dies durch den niedrigen thermischen Wellenlängenkoeffizienten des VCSEL-Materials und den integrierten thermoelektrischen Kühler (TEC). Die geringe Größe des VCSELs in Verbindung mit integrierten Funktionalitäten macht ihn zur perfekten Lösung, die auf die Marktanforderung nach Miniaturisierung der Hardware einzahlt.

www.trumpf.com



A close-up photograph of a person's face, focusing on the eye. A digital network of white dots and lines is overlaid on the face, creating a mesh-like effect that suggests digital identity and connectivity.

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.

www.crif.at


Together to the next level