

telekom
+it

Ausgabe 04 | 2013

Report

Podium

IT-Sicherheit **16**
zwischen Abschottung
und Finanzierbarkeit



10

Karriere und Arbeit
Die Dos and Donts der
Personal- und Jobsuche

12

Heiter bis wolzig?
Wo die Revolution der
Clouddienste heute steht

22

Sparen wie gedruckt
Vier Printlösungen, vier
glückliche Firmen

10 Jahre
eAWARD

Gewinner gesucht!

Der »eAward«
für die **besten Projekte**
mit **IT-Bezug**.

Nehmen Sie an dieser
Plattform und Publicity-
Möglichkeit teil!

Der Award wird heuer in
unterschiedlichen Kategorien
ausgeschrieben.

Teilnahmeschluss
ist der 15. Oktober 2014.
Die Einreichung ist
kostenlos.

Mehr unter
award.report.at

OKI

Report  **Verlag**

Magazine | Bücher | Publishing | New Media



EDITORIAL



ALFONS FLATSCHER
Herausgeber

Telekom Mexiko

Die Telekom Austria ist unter mexikanischer Führung. Der Betriebsrat, unterstützt von der Arbeiterkammer, protestiert heftig. Ein Unternehmen von so zentraler Bedeutung könne von der Republik nicht aus der Hand gegeben werden, lautet das Argument. Die Krokodilstränen kommen reichlich spät. Der Aktienkurs der Telekom Austria befindet sich seit 2007 auf rasaner Talfahrt, die Kennzahlen liegen weit unter dem Schnitt vergleichbarer Telcos. Seit Jahren haben die Republik und der Betriebsrat nichts anderes im Sinn gehabt als die eigenen Interessen – zu Lasten der Telekom Austria. Die Republik hat sich selbst zu einer Zeit noch saftige Dividenden auszahlen lassen, als längst schon klar war, dass das Unternehmen das Kapital dringend benötigt, um die Trendwende zu schaffen. Gleichzeitig hat sich der Staat durch völlig überzogene Lizenzgebühren an allen Providern – vor allem aber an der Telekom Austria – bedient. Für den Betriebsrat waren dagegen die »wohlerworbenen« Rechte der beamteten, längst nicht mehr benötigten Mitarbeiter, wichtiger als die Zukunft des Konzerns. Wenn jetzt volkswirtschaftlich argumentiert wird, dann doch nur deshalb, weil man um die eigenen Privilegien fürchtet und weiß, dass sich auf einen roten Kanzler leichter Druck ausüben lässt als auf einen kapitalistischen Mexikaner. Österreich braucht eine starke Telekom Austria; vielleicht hat Carlos Slim da eine bessere Hand.

telekom+it Report

das magazin für wissen, technik und vorsprung



12 AUS DER WOLKE. Ansichten und Einsichten zur großen IT-Wende.



22 HEBELWIRKUNG. Wie Druckertlösungen Prozesse verbessern.



16 Podiumsgespräch

Die große Report-Diskussion zu leistbarer IT-Sicherheit. Gibt es die denn überhaupt?



28 Voll im Lauf

Auf der Citrix Synergy in den USA stehen Flexibilität und Freude im Vordergrund.

04 Inside. Neues aus der heimischen IKT-Landschaft.

06 Kommentar. VAT-Geschäftsführer Florian Schnurer spricht.

08 Kolumne. Thomas Schmutzer arbeitet im Kaffeehaus.

09 Aufsteigender Drache. Wie Huawei den Markt umkrempelt.

10 Karriereseiten. Der neue Schwerpunkt zu Beruf und Arbeitswelt.

21 Oracle. Auf welche wolkige Weise die Kunden serviert werden.

26 Hitachi. Auf Lokalausgang im niederländischen Zaltbommel.

30 Datenmanagement. Vier Standbeine für den Informationsfluss.

32 Wunderbare Welt. Rainer Sigl über Vernünftiges und Irrungen im Netz.

34 Firmennews. Produkte, Lösungen und Services in der Übersicht.

IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] Redaktion: Mag. Tünde Kiss [redaktion@report.at] Autoren: Mag. Rainer Sigl, Mag. Karin Legat, Tünde Kiss, Dr. Rüdiger Maier Lektorat: Mag. Rainer Sigl Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Vertrieb: Post AG Verlagsleitung: Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] Anzeigen: Bernd Schojer [schojer@report.at] sowie [sales@report.at] Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, 1170 Wien, Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 Erscheinungsweise: monatlich Einzelpreis: EUR 4,- Jahresabonnement: EUR 40,- Abo-service: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 office@report.at Website: www.report.at



Inside

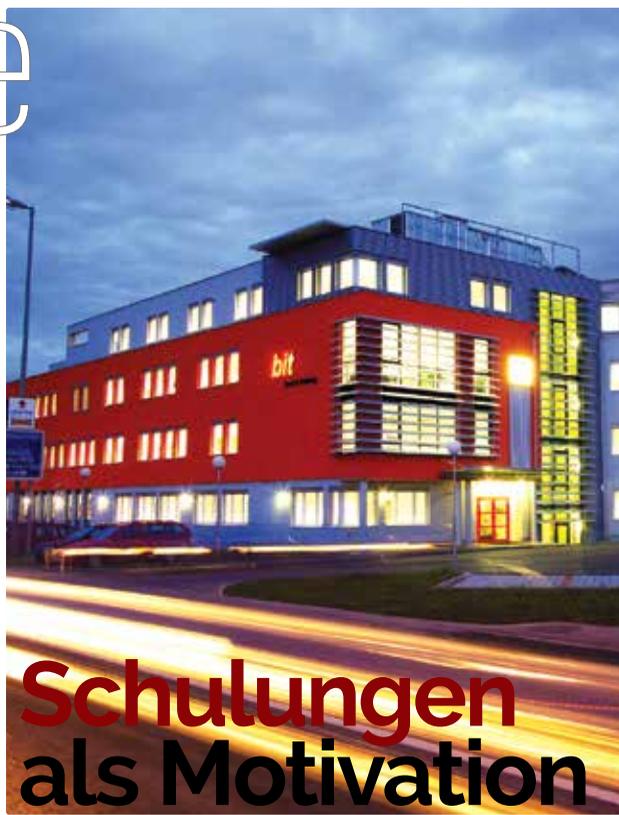
BDC

Vorstoß für Softwarequalität

Oft wird zu wenig und ausschließlich intern getestet, warnen Experten.

Eine von dem IT-Unternehmen BDC in Auftrag gegebene Studie kommt zu »alarmierenden Ergebnissen«: 71 % der Befragten geben einen Testaufwand von weniger als der Hälfte des gesamten Aufwands bei Softwareprojekten an.

Die Untersuchung wurde von meinungsraum.at unter 400 heimischen Firmen ab einer Größe von zehn Mitarbeitern durchgeführt. Befragt wurden Personen, die in Softwareprojekten involviert waren. Laut Studie wurden in den letzten zwölf Monaten lediglich



bit gruppe: Eroberung des Schulungsmarktes nun auch mit Maturakursen und Mitarbeiterprogrammen.

Die bit management Beratung GmbH ist in den Bereichen Training und Consulting tätig. Schwerpunkte der Tochter der bit gruppe bilden die Trainingsbereiche Persönlichkeit, Führung, Team und Verkauf, sowie Gründungscoaching und Qualifizierungsberatung. Für Angebote für den zweiten Bildungsweg werden Kurse in Maturaschulen in Wien, Wr. Neustadt und Graz angeboten. Die Schülerinnen und Schüler sind vornehmlich zwischen Mitte 20 und Mitte 30, sie sind Lehrlinge oder haben eine Fachschule besucht. »Der Maturaabschluss wird oft für ein weiterführendes Studium benötigt«, verrät Sandra Breznik, Leiterin des Bereichs Berufsaufstiegsprüfung bei bit. Das Angebot in Graz werde sehr gut angenommen. »In Wien wollen wir uns noch besser aufstellen und ab Herbst das Angebot auf unseren Standort Linz ausweiten.« Viele Unternehmen würden ihre Mitarbeiter auf diesem Bildungsweg fördern. Das Maturaprogramm kann auf Wunsch auch innerhalb eines einzigen Jahres absolviert werden.

Gottfried Reyer, Sprecher der bit gruppe, beobachtet eine Tendenz zu mehr Mitarbeiterprogrammen bei den Unternehmen. Firmen könnten damit Personalfuktuationen vorbeugen und die Motivation ihrer Arbeitskräfte erhöhen. »Wir sprechen dabei nicht nur von branchentypischen Schulungen, sondern auch von der Vermittlung von Fähigkeiten über den Tellerrand hinaus«, zählt Reyer einige Beispiele auf: Kurse für Fremdsprachen, Grundschulungen für Elektroinstallationen oder Fliesenlegerseminare. Mitarbeiter, die sich wohl fühlen und vielseitig ausgebildet sind, leisten auch gerne mehr. Die bit gruppe ist Österreichs größter privater Bildungsanbieter und eigenen Angaben zufolge E-Learning-Marktführer im deutschsprachigen Raum.

sager des monats

»Nun kommt es darauf an, durch die Schaffung einer einheitlichen EU-Datenschutzverordnung auch die Durchsetzung in allen Bereichen zu stärken. Hier müssen die Regierungen auf dem nächsten Innen- und Justizministerrat im Juni endlich liefern«,

kommentiert Ulrike Lunacek, Vizepräsidentin der Grünen im Europaparlament, die EuGH-Entscheidung, dass betroffene Personen eine Löschung aus dem Suchindex von Betreibern wie Google verlangen können.

»Hier ging es nicht um den Verkauf einer Würstelbude, sondern um eine der wertvollsten Firmen Österreichs. Wirtschaftspolitische Verantwortung sieht anders aus«,

klagt Walter Hotz, Zentralbetriebsrat der A1 Telekom Austria AG, die »Verscherbelung der A1 Telekom Austria unter allen Bedingungen« an. Hotz hatte den Syndikatsvertrag mit America Movil erst einen Tag vor der Aufsichtsratssitzung erhalten.

»Es sollte nicht länger an überholten Modellen festgehalten werden. Wir benötigen endlich zeitgemäße Geschäftsmodelle, die sich die Technik zunutze machen statt diese zu bekämpfen«,

fordert Jan Trionow, CEO Hutchison Drei, einen Neustart der politischen Diskussion zur Festplattenabgabe.



Herbert Kling, meinungsraum.at, und BDC-Geschäftsführer Helmut Biely stellen Österreichstudie zu Software-Testing vor.

41 % der Softwareprojekte in Österreich im geplanten Budget- und Zeitrahmen und mit vollem Funktionsumfang abgeschlossen. Experten sehen bei Softwareprojekten ein optimales Verhältnis von 50:50 von Testaufwänden in Relation zu Analyse und Entwicklung. »Der Faktor Qualität und Testing sollte von Anfang an in Softwareprojekten integriert sein, bereits in der Planung«, rät BDC-Geschäftsführer Helmut Biely. Vor allem bei modifizierter Standardsoftware würden Tests eher vernachlässigt werden. ■

köpfe des monats



Neuer Geschäftsführer

Wolfgang Berger, 48,

ist mit Juni neuer Geschäftsführer des IT-Distributors ALSO. Er löst Harald Mach ab, der diese Position mehr als acht Jahre lang innehatte.



Leiter für Strategie

Dieter Trimmel, 38,

Leiter Market Development bei A1, hat zusätzlich die Leitung des Bereichs Group Strategy innerhalb der Telekom Austria-Gruppe übernommen.



Intelligente Produktion

Hans Kunert, 49

ehemaliger Head of IT von Mayr Melnhof Karton, verstärkt als Senior Consultant & Enterprise Architect für integrierte Produktionskonzepte Tieto in Österreich.

Natürliches Lernen

Die Digital Natives verändern die Arbeitswelt – und nun auch Schulen.



BeInteractive: Multimedia-Tools in Schulklassen als Teil einer »natürlichen Entwicklung«.

Nehmen Schulen heutzutage auf die Medienkompetenz ihrer jungen Klientel ausreichend Rücksicht? Mitnichten, meint Caroline Priller. Die Oberösterreicherin vertreibt unter dem Namen »BeInteractive« komplette IT-Systeme für interaktive Klassenzimmer. Ausgestattet werden Bildungseinrichtungen mit Lösungen für Tablet- oder Notebook-Klassen sowie auch mit digitalen Whiteboards. Auch wenn die Unternehmerin mit ihrem Angebot zunächst noch die Pioniere unter den Direktoren und Lehrern anspricht, erwartet sie einen breiten Boom für ihre IT-Lösungen. »Die Kinder wachsen mit Smartphones und Tablets auf. Sie wollen sie auch in der Schule nutzen können«,

meint Priller. Mit den Komplettpaketen sollen neuartige Lern- und Lehrformen ermöglicht werden. BeInteractive spricht auch Unternehmen für die Ausstattung von Schulungsräumen an.

Die Notebooks und Tablets werden für den sicheren Transport und die einfachere Verwaltung in Trolleys verstaut und können dort synchron aufgeladen werden. Bei einer von Prillers Whiteboardlösungen wird dagegen einfach eine Spezialfolie auf die Schiefertafel im Klassenraum geklebt. Der Vorteil: Die Schule kommt auch ohne Hammer und Bohrer aus, herkömmliche Tafelwerkzeuge wie Zirkel und Dreieck sind weiterhin verwendbar. Über einen Beamer werden dann die Ergebnisse auf das Board projiziert. ■

amv networks®
Security & Privacy by Design

AMV Networks GmbH

AMV Networks GmbH

Audio Mobil Straße 5
5282 Ranshofen - Austria
Telefon +43 7722 64 32 50
Telefax +43 7722 64 32 52
www.amv-networks.com
office@amv-networks.com

5

Gut zu wissen, dass es in der Firma läuft.



■ Kunden von Trivadis leben sorgenfreier. Denn unsere Managed Services und Outsourcing-Lösungen sorgen für einen reibungslosen IT-Betrieb. Das gilt für Anwendungen ebenso wie für die gesamte Infrastruktur.
www.trivadis.com | info@trivadis.com



ZÜRICH • BASEL • BERN • BRUGG • GENÈVE • LAUSANNE
DÜSSELDORF • FRANKFURT A.M. • FREIBURG I.B.R.
HAMBURG • MÜNCHEN • STUTTGART • WIEN

trivadis
makes IT easier. ■ ■ ■

Kommentar

Breitband als Basis für Ökosystem

Ein nachhaltiger Breitbandausbau muss den Wettbewerb fördern.

Florian Schnurer, Geschäftsführer des Verbandes Alternativer Telekom-Netzbetreiber (VAT), in einem Gastkommentar.



»Wir brauchen für den Ausbau technologieneutrale Förderungen.«

Florian Schnurer
Geschäftsführer
Verband Alternativer
Telekom-Netzbetreiber

6

Bedarfserhebung. Klarstellung nötig, in welchen Gebieten keine Breitbanddienste mit zu-mindest 30 Mbit/s zu Verfügung stehen.



Erfolgreiches unternehmerisches Handeln wäre heute ohne hochqualitative Breitbandanbindungen undenkbar und die Verfügbarkeit von Breitband wird auch vermehrt zu einem Entscheidungsgrund bei Familienansiedlungen. Das gesamte wirtschaftliche und soziale Ökosystem hängt von der Konnektivität ab, welche von modernen Kommunikationsnetzwerken bereitgestellt wird.

In Ballungsräumen sorgen bereits heute der Wettbewerb und die hohe Bevölkerungsdichte für Investitionen in Breitbandinfrastrukturen, so dass ultraschnelles Internet bereits in vielen Haushalten ankommt. Anders verhält es sich jedoch in ländlichen Gebieten, da hier die höchsten Kosten des Breitbandausbaus bei Grabungs- und Verlegungsarbeiten entstehen und durch die niedrige Bevölkerungsdichte die Wirtschaftlichkeit der Investitionen nicht gegeben ist. Daher braucht es, um den Ausbau auch in abgelegenen Gebieten voranzutreiben, unter anderem wettbewerbsfördernde und technologieneutrale Förderungen durch die öffentliche Hand.

>> Wettbewerbsfördernder Einsatz öffentlicher Mittel <<

Der VAT fordert eine Vergabepaxis, von der alle am Markt tätigen Unternehmen möglichst gleichermaßen profitieren. Ziel muss der effiziente Einsatz der Fördermittel zum Erreichen des größtmöglichen volkswirtschaftlichen Nutzens sein. Dieser wird nur erreicht werden, wenn diese Infrastruktur von vielen Betreibern optimal genutzt werden kann.

>> Aus Sicht des VAT müssen hierfür folgende drei Grundvoraussetzungen erfüllt sein. <<

1. Genaue Bestandserhebung. An erster Stelle muss eine fundierte Bestandserhebung stehen. Dabei ist zu erheben, in welchen Gebieten keine Breitbanddienste mit zumindest 30 Mbit/s zu Verfügung stehen. Diese sind als »weiße Flecken« als förderwürdig einzustufen.

Im nächsten Schritt ist die in den Gebieten bereits bestehende Infrastruktur zu erfassen. Dabei sind nicht nur Infrastrukturen

von Telekommunikationsunternehmen zu erheben, sondern auch von branchenfremden Unternehmen – zum Beispiel Energieversorger. Um Förderungen möglichst effizient einzusetzen, sollte in großem Maße auf bereits verfügbare Infrastruktur zurückgegriffen werden, da dadurch die Kosten des Ausbaus reduziert werden können. Erst auf Basis dieser Informationen sind die Ausschreibungen auszuarbeiten und es ist jedem interessierten Unternehmen zu ermöglichen, anhand der gemeldeten Infrastruktur ein Angebot zu legen.

2. Unbefristeter, diskriminierungsfreier Zugang für alle.

Auf die geförderte Infrastruktur muss ein immerwährender, gleichberechtigter Zugang für alle Betreiber gewährleistet sein. Dies sowohl im Hinblick auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie Preis und administrative Regeln als auch auf die technische Ausgestaltung des physischen Zugangs.

Gleichberechtigter Zugang bedeutet, dass der Fördernehmer es Mitbewerbern ermöglichen muss, die geförderte Infrastruktur mitzunutzen, also »Datenverkehr über die verlegten Kabel zu senden«. Dabei ist besonders darauf zu achten, dass konkurrierenden Betreibern die Bereitstellung wettbewerbsfähiger und erschwinglicher Dienste für EndkundInnen ermöglicht wird.

3. Koordinierter Ausbau.

Der Ausbau des geförderten Netzes muss mit den Bedürfnissen der Betreiber, die in dem Gebiet ihre Dienste anbieten oder anbieten wollen, koordiniert werden. Nur wenn von Anfang an eine solche Koordinierung stattfindet, kann das öffentliche Fördergeld effizient verwendet werden.

Von der Politik erwartet sich der VAT, dass die Erlöse der Frequenzversteigerung in einen wettbewerbsfördernden Breitbandausbau investiert werden und dass von der geförderten Infrastruktur alle profitieren können. Letztendlich sind die errichteten Netze eine Investition in die Zukunft, die ihre positiven Wirkungen bestmöglich unter wettbewerbsfördernden Zugangsbedingungen entfalten können. Nur durch Wettbewerb werden langfristige hochqualitative Dienste zu leistbaren Preisen in den ehemals weißen Flecken angeboten werden. ■

Staatspräsidenten und Hundestaffeln

Ein Wiener Unternehmen will bei Video und Streaming wachsen. Die Aussichten dafür sind gut.



Der Web-TV-Spezialist Braintrust setzte für die Zollverwaltung die Hundestaffel in Szene.

Das Wiener Unternehmen Braintrust ist seit geraumer Zeit im Geschäft mit bewegten Bildern tätig, doch in einem zum Fernsehen vergleichsweise jungen Medium, dem Internet. Seit 1989 bietet die New-Media-Agentur eine Palette an Web- und Videolösungen sowie Software für Events, Kontakt- und Dokumentenmanagement. Seit 15 Jahren gibt es eine enge Kooperation mit der APA. Braintrust-Geschäftsführer Thomas Stern spricht von einem »Publizitätsauftrag« für sein Filmteam, für seine Video-, Ton- und IT-Spezialisten. Begonnen haben die Wiener in den 90er-Jahren mit briefmarkengroßen Bildern, die live auf die Bildschirme der Nutzer gestreamt wurden. Heute werkt man mit Fullscreen-Auflösungen in High Definition. Bei der Übertragung von Investorenkonferenzen werden PowerPoint-Präsentationen, Video und mehrsprachige Übersetzungen gekonnt verknüpft.

Ziel für die Auftraggeber ist stets, Zuschauer zu erreichen,

die einer Veranstaltung nicht vor Ort beiwohnen können. Dies können Journalisten sein, die Pressekonferenzen über den Bildschirm in der Redaktion »besuchen«, oder auch einzelne Analysten in Übersee. Mit dem Streaming-service überwindet Braintrust jegliche geografische Grenze. Im Bereich Investor Relations sei man Marktführer, unterstreicht Stern.

»Unternehmen nutzen auch für interne Zwecke zunehmend Video, vor allem für Schulungen und für die Kommunikation mit Mitarbeitern an entfernten Standorten. Dazu bieten wir dann natürlich auch nach Kundenwunsch eingeschränkte Zugriffsmöglichkeiten an.« Für Stern ist dieses Geschäft Teil einer natürlichen Entwicklung des Internets. So berücksichtigt auch Google bereits Seiten mit Multimediainhalten in seinen

»Wir sind schon lange im Geschäft und haben hier große Expertise.«

Rankings entsprechend und reiht diese in den Suchergebnissen vor. Braintrust streamt die Inhalte im gewünschten Format, und diese sind dann natürlich auch auf mobilen Endgeräten wie Tablets und Smartphones verfügbar.

Den Staatsbesuch des israelischen Staatspräsidenten Schimon Peres übertrug man gemeinsam mit der APA vom Heldenplatz in alle Welt. Für OMV, Voestalpine, Wienerberger, Industriellenvereinigung und viele andere werden Konferenzen und Berichte gestreamt. Und bei entgeltlichen Veranstaltungen besteht die Option, Zugriffe nur nach elektronischer Bezahlung zu ermöglichen. Rund um einen Beitrag der ING-DiBa zum Thema Mobile Banking übernahm man Dreh, Animation und Schnitt. Legendär ist bereits auch ein Porträt der österr. Zollverwaltung, für das der Braintrust-Regisseur die Hundestaffel hollywoodreif in Szene setzte. Ob nun Imagevideos oder Live-Streams – die Wiener wollen auf der Basis ihrer großen Expertise nun weiter wachsen. ■

MARKT

Ausbau stärkt Wirtschaftskraft

Warnung der Mobilfunkler vor Rückfall Österreichs im europäischen IKT-Ranking.

Die Österreicherinnen und Österreicher telefonieren gerne und lange – ohne Rücksicht auf verbrauchte Gesprächsminuten. Zugleich explodiert der Bedarf an Breitbandnetzen, insbesondere in der ländlichen Gegend. »Es ist daher – sowohl im Sinne der Kunden als auch des Wirtschaftswachstums – dringend an der Zeit, dass die Mobilfunknetze auf Europaneiveau ausgebaut werden«, betont Rüdiger Köster, Präsident des Forums Mobilkommunikation (FMK) und CTO T-Mobile. Im EU-Vergleich weist Österreich die niedrigste Investitionsrate in die Telekommunikationsinfrastruktur auf und hat damit seine ehemalige Spitzenposition eingebüßt. Gemäß Köster besteht akuter Handlungsbedarf: »Breitband und mobiles Internet muss als Infrastruktursäule dieselbe Bedeutung zugemessen werden wie etwa dem Schienenverkehr. Mit einer Vernachlässigung der IKT setzen wir Innovation, Wirtschaftskraft und damit Arbeitsplätze aufs Spiel.«

Bedarf sieht das FMK auch bei der Steigerung der mobilen Breitbandzugänge. Ende 2012 gab es 3,5 Millionen mobile Internetnutzer. Heute sind es 4,4 Millionen Zugänge – ein Sprung von rund 21 %. »Heute ist weit mehr als die Hälfte der Zugänge mobil. Dennoch hinken wir mit nur 81 Breitbandanschlüssen pro 100 Einwohnern dem OECD-Spitzenwert von 140 gehörig nach«, bringt Margit Kropik, Geschäftsführerin des FMK, die Situation auf den Punkt. ■

»Was sie aber mit Gewissheit nicht sind, ist faul«



HMP-Geschäftsführer und Report-Kolumnist Thomas Schmutzer über eine neue Generation an Arbeitskräften, die dringend für eine Heterogenität in den Unternehmen gebracht wird.



»Frage, wie Firmen am Arbeitsmarkt wahrgenommen werden.«

Thomas Schmutzer
Geschäftsführer
HMP

8

Neue Arbeiter. Mit vielem, was sie tun und sagen, stoßen sie vielleicht den einen oder anderen vor den Kopf.

Die Wiener Kaffeehauskultur blickt auf eine lange Tradition zurück. Auch ich arbeite hin und wieder sehr gerne im Kaffeehaus und konnte bei meinem letzten Besuch nicht umhin, ein Gespräch am Nachbartisch mitzuverfolgen. Es handelte sich um zwei Studenten, die sich über ein kürzlich stattgefundenes Bewerbungsgespräch unterhielten. »Und am Ende habe ich mich dann erkundigt, welche Modalitäten denn hinsichtlich Home Office in der Firma angewandt werden«, sagte der eine und fuhr fort: »Darauf schaut mich die Personalerin an und sagt völlig ernst, dass es bei ihnen Kernarbeitszeiten gibt, zu denen man sich im Unternehmen aufzuhalten hat. Home Office würde nur sehr punktuell zugelassen und wenn, dann für höherrangige Mitarbeiter.« »Was?«, antwortete der andere. »Leben die denn noch im Mittelalter? Hast eh gleich abgesagt, oder?« Obwohl ich mich persönlich intensiv mit den Veränderungen im Arbeitsleben und den Anpassungen, die unter dem Schlagwort »Neue Welt der Arbeit« zusammenlaufen, beschäftige, war ich dennoch überrascht von der Heftigkeit der Reaktion der beiden jungen Leute. Als Teil der Generation Y, auch genannt Digital Natives, waren sie wie selbstverständlich davon ausgegangen, dass die Möglichkeit zu Home Office ein gelebter Teil der Firmenkultur ist. Ob der Bewerber den Job schlussendlich annahm oder nicht, habe ich nicht erfahren. Eines aber ist gewiss: Jenes Unternehmen hat wahrscheinlich bald ein Problem damit, wie es am Arbeitsmarkt als Arbeitgeber wahrgenommen wird, dem sogenannten »Employer Brand«.

>> Digital Natives <<

Von den einen werden sie als »Rosinenpicker« wahrgenommen, wiederum von anderen Firmen als High Potentials, die es in jedem Falle für sich zu gewinnen gilt. Grundlegende Voraussetzung dafür ist nicht nur ein Job, der sinnstiftend ist, während er gleichzeitig ermöglicht, eine ausgewogene Work-Life-Balance zu halten, sondern der auch – im Vergleich zu vor einigen Jahren – stark veränderte Arbeitsstile mit sich bringt. Home Office ist hier nur eine der Ausprägungen. Auch »Bring your own device« und »Bring your own app« stellen Unternehmen vor große Herausforderungen, besonders, was IT und Security betrifft.

Wir alle sind uns wahrscheinlich in dem Punkt einig, dass eine Firma und ihr Erfolg auch stark

Digital Natives sind die Zukunft – die hat immer Veränderungen gebracht.

von der Heterogenität ihrer Mitarbeiter profitiert. Diese Heterogenität betrifft Fachwissen, Expertise, Arbeitsstil genauso wie Dynamik und natürlich das Alter der Belegschaft. Die Herausforderung betrifft uns alle. Alle, die ein Unternehmen leiten, alle die am Erfolg beteiligt sind, alle die in Unternehmen arbeiten.

Digital Natives sind mit ihren Wünschen und Forderungen auf den ersten Blick vielleicht gewöhnungsbedürftig. Sie sehen Dinge mit anderen Augen und definieren sich und Begriffe wie Erfolg und Leistung anders als noch die Generation vor ihnen. Was sie aber mit Gewissheit nicht sind, ist faul. Sie können und vor allem wollen sie arbeiten, und sie wollen viel arbeiten. Aber sie möchten dann auch wieder ruhigere Phasen erleben können, um sich auf andere Aspekte zu konzentrieren. Mit vielem, was sie tun, sagen und denken, stoßen sie vielleicht den einen oder anderen vor den Kopf. Und dennoch: Sie sind auch die Zukunft – und diese hat seit jeher Veränderungen gebracht.





Das chinesische Unternehmen Huawei verändert sich: Zwar ist Netzwerktechnologie noch wichtig, doch bei den Endgeräten wird man vom Whitelabel-Produzenten zum selbstbewussten Hersteller eigener Marken.

Der Aufstieg des Drachen

Von Stefan Mey

Während der vergangenen Jahre schaute Europa stets neidisch nach Osten – während man in der EU mit schwachem Wachstum und hoher Arbeitslosigkeit kämpft, macht die chinesische Wirtschaft regelrechte Quantensprünge. Als Trost blieb dem Westen bestenfalls, die Heimat weltweit bekannter Marken zu sein, während China meist als verlängerte Werkbank gesehen wurde, deren Marken beim Endkonsumenten nicht bekannt waren. Doch nun kommt alles anders: Während Ökonomen besorgt auf Chinas schwächelnde Volkswirtschaft blicken, feiern die Unternehmen ihre Erfolge.

Als Musterbeispiel gilt Huawei: 2013 konnte das Unternehmen laut jüngstem Finanzbericht den Umsatz um 8,5 % auf 239 Mrd. chinesische Yuan (27,8 Mrd. Euro) steigern. Das Geschäft mit Netzwerkinfrastruktur, das seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1987 essentiell ist, ist nach wie vor wichtig – doch der Endkonsument gewinnt an Bedeutung, wie Scott Sykes, Head of International Media Affairs bei Huawei, betont: Vor drei Jahren hatte man beschlossen, dem Endkonsumenten mehr Aufmerksamkeit zu schenken und nicht mehr nur »Whitelabel«-Lösungen – also von Huawei gestaltete Produkte für fremde Marken –, sondern auch Produkte unter der eigenen Marke zu vertreiben. Dazu zählen Smartphones und Tablet-PCs, aber auch Settop-Boxen für das Wohnzimmer und Wearable Technologies, etwa Smartwatches. Im Jahr 2011 wurden noch 20 Millionen Smartphones verkauft, 2013 waren es 52 Mio. – und heuer will man bereits 80 Mio. Smartphones verkaufen. »Wir erwarten jährlich 10 %



»Der Endkonsument gewinnt in der Produktausrichtung an Bedeutung«, sagt Scott Sykes, International Media Affairs Huawei.

Wachstum bei Smartphones«, sagt Sykes. Laut Marktforscher IDC war Huawei 2013 bereits der drittgrößte Smartphone-Hersteller, mit einem Marktanteil von 4,9 % – hinter Samsung und Apple, dicht gefolgt von LG.

>> Heute China, morgen die Welt <<

Der hohe globale Marktanteil ist nicht alleine auf die große Bevölkerung Chinas zurück zu führen – ganz im Gegenteil: Rund 70 % des Umsatzes werden außerhalb Chinas erwirtschaftet. In 140 Ländern ist das Unternehmen nun aktiv; seit Beginn der internationalen Expansion vor 16 Jahren ist die Zahl der Mitarbeiter von

»Rund 70 % werden außerhalb Chinas erwirtschaftet.«

2000 auf 150.000 Personen gewachsen. In Österreich ist Huawei seit 2006, laut Sykes arbeiten in der hiesigen Niederlassung rund 80 Mitarbeiter: »Und wir arbeiten mit jedem österreichischen Mobilfunkbetreiber in irgendeiner Form zusammen.«

Skepsis ist angesichts dieser Wachstumswahlen und der internationalen Expansion weit verbreitet – die Vorwürfe gegen Huawei reichen von Ideenklau über Preisdumping bis hin zu Spionage und Einflussnahme der chinesischen Regierung.

»Wir gehören zu den Top fünf der Patentanmeldungen im IKT-Sektor.«

In puncto Ideenklau kann Sykes mit Zahlen kontern: »Im Jahr 2013 haben wir 14 % unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert, nach durchschnittlich 10 % seit der Firmengründung«, sagt er. Weltweit betreibt Huawei 16 F&E-Zentren, laut Sykes gehört das Unternehmen inzwischen zu den Top fünf der Patentanmeldungen im IKT-Sektor. Außerdem zahlen die Chinesen jährlich rund 300 Mio. Dollar Lizenzgebühren. Als Resultat dieser F&E-Aktivitäten nennt Sykes die Technologie »SingleRAN« (»radio access network«), mit der es leichter sein soll, Mobilfunknetzwerke aufzurüsten – diese Technologie wurde an 140 Betreiber weltweit verkauft.

Damit argumentiert das Unternehmen auch gegen den Vorwurf, nur durch Preisdumping Marktanteile zu gewinnen: »Das ist nicht logisch, denn kein Betreiber würde fehlerhafte Ausrüstung kaufen«, sagt Sykes: Huawei liefere gute Qualität zu einem vernünftigen Preis – und sei bei manchen Angeboten nicht mal der billigste Anbieter.

Und der chinesische Staat? Mischt der mit? Dagegen spricht laut Sykes die Eigentümerstruktur: Die Regierung hält keine Anteile an Huawei, stattdessen sind die Mitarbeiter Eigentümer des Unternehmens – nach zwei bis drei Jahren Betriebszugehörigkeit haben sie die Möglichkeit, Aktien von Huawei zu kaufen; für selbige gibt es allerdings keinen Zweitmarkt und somit auch keine Spekulation wie an herkömmlichen Aktienmärkten. Was auch die Frage für potenziell interessierte Investoren beantwortet: Ein IPO ist für die nächsten fünf bis zehn Jahre nicht geplant. ■

Karriere

TIPPS FÜR DIE PERSONALSUCHE



Vielen Unternehmen steht keine eigene HR-Abteilung zu Verfügung. Für den idealen Suchprozess auf eigene Faust empfiehlt es sich, einige Punkte zu beachten.

Von Gudrun Tockner

10

Wer kennt das nicht? Gerade läuft im Unternehmen alles schön rund, doch plötzlich kündigt ein wichtiger Mitarbeiter. Wer sich dann bei der Personalsuche nicht auf eine eigene Personalabteilung stützen kann, lernt schnell, wie zeitaufwendig dieser Prozess ist. Gerade in kleineren Unternehmen muss diese Aufgabe oft von der Geschäftsführung wahrgenommen werden. Wer aber nicht ständig mit Recruiting beschäftigt ist, weiß mitunter gar nicht, wie die Suche nach dem richtigen Mitarbeiter optimal abläuft.

Ein idealer Suchprozess sieht meiner Meinung nach so aus: Idealerweise gibt es eine Jobdescription des ausscheidenden Mitarbeiters. Falls nicht, bitten Sie ihn, die Aufgaben grob zusammenzustellen. Es empfiehlt sich, im Netz ähnliche Ausschreibungen auf Jobbörsen zu suchen. Meist hat man dort sehr gute Vorlagen für das eigene Inserat und sieht auch, auf welchen Jobbörsen ähnliche Jobs ausgeschrieben sind.

Wenn der Text für das Inserat fertig ist, sollte dieser noch von einem Kollegen quergelesen werden. Es empfiehlt sich, den Job in mindestens zwei Jobbörsen auszuschreiben. Achtung: Sie müssen einen Gehaltsrahmen angeben.

>>Gut planen, zügig umsetzen<<

Bereiten Sie den Recruitingprozess wie ein Projekt vor – reservieren Sie sich Zeit für das Lesen von Bewerbungen und Zeit für die Interviews. Überlegen Sie sich vorab ein paar Fragen, die Sie allen Bewerbern stellen möchten. Halten Sie diese für das Interview bereit. Bearbeiten Sie die eingehenden Bewerbungen zügig – gute Kandidaten, die auf Arbeitssuche sind, sind oft sehr schnell wieder vom Arbeitsmarkt weg. Rufen Sie die Kandidaten persönlich an und machen sich ein

erstes Bild vom Bewerber. Das Gespräch sollten Sie, wenn möglich, gemeinsam mit einem Kollegen führen. Vier Augen sehen mehr als zwei. Die Struktur sollte so aufgebaut sein, dass sich erst der Bewerber vorstellt, in Folge dann das Unternehmen und die Position besprochen werden. Die Gesprächszeit sollte zu zirka 70 % beim Kandidaten sein. Stellen Sie viele praktische Fragen.

Erzählen Sie so realistisch wie möglich vom Alltag im Unternehmen, das beugt Enttäuschungen vor.

Legen Sie eine klare Timeline für den weiteren Bewerbungsprozess fest, damit sich der Kandidat darauf einstellen kann. Das ist professionell und wichtig für alle Beteiligten. Besprechen Sie die Endkandidaten durch und entscheiden Sie rasch. Wichtig ist auch, alle für den Eintritt notwendigen Dinge vorzubereiten. Es reicht nicht, den Richtigen zu finden – er muss auch dableiben wollen. Es ist wichtig, dass der neue Mitarbeiter einen Arbeitsplatz und Arbeitsmittel hat. Vergessen Sie nicht, nach einigen Tagen und vor Ende der Probezeit ein Gespräch zu führen. So werden frühzeitig Missverständnisse ausgeräumt und die Mitarbeiter können nach dem aufwendigen Suchprozess auch gehalten werden.



Personalsuche ist aufwendig. Wer da nicht auf eine eigene HR-Abteilung zurückgreifen kann, sollte wissen, was er tut.

Verantwortung am wichtigsten

Faktoren für Jobwechsel von SAP-Fachkräften

Laut einer Untersuchung der deutschen Personalberatung Hype unter 500

Fachkräften wünschen sich SAP-Spezialisten durch einen Jobwechsel vor allem mehr Verantwortung. ■

Quelle: Hype - die Recruitingprofis

81 % 
GRÖßERER EINFLUSS, Bedeutung und Gestaltungsspielraum

70 % 
MÖGLICHKEITEN zur Weiterentwicklung

73 % 
GUTE Arbeitsatmosphäre

65 % 
HÖHERES Gehalt

Satire: Eine Anleitung zur schlechten Bewerbung

Es gibt sie bereits, die zahlreichen Ratgeber, Kurse und Anleitungen für die korrekte Bewerbung. Als Personalberaterin weiß ich dennoch: Viele wollen sich nicht den strengen Reglements des Geschäftslebens unterwerfen. Ich erhalte regelmäßig Bewerbungsschreiben, denen es an grundlegenden Punkten mangelt. Die Folge: Auch wenn ein Bewerber fachlich bestens zu einem Unternehmen passen würde, beendet ein mangelhaftes Bewerbungsschreiben den Recruitingprozess, bevor dieser überhaupt richtig begonnen hat.

Für all die Freigeister da draußen: Wer auf Nummer sicher gehen möchte, eine Einladungen zu einem weiterführenden Gespräch schon im Vorfeld abzuschmettern, sollte folgende Details beachten:

Senden Sie Ihre Bewerbung unbedingt von einem Mail-Account mit dem Namen »herzilein@« oder »schnuckiputzi@«. Und: Wer etwas wert ist, sollte auch Größe zeigen – mit Dateianhängen, die wenigstens 1 GB oder mehr umfassen. Zeugnisse unbedingt von der Vorschule an bis zum jüngsten Erste-Hilfe-Kurs vor zehn Jahren mitschicken – wenn möglich in einem unbekanntem Dateiformat. Im Bewerbungsschreiben, falls Sie überhaupt eines mitsenden, unbedingt auf den falschen Job verweisen, selbstverständlich auch mit falscher Anrede sowie mit mehreren Rechtschreibfehlern bereits in den ersten fünf Sätzen.

Für den Lebenslauf ist es hilfreich, ein verzerrtes Foto mit Sonnenbrille im Haar und Trägertop – die Herren in Ruderleibchen – zu verwenden. Am besten nicht direkt in die Kamera schauen, zeigen Sie sich im Profil! Ich empfehle, persönliche Daten so unübersichtlich anzuführen, dass selbst qualifizierte Leser nicht gleich dahinterkommen, was Sie eigentlich können. Erklären Sie bloß keine Lücken zwischen Ihren Anstellungsverhältnissen – wo

bliebe denn da die Überraschung? Würzen Sie die Ausführungen mit weiteren Tippfehlern. Formatierung wäre hier völlig fehl am Platz. Abschließend empfehle ich, auf gar keinen Fall eine Telefonnummer anzuführen – besonders Hartnäckige könnten ja trotzdem versuchen, nachzufragen.

Detailfragen.

Bereits im Bewerbungsschreiben kann man vieles falsch machen.

Gudrun Tockner ■



Navax-Gründer Oliver Krizek mit Teilnehmerinnen des Töchtertages im April.

Geballte Frauenpower

Durchbrechen der Dominanz männlerlastiger Technik. Die IT-Branche sucht weibliche Fachkräfte.

Das IT-Systemhaus Navax präsentierte sich im Rahmen des Wiener Töchtertages als Arbeitgeber in der Technik. Zehn Mädchen im Alter von elf bis 16 Jahren erfuhren am 24. April auf spielerische Weise, wie mittels modernster

»Berufliche Chance abseits der Rollenklischees in der IT-Branche«

Softwarelösungen Geschäftsprozesse optimiert werden. Nach dem gemeinsamen Frühstück begrüßte Oliver Krizek, Geschäftsführer und Eigentümer der Navax-Unternehmensgruppe, im Zuge der Kennenlernrunde die interessierten Mädchen und lieferte erste Einblicke in die Karrieremöglichkeiten bei Navax. »Mit einem hohen Frauenanteil in den Führungsebenen und in zahlreichen anderen Bereichen hebt sich unser Unternehmen innerhalb der IT-Branche ab. Trotzdem versuchen wir, mehr Frauen gezielt für unsere Branche zu begeistern. Unsere Teilnahme am Wiener Töchtertag ist die Chance für junge Frauen, abseits der Rollenklischees in frauenuntypische Berufe zu schnuppern«, resümierte Lisa Kuhn, Geschäftsführerin der Navax Consulting Unternehmensgruppe. ■

FH CAMPUS WIEN

Mentoring

Schnuppertage und Praktika in Unternehmen.

Unter dem Titel »Start Your Career« bietet die FH Campus Wien ihren Bachelorstudierenden als eine der ersten Fachhochschulen ein Mentoring- und Förderprogramm. Das Programm wird vom Department »Bauen und Gestalten« in Kooperation mit Unternehmen umgesetzt. Drei Semester lang haben

Studierende die Chance, Einblicke in die Unternehmenspraxis zu bekommen. Darüber hinaus werden sie in ihrer Persönlichkeitsentwicklung und beruflichen Orientierung unterstützt. Die erste Phase von Start Your Career läuft bereits, das Programm für die ausgewählten Studierenden startet im Wintersemester 2014.

Die Partner sind das Ziviltechnikerbüro FCP Fritsch, Chiari & Partner ZT GmbH, ÖBB-Infrastruktur AG und die STRABAG. ■

WEBSTER UNI

Karriereschub

Neue Ansätze für die Personalentwicklung im Ausland.

Sich während beruflicher Auslandserfahrungen auf eine fremde Kultur einzulassen, optimiert die persönliche Karriereentwicklung. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Webster Vienna Private University. Fazit: Positive emotionale Reaktionen auf eine neue Kultur beeinflussen am stärksten. ■

Sichere Ressourcen auf Knopfdruck

Ob Cloud Computing, flexible IT-Services oder andere Bezugsmodelle – hybride IT-Services treffen die Bedürfnisse des Geschäfts kosteneffizient und punktgenau. Ansichten und Einsichten zu Clouddiensten.

Keine Frage, mit dem Thema Cloud wird seit Jahren ebenso Schindluder getrieben, wie anderswo mit »Bio«, »Öko« oder »Nachhaltigkeit«. Da werden Mietlösungen lautstark als Services aus der Wolke verkauft, Hostingdienste sind plötzlich Cloud-ready und tradierte Produktpaletten eingefleischter EDV-Anbieter bester Beweis, dass man »immer schon die Cloud angeboten« hätte. Der allgemeinen Marktschreierei zum Trotz: Die flexiblen IT-

Ressourcen, die stets auf einer Standardisierung der IT-Infrastruktur basieren, sind bei den Unternehmen angekommen. Ob nun »private«, »hybrid« oder »public«: Die skalierbaren Systeme werden genutzt – im eigenen Haus, über Rechenzentrumsdienstleistungen Dritter oder in Mischformen. Diese Mischung macht es auch aus, dass Clouddienste heute für jedes Unternehmen tauglich sind. Die Services sehen nur jedesmal anders aus, abhängig von der bereits instal-



Michael Heur, VP & Country Manager Central Europe Akamai, warnt vor Sicherheitslücken in der Cloud.

lierten IT-Landschaft, vom Geschäft des Unternehmens, von den Marktentwicklungen und der Innovationslust, sich neu zu erfinden. Anbieter wie T-Systems haben mittlerweile sogar im Angebot, die Cloudlösungen unterschiedlicher Anbieter über eine einheitliche Oberfläche zu verwalten. Bereits über 80 % der Firmen

LÖSUNGEN FÜR JEDE KUNDENGRÖSSE

Neben Großunternehmen sind zunehmend auch Start-ups an **zertifizierten Cloud-Diensten** interessiert.

T-Systems macht nun mit der »vCloud« zertifizierte Services einem breiteren Kundensegment zugänglich. Bestehende VMware-Systemlandschaften lassen sich damit per Knopfdruck nahtlos um Cloud-Dienste aus dem T-Systems-Rechenzentrum erweitern. Der dabei zu erwartende Ressourcenverbrauch wird vorab ermittelt und in einen fixen und einen variablen Teil aufgeteilt. Wird eine höhere Kapazität benötigt, kann diese flexibel für Lastspitzen im Pay-per-use-Verfahren genutzt und können Zusatzressourcen minutengenau abgerechnet werden. Die vCloud sorgt dafür, dass Leistungen für Kunden berechenbar und transparent bleiben.

»Günstige, jedoch unsichere Public-Cloud-Anbieter scheinen damit nicht mehr die erste Wahl zu sein«, heißt es bei dem Anbieter. Leistbare, hochsichere Eher sollen Lösungen wie die »T-Systems vCloud« die Bedürfnisse von Großunter-

nehmen und Start-ups gleichermaßen treffen können. Kein Wunder, verspricht Cloud Computing doch die Weiterentwicklung und Beschleunigung des angestammten Geschäfts durch schnellere Produktplatzierungen am Markt oder gar die Erschließung gänzlich neuer Geschäftsfelder – Kostensenkungen inklusive. Unternehmen sollen mit den Services Flexibilität, Schnelligkeit, Qualität und Effizienz gewinnen können.

Wolfgang Hafenscher, Gründer und Geschäftsführer des österreichischen Start-ups LineMetrics, erklärt den Reiz der Lösung: »Seit Anfang 2014 verwendet LineMetrics die Services der vCloud. Es war uns von Beginn an ein Anliegen, die Daten, die unsere Anwender generieren, nicht im »Jrgendwo« zu hosten, sondern in einer Cloud-Infrastruktur eines österreichischen Anbieters, der auch europäischer Rechtssprechung und Complainceregeln unterliegt.« Als noch



Martin Katzer, T-Systems, punktet mit VMware-Clouddiensten für virtualisierte IT.

junges, kleines Unternehmen müsse sich LineMetrics auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Dazu punkte die T-Systems vCloud mit Hochverfügbarkeit, Skalierbarkeit und geteilter Redundanz – zu einem Preis, den man sich als Start-up auch leisten könne, bestätigt Hafenscher.

T-Systems-Geschäftsführer Martin Katzer hat mit der neuen vCloud-Plattform bereits 50 Kunden, die mittlerweile über 600 virtuelle Systeme dauerhaft darüber einsetzen. Hierzu zählen Großkonzerne wie Agrana oder Wienerberger, aber eben bereits auch einige Start-ups.

würden mit mehrer Cloudumgebung arbeiten, etwa bei IT-Storage, in der Buchhaltung, im Kundenservice oder bei Warenwirtschaftssystemen wie SAP. 45 % der Fachabteilungen entscheiden selbst, welche Cloudservices sie nutzen möchten. Unterschiedliche Cloud-Kombinationen verhindern jedenfalls die Abhängigkeit von einem Anbieter, heißt es.

>>Auch eine Sicherheitsfrage<<

Dennoch stellt sich immer wieder die Frage: Ist die Cloud wirklich zuverlässig und sicher genug, um geschäftskritische Anwendungen dorthin zu verlegen? »Effektive Sicherheitsmaßnahmen für

»Es muss eine ganzheitliche Sicherheitsstrategie da sein.«

Cloud-Infrastrukturen und -Applikationen müssen in eine ganzheitliche Sicherheitsstrategie eingebettet sein«, empfiehlt Akamai-Manager Michael Heuer.

In den letzten Jahren hätten viele Unternehmen ihre Rechenzentren in eine digitale Festung verwandelt. »Mit einem hohen Aufwand entwickelten sie dazu umfangreiche IT-Sicherheitsstrategien«, ist für Heuer »daher verständlich, dass einige Unternehmen zögern, ihre geschäftskritischen Anwendungen in die Cloud zu migrieren.« Bei Akamai hat man natürlich auch schon eine Antwort darauf gefunden: Der Aufbau eines digitalen Schutzwalls für den jeweiligen Cloudservice, eine zusätzliche Sicherheitsschicht für die gehosteten Applikationen und Assets. ■

»Intelligenz für die eigene Umgebung finden«

Damianos Soumelidis, Geschäftsführer Hexa Business Services, über Missverständnisse, gute Argumente und Tendenzen bei Diensten aus der Wolke.



Damianos Soumelidis, Hexa: »Oft größtes Missverständnis, wenn Cloud mit Hosting gleichgesetzt wird.«

Report: Worum geht es Unternehmen bei Cloudlösungen heute?

Damianos Soumelidis: Das am meisten forcierte Argument der Hersteller und Provider ist die Kostenreduktion. Viele Unternehmen berufen sich natürlich darauf und erwarten 20 bis 30 Prozent Kostensenkung auf die Schnelle. Das ist zu einfach gedacht. Eigentlich muss jeder für sich die volle Intelligenz des Cloud-Modells für die eigene, individuelle Umgebung finden. Puzzle-Stein für Puzzle-Stein wird die IT dadurch schneller, agiler, flexibler, und natürlich in Folge auch günstiger. Es kann sogar sein, dass man in Einzelbereichen 40 bis 60 Prozent einspart, zum Beispiel indem man teure Hochverfügbarkeit von 24/7 auf relevante Zeitfenster eingrenzt. So etwas ist in der Cloud perfekt möglich, aber das Redesign muss vernünftig im Hinblick auf alle Cloud-Vorteile angegangen werden.

Report: Welche IT-Bereiche werden bevorzugt in die Wolke ausgelagert?

Soumelidis: E-Mail-Service ist vor allem in Klein- und Mittelbetrieben eine häufig ausgelagerte Anwendung. Es ist einfacher und man spürt schlichtweg keinen Unterschied. Auch Backup-Ser-

vices werden gerne genutzt, weil Speicherplatz in der Cloud dramatisch günstiger ist. Ein Cloud-Szenario, das viele IT-Manager gerne in Erwägung ziehen, sind Server für schwer erreichbare Standorte. Die Freischaltung über die Cloud macht wesentlich weniger Umstände als das Verschicken und Warten auf die Server in entlegenen Gebieten.

Report: Gibt es beim Thema Cloud noch Missverständnisse? Was ist eine Cloudlösung nicht?

Soumelidis: Das größte Missverständnis sehe ich darin, Cloud mit Hosting gleichzusetzen. Das Auslagern eines bestehenden, individuellen Systems an einen externen Betreiber verändert rein gar nichts am Prinzip und nutzt auch nicht die Hauptvorteile der Cloud.

Differenzieren sollte man dann auch bei den vermeintlichen Vorteilen der Private Cloud und Public Cloud, weil sie völlig unterschiedliche Möglichkeiten bieten. ■

Die Zukunft des Arbeitens ist



VERNETZT
MOBIL
ORTSUNABHÄNGIG
KOLLABORATIV
FLEXIBEL
EINFACH
TRANSPARENT

„Die schnelle und einfache Verknüpfung von Daten und Kommunikation über ein Medium ermöglicht Innovation, steigert Produktivität und hilft damit Kosten zu sparen.“

»Wir zwingen unsere Kunden nicht dazu«

Alessandro Perilli, General Manager Open Hybrid Cloud bei Red Hat, im Interview zum Thema Cloud und der Aufstellung dazu bei Red Hat.



Alessandro Perilli ist General Manager Open Hybrid Cloud bei dem IT-Hersteller Red Hat.

Report: Wenn Sie das Thema Cloud auf einer Skala »zwischen Hypo und Praxis« einordnen würden – wo steht es derzeit? Was hat sich dazu in den vergangenen zwölf Monaten am Markt verändert?

Alessandro Perilli: Ich würde sagen, dass »Cloud« heute so real ist wie vor einem Jahr. Die Verbreitung nimmt weiter zu und das Interesse an den unterschiedlichen Arten von Cloud Computing wächst. Vor zwölf Monaten interessierten sich Unternehmen nahezu ausschließlich für Cloud Computing

in Form von Infrastructure-as-a-Service (IaaS). Das wichtigste Ziel war die Steigerung der IT-Agilität durch automatische Bereitstellung virtueller Maschinen. Heute haben die Unternehmen erkannt, dass es um die Applikation und nicht die virtuelle Maschine geht. Daher suchen sie nach anderen Lösungsmöglichkeiten, um Applikationen automatisch bereitstellen zu können. Einer der Ansätze zur Provisionierung von Applikationen ist der Einsatz von IaaS-Clouds, ein höherer Grad der Automatisierung und Orchestrierung und die Investition in Tools für das Konfigurationsmanagement.

Ein weiterer Punkt, der sich in den letzten zwölf Monaten geändert hat: Unternehmen haben festgestellt, dass der Aufbau einer Cloud weit komplexer ist, wie es schien. Unternehmen hatten hohe Erwartungen, verursacht durch überzogene

Cloud-Versprechen einiger Hersteller. Heute haben die Kunden erkannt, dass sie ihre Erwartungen zurückschrauben müssen, wenn sie mit ihren Projekten erfolgreich sein wollen. Sie müssen sich realistische Ziele für ihre Vorhaben setzen und Lösungen wählen, die sich auf ak-

»Erwartungen werden wieder zurückgeschraubt«

tuelle Probleme konzentrieren, anstatt auf solche, die sich vielleicht morgen ergeben könnten.

Report: Hybride Modelle scheinen einen allgemein gültigen Lösungsweg für Unternehmen zu ermöglichen. Wie kann man sich dazu eine Flexibilität der IT vorstellen?

Perilli: Verschiedene Tools können das gleiche Problem auf unterschiedliche Art und Weise lösen. Abhängig von den technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Prioritäten eines Unternehmens kann eine Private Cloud eine bessere Lösung sein als eine Public Cloud, oder auch umgekehrt, und IaaS sich als besser geeignet als PaaS erweisen. Für einige Applikationen ist das Scale-Out-Modell optimal, während für andere das Sca-

le-Up-Modell genau passend ist. Fakt ist, dass die meisten Unternehmen in vielen Organisationseinheiten bereits Cloud-Plattformen nach einem hybriden Modell nutzen. Die Herausforderung besteht darin, den Einsatz so zu reglementieren, dass in allen Fällen die Corporate Policies Beachtung finden.

Report: Was bietet Red Hat, um hybride Lösungen zu unterstützen? Was ist an ihren Lösungen besonders?

Perilli: Erstens bieten wir Wahlmöglichkeiten. Wir zwingen unsere Kunden nicht dazu, dass sie ihre Applikationen neu schreiben müssen. Sie können anfangs ihre vorhandenen Applikationen hosten und im Laufe der Zeit und in ihrem individuellen Tempo diese an ein Scale-Out-Modell anpassen. Gleichzeitig sorgen wir mit einem einheitlichen Managementprodukt für Konsistenz zwischen den verschiedenen Cloud-Umgebungen, nämlich »Red Hat CloudForms«. Es ermöglicht darüber hinaus eine Einbindung der Cloud-Umgebungen dritter wie von Amazon, Microsoft und VMware.

Zweitens konzentrieren wir uns darauf, unseren Kunden nur die Funktionalitäten anzubieten, die sie abhängig von ihrem Reifegrad auch tatsächlich benötigen. Unsere Lösungen werden so entwickelt und pakettiert, dass sie exakt den Anforderungen und Bedürfnissen der Kunden entsprechen.

kommentar

Generation Y fordert maximale Flexibilität am Arbeitsplatz

Der »Mobile Worker« will Entscheidungen zum Zeitmanagement eigenverantwortlich treffen können.

Die neuen und zukünftigen **Ange-stellten** suchen nach einer Arbeitsumgebung, in der die Technologie ihren Erwartungen in Richtung Kommunikation und Arbeit gerecht wird. Jetzt zählen Virtualität, Mobilität, der Dialog und individuell angepasste Kommunikationswerkzeuge. So können Projektziele effizient und kernzeitenunabhängig erreicht werden, auch durch eine neue Art der Zusammenarbeit mit Kollegen. Die Generation Y stellt hohe Ansprüche an ihre Arbeitgeber, um im Sinne einer modernen Work-Life-Balance erfolgreich zu sein.

Immer mehr Vorgesetzte erwarten, dass ihre Mitarbeiter online und jederzeit verfügbar sind. Das macht sie aber weder produktiver noch effizienter! Der Großteil der Mitarbeiter von vernetzten Unternehmen fühlt sich durch die ständige Beobachtung sämtlicher Informationsquellen sogar eher abgelenkt als in Zufriedenheit und Produktivität unterstützt. Deshalb müssen innovative, anpassungsfähige Technologien das Arbeitsleben vereinfachen. Dann sind Unternehmen im »War for Talents« klar im Vorteil, wenn sie maximale Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeit und -platz bieten. Unified Communications (UC) sind die technische Basis dafür.

>> Vertrauens schafft Akzeptanz <<

Wer flexibel arbeiten kann, lernt, sich selbst zu managen und ist in seiner Arbeitsweise weitgehend autonom. UC eröffnen unbegrenzte Möglichkeiten der neuen Zusammenarbeit und machen Schluss mit Systembarrieren. Verschiedenste Systeme werden integriert, reduzieren Komplexität und vereinfachen Kommunikation. Mit jedem Gerät hat man im besten Fall immer alle Funktionen verfügbar: Zum Beispiel reicht eine einzige Nummer für alles – es klingelt genau das Telefon, das man gerade nutzen möchte. Produktive Zusammenarbeit funktioniert natürlich auch über das Web, indem man einfach den Bildschirm mit einem Kollegen teilt. So bleibt das »Wir«-Gefühl erhalten, auch wenn man nicht im gleichen Zimmer sitzt.

Damit virtuelle Teamarbeit ein hohes Leistungsniveau schafft, ist gegenseitiges Vertrauen wichtig. Nur dann können auch »Digital Immigrants« veraltete Arbeitsweisen hinter sich lassen – wie terminierte Telefonkonferenzen und manuelle E-Mail-Koordination bei gemeinsamen Unterlagen und Entscheidungen. Die neuen Technologien verlangen nämlich andere Praktiken und Verhaltensweisen, die virtuelle Teams zum Erfolg brauchen. Drei Maßnahmen sind dabei entscheidend: 1. die Aufstellung grundlegender Regeln für das Management virtueller Kommunikation; 2. die Harmonisierung persönlicher und professioneller Ziele und 3. die Stärkung zwischenmenschlicher Beziehungen, um die Offenheit zu schaffen, die für wirklich effektive Zusammenarbeit nötig ist.

>> Flexibilität als Synonym für Autonomie <<

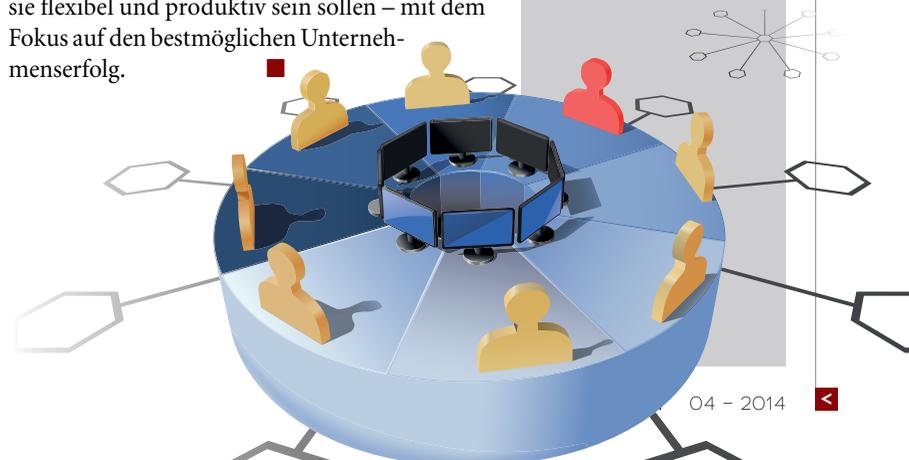
Viele Mitarbeiter arbeiten gerne »mobil«, um einerseits ihr Arbeitspensum flexibler einzuteilen und andererseits, um auf die Ruhe der eigenen vier Wände zurückzugreifen, etwa im Zuge kreativer Prozesse. Der »Mobile Worker« will Entscheidungen zum Zeitmanagement eigenverantwortlich treffen können. Er ist überdurchschnittlich diszipliniert, offen, kreativ und extrovertiert und weiß um das notwendige Vertrauen seitens der Führungsebene. So hat er die Chance, sich frei zu entfalten. Im Gegenzug kann der Vorgesetzte auf Loyalität und eine verstärkte Identifizierung mit dem Unternehmen setzen. Millennials brauchen daher mehr Freiraum beim Arbeiten, wenn sie flexibel und produktiv sein sollen – mit dem Fokus auf den bestmöglichen Unternehmenserfolg.



»Mobile Worker sind diszipliniert, offen, kreativ und extrovertiert«

Levin Merl
Leiter des Bereichs
Marketing & Corporate
Communications
Unify für
Österreich und Schweiz

Über den Autor.
Levin Merl ist Experte auf dem Gebiet »Future Workplace« und selbst Teil der Generation Y.



IT-Sicherheit zwischen Abschottung und Finanzierbarkeit

Am 13. Mai diskutierten Experten aus Wirtschaft und Verwaltung über leistbare Security, Privacy und Transparenz in Wirtschaft und Verwaltung. Der Report-Talk fand im Bundesrechenzentrum statt.

Von Martin Szelgrad

Ob Wirtschaftsspionage oder offene Türen im Gerätepool: Sichere Verwaltung und die Speicherung von Daten sind zu großen Herausforderungen für Unternehmen geworden. Fünf Experten diskutierten am 13. Mai in Wien zu den Fragen, wie leistbare IT-Security aussieht – und mit welchem technischen und organisatorischen Aufwand Datensicherheit gewährleistet werden kann. Fazit: Pauschalösungen gibt es nicht. Im Idealfall setzen Unternehmen auf das Kerngeschäft angepasste Sicherheitsmaßnahmen um. Die Partner der Report-Podiumsdiskussion waren das BRZ, Bacher Systems, AIT und CSC. BRZ-Geschäftsführer Roland Jabkowski begrüßte die rund 90 Gäste: »Informationssicherheit, Cybersecurity und Datensicherheit – diese Begriffe haben in den letzten beiden Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Das BRZ ist mit seinen Kunden einig, dass Sparmaßnahmen die IT-Sicherheit nicht beeinträchtigen dürfen. Cybersecurity kostet Geld. Doch keine Cybersecurity zu haben, kostet noch mehr Geld.«

Report: Worin bestehen die Vorteile, Daten in ein Rechenzentrum auszulagern? Warum machen sich Unternehmen bei einer Auslagerung an Dritte in Sachen Datensicherheit trotzdem nicht angreifbarer? ▶



01

01 Roland Jabkowski, der Geschäftsführer des Bundesrechenzentrums, war Gastgeber des Report-Talks.

02 Reges Interesse Knapp 90 Teilnehmer ließen sich die Diskussion zur IT-Sicherheit nicht entgehen.

03 Johannes Mariel leitet die Stabsabteilung Sicherheit und Qualität im Bundesrechenzentrum.

04 Wortmeldungen Das Publikum diskutierte kräftig mit. Fazit: Sicherheit ist ein sehr persönliches Thema.

05 Branchentreff Zahlreiche IT-Experten und Bereichsleiter waren gekommen.

06 Markus Hofbauer ist IT-Security Consultant bei Bacher Systems.



06



02



03

07 Christian Reiser sprach in seiner Rolle als Experte für Informationssicherheit.

08 Thomas Bleier ist Thematic Coordinator ICT Security des Austrian Institute of Technology (AIT).

09 Christian Fötinger ist Leiter Cybersecurity Austria & Eastern Europe bei CSC.



04



05



07



08



09

Fotos: Report Verlag/Milena Krocath

► **Johannes Mariel, Bundesrechenzentrum:** Wir erleben tagtäglich ausgetüftelte Angriffe und haben es mit einer Vielzahl an unterschiedlichen Schwachstellen zu tun. Sicherheit bedeutet einen hohen Aufwand, um sie auch professionell zu gewährleisten. Das müssen sich auch kleine Unternehmen oder Organisationen leisten können. Um das an einem praktischen Beispiel festzumachen: Der Aufwand an Schwachstellenmanagement, um zehn Windows-Server zu betreiben, entspricht im Wesentlichen dem gleichen Aufwand bei einem Betrieb von 100 oder 500 Servern. Dieser Aufwand ist in größeren Rechenzentren besser skalierbar. Jeder unserer Mitarbeiter ist persönlich zur Amtsverschwiegenheit verpflichtet. Wir haben ein eigenes BRZ-CERT (Anm. »Computer Emergency Response Team«). Und wir haben die richtigen Leute mit den richtigen Qualifikationen, die sich ausschließlich mit IT-Sicherheit beschäftigen. Auch bewegen wir uns als Organisation in einem Rahmenwerk, das größtmögliche Sicherheit garantiert. Im Frühjahr wurde das Informationssicherheits-Managementsystem des BRZ nach der jüngsten Version 2013 der ISO 27001 rezertifiziert. Die wesentlichste Neuerung dieser Norm ist der Schritt von einer maßnahmengetriebenen zu einer risikogetriebenen Sicherheit. Wurden früher in einem Katalog mehr oder weniger gleichrangig unterschiedliche Sicherheitsmaßnahmen aufgelistet, ist die Erfüllung dieser kategorischen Vorgaben nun nicht mehr das alleinige Ziel. Sie werden jetzt als Werkzeuge betrachtet, mit dem Unternehmen die jeweils eigenen Unternehmensrisiken bewältigen sollen. Dieser Schritt zur Eigenverantwortung und zu der Überlegung, wie meine schützenswerten Daten eigentlich aussehen und mit welchen Mitteln sie effizient geschützt werden, war ganz wesentlich. Als Sicherheitsverantwortlicher muss ich mir stets überlegen, welche Sicherheitsvorgaben für die User zumutbar sind. Beim Thema IT-Sicherheit könnten wir technisch und organisatorisch alles Mögliche umsetzen, doch irgendwann ist die Akzeptanz der Benutzer am Ende. Wichtig ist eine ausgewogene Kommunikation, um Awareness und Sicherheitsvorgaben zu schaffen.

Report: Herr Hofbauer, welche Bedrohungen sehen Sie bei Ihren Kunden?



01 Handy hoch!

Reiser zeigte das häufigste ungesicherte Endgerät in Firmen: das Smartphone.

02 Akzeptanzfrage

Mariel sprach den Spagat zwischen Vorschriften und Nutzerakzeptanz an.

03 Networking-Event

Nach dem Podiumstark wurde beim Buffet weiterdiskutiert.

04 Zentrale Fragen

galten der Messbarkeit von Sicherheit und dem Bewusstsein bei den Mitarbeitern.



Markus Hofbauer, Bacher Systems:

Wir merken bei den Unternehmen, dass nach wie vor Angriffe auf sehr einfacher Ebene stattfinden. Dazu kommen anspruchsvolle, aufwendig programmierte und ausgeführte Attacken auf Applikationsebene. Die Kombination dieser unterschiedlichen Angriffsvektoren lässt die Anzahl möglicher Bedrohungsszenarien nahezu ins Unendliche steigen. So kann ein Angreifer beispielsweise versuchen, ein Kundennetzwerk auf breiter Basis zu attackieren. Das Unternehmen

ist in Folge darauf fokussiert, diesen Angriff abzuwehren. In einem zweiten Schritt wird ein Parallelangriff gestartet, der in den Aktivitäten rund um die erste Attacke quasi untergeht und leicht übersehen wird. Erst viel später muss man dann feststellen, dass Daten verschwunden sind.

Report: Was sind die wichtigsten Maßnahmen, um diese Bedrohungen zu adressieren? Sind diese eher technischer oder eher organisatorischer Natur?

»In vielen Unternehmen herrscht eine Verschwiegenheitspflicht. Da kann oder will man oft nicht Hilfe von außen in Anspruch nehmen.«



04

Markus Hofbauer: Es ist eine Kombination aus beiden Dingen. Unternehmen brauchen einerseits ein solides, technisches Fundament an Schutzmechanismen. Auf der anderen Seite ist eine gewisse Awareness der betroffenen Personen zu ihren Handlungen und Gewohnheiten nötig. Basisschutzmechanismen wie Security-Scans, Penetration-Tests, Vulnerability-Management, Mitarbeiterschulungen – all diese Dinge bilden das Fundament für weitere Maßnahmen. Doch gibt es eine sehr hohe Dunkelziffer

»Bei großflächigen Cyberangriffen können selbst versierte Experten noch nicht auf langjährige Erfahrung zurückgreifen.«

an Unternehmen, die angegriffen werden und die möglicherweise nicht verpflichtet sind, diese Datendiebstähle zu melden. In vielen Unternehmen herrscht eine Verschwiegenheitspflicht. Dadurch kann oder will man oft nicht einmal Hilfe von außen in Anspruch nehmen.

Abgesehen von den Unmengen an Bedrohungen, die auch medial kolportiert werden: Eine konkrete Gefahr entsteht erst dann, wenn durch Unternehmen eine konkrete Angriffsfläche geboten wird. Damit haben Unternehmen auch die Wahl, einzelne Schutzmechanismen besonders ausgeprägt einzurichten. Dazu muss man aber erst einmal wissen, welche Daten und Geschäftsprozesse überhaupt fürs Geschäft relevant sind.

Report: Herr Reiser, interessieren sich denn die Nutzer überhaupt für die Gefahren aus der Datenleitung oder auch den Schutz ihrer Daten?

Christian Reiser: Ich frage mich wirklich, ob wir nicht unsere Zeit und unsere Nerven über das letzte Vierteljahrhundert schlichtweg vergeudet haben. Die meisten interessieren sich doch gar nicht für den Schutz ihrer Privatsphäre und ihrer Daten. Wenn ich mir ansehe, was die Leute auf Facebook oder ähnlichen Plattformen posten – wo ist hier die Grenze? Informationssicherheit ist da jedenfalls kein Thema. Auch in der öffentlichen Wahrnehmung sehe ich keine Unterschiede in der Bewusstseinsbildung zu Schutzmaßnahmen im persönlichen Nutzerbereich und Bereichen auf Industrie- oder staatlicher Ebene. Wie kann es sonst sein, dass niemand vor Gericht zitiert wird, wenn Schüler- und Lehrerdaten öffentlich im Netz auftauchen oder personenbezogene Daten großflächig

gestohlen werden können, wie es auch in Österreich immer wieder vorkommt? Für mich ist wesentlich, dass zunächst immer der einzelne User geschützt werden muss. Wenn ich keine Sicherheit des einzelnen Mitarbeiters, des einzelnen Menschen habe, dann werde ich auch in der Organisation darüber letztendlich keine Sicherheit bekommen. Egal, ob das dann ein Social-Engineering-Angriff auf ein System ist oder ob man wieder einmal mit einer Datenbank zu tun hat, die nicht dem Datenschutzgesetz entspricht. Trotzdem, muss ich sagen, bei der ganzen Diskussion zu den technischen Möglichkeiten: Die von allen Maßnahmen leistbarste Investition in Sicherheit ist ein gutes Firmenklima. Ich habe noch nie erlebt, dass ein Mitarbeiter, der sich in seinem Unternehmen wohl fühlt, absichtlich und bewusst dem Unternehmen schadet.

Report: Gerade groß angelegte Cyberattacken sind meist nicht auf einzelne User oder auch einzelne Unternehmen beschränkt. Wie gut funktionieren bereits der Informationsaustausch und die Zusammenarbeit bei Attacken?

Thomas Bleier, AIT: Gerade in diesem Bereich stehen wir noch ganz am Anfang. Gerade bei großflächigen Cyberangriffen können selbst versierte Experten noch nicht auf langjährige Erfahrung zurückgreifen. Hier müssen sich noch Strukturen zum Informationsaustausch etablieren, sowohl auf einem technischen Level als auch organisatorisch – derzeit hängt hier sehr viel von einer persönlichen Vertrauensbasis der involvierten Personen ab. Es gibt zwar schon Ansätze dazu, aber da gibt es noch sehr viel zu tun. Ich gebe Herrn Reiser zu 50 % Recht, dass auch auf ►

19

SCHON
GEHÖRT?

Das Einladungsmanagement für diese Veranstaltung wurde realisiert mit der Software
innovativ – preiswert – zeitsparend | www.eventmaker.at

event
maker

»Ich muss mich auf mein Kerngeschäft konzentrieren und genau überlegen, welche Lücken ich stopfen will.«

► Userseite noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten ist. Genauso sehe ich aber auf der anderen Seite auch ein Versagen der IT-Security. Die gängigen Sicherheitsmechanismen sind oft eine zu große Hürde für den Menschen. Ein Beispiel ist die Absicherung von Systemen über Passwörter. Der IT-Forschung ist in den vergangenen 60 Jahren nicht gelungen, einen vernünftigen Mechanismus zu entwickeln, den die Menschen auch bedienen können. Da gehen wir als IT-Security-Experten wenig auf die Bedürfnisse des Menschen ein. Weiters sehe die Notwendigkeit, den Fokus weg von einzelnen Sicherheitsmaßnahmen wie einer Firewall hin zu einer gesamtheitlichen Betrachtung der Risiken zu lenken. Wir müssen beispielsweise dem Monitoring des aktuellen Sicherheitszustandes der Infrastruktur genügend Aufmerksamkeit schenken – die beste Firewall ist nutzlos, wenn ich nicht erkennen kann, wenn sie kompromittiert wurde.

Report: In welche Bereiche der Sicherheit soll investiert werden, woran erkennen Kunden die »Quick Wins«?

Christian Fötinger, CSC: Das ist die Frage, die wir immer wieder von unserem Kunden auch hören. Wo fange ich an? Was kostet mich das? Das ist so, wie wenn im Restaurant das Menü schon fertig sein sollte, ohne vorher zu wissen, ob der Gast Vegetarier ist oder nicht. Um diese Frage zu beantworten, muss ich also erst einmal den Fragesteller kennenlernen. Ich muss wissen, welche Infrastruktur vorhanden ist, wie sein Geschäft aussieht, wer seine Nutzer sind. Wenn dagegen Einheitslösungen über Organisationen gestülpt werden, dann haben wir ein Problem. Früher haben die Menschen ihre Städte mit Stadtmauern geschützt. Wollte man mehr Schutz, hat man die Mauer relativ einfach um einen Meter verstärkt. Heute leben wir

in Städten, die keine physischen Barrieren haben und offen sind. Die Gesellschaft hat es geschafft, eine Sicherheit zu erzeugen, die keine Stadtmauer mehr braucht. Genau das müssen wir nun auch im Internet schaffen. Es gilt in der derzeit herrschenden Ambivalenz ein richtiges Maß zu finden zwischen einer offenen Welt, die barrierefrei benützt werden will, und einer IT, die noch schützende Mauern bauen muss.

Report: Welche Lücken darf eine leistbare IT-Sicherheit am Ende offen lassen? Wie sehen diese Lücken aus?

Christian Fötinger: Jedes Unternehmen benötigt andere Sicherheitslösungen. Ich demonstriere Ihnen das anhand eines Gefäßes, das ich mitgebracht habe (*Christian Fötinger zeigt dem Publikum einen durchlöchernten Spielzeugkübel.*) Sehen Sie die Löcher in den Wänden? Nehmen wir an, mein Unternehmen ist im Transportgeschäft tätig. Äpfel werde ich damit weiterhin transportieren können. Die Löcher sind ja zu klein, dass etwas durchrutschen könnte. Bei der Feuerwehr hätte ich mit diesem Kübel allerdings keine Chance mehr. Um Wasser damit zu tragen, ist er völlig ungeeignet.

Ich muss mich auf mein Kerngeschäft konzentrieren und genau überlegen, welche Lücken ich stopfen will. Die IT-Sicherheit muss sich dem Geschäft anpassen und das Geschäft die Risiken der offenen Kommunikation abwägen. ■

20



WEITERE INFOS

■ Fotos zum Gespräch



■ Video zum Gespräch



»Unternehmen befinden sich auf der Reise«

Anfang April machte Rex Wang, Vice President Product Marketing bei Oracle, in Wien Station. Gemeinsam mit Österreich-Direktor Martin Winkler wurde anlässlich einer Kundenveranstaltung ausgegeben: Cloudservices sind die Treiber für ein flexibleres Geschäft.

Veränderungen reagieren zu können. Oracle sei bester Partner und das vor allem mit dem Hintergrund, »dass wir immer noch die beste Datenbank der Welt liefern – unabhängig davon, auf welcher Hardware sie läuft.« Datenbanken ebenso wie Cloudservice können also integriert an bestehende IT-Infrastruktur bei den Unternehmen ange dockt werden, oder – wer es besonders effizient haben möchte – eben mit den Spitzenprodukten aus der Oracle-Welt abgebildet werden. Wie aber sieht die Landschaft der europäischen Unternehmen aus, ihre IT-Landschaft auf die Reise zu schicken? Viele Kunden haben bereits ihre IT auf Hardwareebene mittels Virtualisierung konsolidiert, kontert Wang. Der nächste Schritt sei eine Flexibilisierung in die

Tiefe. Das heißt: Wenn auch Plattformen und Datenbanken konsolidiert werden, sind weitere Einsparungen möglich.

Ein tolles Projekte dazu kann der IT-Hersteller mit dem britischen Provider BT vorweisen. Dort wurde die Geschwindigkeit bei der Einführung neuer Services gleich um 1000 % erhöht. Für die Deutsche Bank wiederum wurden IT-Kosten auf

die Hälfte gesenkt. Wer auf Oracle setzt, betont Wang, hat später auch die Wahl – so das jemand wünscht –, aus der Wolke wieder zurückzukehren. In die alte IT-Welt. ■



Rex Wang, Oracle: »Oracle hat bereits viele Best-Practices für Cloud-Infrastrukturen weltweit.«

4 % Wachstum im zweiten Quartal, ein Viertel mehr Umsatz und um 60 % gestiegene Auftragseingänge bei Clouddiensten – so gut geht es dem IT-Konzern Oracle derzeit mit der Strategie, der installierten Basis bei den Kunden eine weitere flexible Ebene draufzusetzen. »Viele Unternehmen befinden sich auf der Reise«, so Wang. Für Firmen sei es lebenswichtig geworden, schnell auf Markt-

SOCIAL COLLABORATION & COMMUNICATION MIT ECHTEM MEHRWERT

SOLVION INFORMATION MANAGEMENT GmbH

Reininghausstraße 13, 8020 Graz
T: +43 316 696540 0

Anton Freunschlag-Gasse 49, 1230 Wien
T: +43 1 6985806 642

www.solvion.net



KOMMENTAR

»Die nächste große Cloud-Chance«

VON MARTIN WINKLER,

Managing Director von Oracle Österreich, über Database-as-a-Service als Hebel für Kostenreduktionen und Agilität der IT.

Das Datenvolumen verdoppelt sich mittlerweile alle zwei Jahre, Transaktionsdaten steigen stetig an und datengesteuerte Businessentscheidungen werden immer relevanter.

Vor diesem Hintergrund wird klar, dass Datenbanken immer wichtiger werden. Die Verlagerung der Datenbankinfrastruktur in die Cloud verspricht eine hohe Effizienzsteigerung und Kosteneinsparungen. Das Cloud-Modell setzt auf gemeinsam genutzte Ressourcen und standardisierte Services. So werden Unternehmen in die Lage versetzt, dann Leistung abzurufen, wann sie sie brauchen.

Bestehende IT-Lösungen sind oft historisch gewachsen, komplex und erzeugen im Betrieb Kosten und Risiken. Database-as-a-Service bietet die Möglichkeit, IT durch Standardisierung, Zentralisierung und Automatisierung zu vereinfachen.

Der erste Schritt für den Übergang zu einem Private-Cloud-Model ist, möglichst viele Anwendungen auf einer gemeinsamen Plattform und Infrastruktur ablaufen zu lassen. Virtualisierung ist ein gängiger Weg für eine derartige Zusammenlegung. Diese hat den Vorteil, dass die Hardware-Kosten reduziert werden und die meisten Anwendungen, Middleware und Datenbank-Software ohne Veränderungen weiter laufen können.

Allerdings ist dieser Vorteil auch ein Nachteil. Denn die Virtualisierung reduziert nicht die Anzahl, die Heterogenität, die Kosten und die Komplexität der Software auf der virtualisierten Infrastruktur. Hier sind allerdings die meisten Kosten und die höchste Komplexität angesiedelt. Erst durch Standardisierung und Konsolidierung vieler Anwendungen auf eine gemeinsam genutzte Datenbank- und Middleware-Plattform können Unternehmen ihre Kosten noch stärker reduzieren und nebenbei die Entwicklung von Anwendungen beschleunigen.

Für die meisten Organisationen liegt die effektivste Strategie zur Standardisierung und Konsolidierung auf der Datenbank- und Middleware-Ebene, auch wenn einige Anwendungen Tests und Updates durchlaufen müssen, um auf einer standardisierten Plattform zu laufen.

Unternehmen, die eine Vielzahl von Anwendungen für Analyse- und Transaktions-Verarbeitung einsetzen, sollten die Vorteile eines standardisierten DBaaS-Modells nutzen. Unternehmen, die DBaaS umgesetzt haben, haben bis zu 50 Prozent geringere Betriebskosten, eine zehnfach schnellere Bereitstellung neuer Datenbanken und sie konnten die Verfügbarkeit auf mehr als 99,95 Prozent steigern. ■



Dokumente und Druck – Lösungen fürs Geschäft

Welche unterschiedlichen Ansätze den Dokumentenlauf in Unternehmen effizient halten und verwalten. Vier Success-Stories von Printlösungsanbietern, die Einsparungen und Prozessverbesserungen zeigen.

VON MARTIN SZELGRAD

22

Der Report hat vier Anbieter von Outputmanagement- und Druckerlösungen eingeladen, Beispiele aus der Praxis zu kostensparenden und effizienten Kundenlösungen zu zeigen. Die Projekte einer Stadtgemeinde in Oberösterreich, einer deutschen Universitätsklinik, eines Maschinenherstellers und eines Sportwettenanbieters zeigen, wie Gerätelandschaften einfach konsolidiert und an die Anforderungen angepasst betrieben werden können. ■



Managed Print Services für Stadt Leonding konnten den Gerätebestand um fast 45 % verringern.

OKI

Für wen wurde die Lösung umgesetzt?

Rund 300 Mitarbeiter arbeiten für die oberösterreichische Stadtgemeinde Leonding, teils in der Verwaltung, teils in Einrichtungen wie Kinderbetreuungsstellen und Bauhof.

Was war die Herausforderung?

Verteilt auf die unterschiedlichen Standorte war die Infrastruktur auf beachtliche 164 Geräte herangewachsen. Der Aufwand und die überhöhten Kosten, verursacht durch Verbrauchsmaterial, Reparaturen, Druck- und Personalkosten, sollten eingedämmt werden. Bei der Erneuerung der Infrastruktur war es wichtig, die Anwenderfunktionalitäten an den Standorten zu verbessern und darüber hinaus auch dem



In der Uniklinik Magdeburg waren Drucker für sensible Hygienebereiche gefordert.

BROTHER

Für wen wurde die Lösung umgesetzt?
Für das Universitätsklinikum Magdeburg

Was war die Herausforderung?

Die Küche des Universitätsklinikums Magdeburg produziert täglich eine vierstellige Zahl an Mahlzeiten für die eigene, aber auch für andere Kliniken. Um eine Zuordnung der Mahlzeiten zu den Patienten gewährleisten zu können, werden die zu kommissionierenden Menütablets mit Speiseinformationen belegt. Diese werden im DIN-A4-Format gedruckt und anschließend maschinell in drei Teile geschnitten. Bei der Beschaffung eines Gerätes für den Druck der Speiseinformationen müssen verschiedene Aspekte einbezogen werden. Zum einen ist das Klinikum und die integrierte Küche ein sensibler Hygienebereich. Daher darf der Drucker nur einen möglichst geringen Emissionsausstoß erzeugen. Zum anderen muss der Drucker robust und zuverlässig arbeiten, um das anfallende monatliche Druckvolumen von ca. 45.000 Seiten zuverlässig in einer

guten Qualität bewältigen zu können. Darüber hinaus sind die Kosten ein wichtiger Faktor bei der Gerätereubeschaffung.

Wie sieht die Lösung aus?

Um alle Anforderungen an den zu beschaffenden Drucker optimal erfüllen zu können, wird der Brother Hochleistungsdrucker HL-S7000DN eingesetzt.

Was macht das Projekt so besonders?

Aufgrund der kalten Tintenstrahltechnologie verwendet der HL-S7000DN keinen Tonerstaub und verursacht nur äußerst geringe Staubemissionen. Daher passt er perfekt in den sensiblen Hygienebereich der Uniklinik. Mit bis zu 100 Seiten/Minute übertrifft der Tintenstrahler Laserdrucker bezüglich der Druckgeschwindigkeit erheblich. Zudem wird das Papier nicht gewellt und kann daher unproblematischer geschnitten werden. Diese beiden Vorteile führen zu einer Zeitersparnis von ca. 45 Minuten pro Tag, die ein Mitarbeiter nun für andere Tätigkeiten eingesetzt werden kann. Ein weiteres Plus gegenüber Laserdruckern ist der um bis zu 85 % geringere Energieverbrauch.

ROI in Monaten/Jahren?

Legt man den durchschnittlichen Stundenlohn (inkl. Lohnnebenkosten) eines Küchenmitarbeiters sowie die Unverbindliche Preisempfehlung des HL-S7000DN zugrunde, so amortisiert sich das Projekt aufgrund der höheren Druckgeschwindigkeit bereits nach einem Jahr und acht Monaten. Rechnet man auch die Stromersparnis gegenüber dem zuvor eingesetzten Lasergerät mit ein, so verkürzt sich dieser Zeitraum nochmals. ■

Umweltschutzgedanken gerecht zu werden. Der Kunde wollte möglichst wenig Aufwand mit der Infrastruktur haben und wünschte sich einen einfachen Prozess für Tonerbestellungen und Service.

Wie sieht die Lösung aus?

Für das neue Set-up der »OKI Smart Managed Print Services« führte OKI gemeinsam mit der Stadt Leonding eine Bedarfs- und Druckkostenanalyse durch. Besonders wichtig war es, auf die unterschiedlichen Arbeitssituationen einzugehen. In der Verwaltung brauchte es leistungsstarke Geräte, andernorts stand der

Inhouse-Druck für Plakate im Vordergrund und in den Kindergärten waren Fax- und Scan-Funktionen gefragt. Durch gezielte Zuordnung von passgenauen Drucksystemen konnte OKI die Infrastruktur von 164 auf 93 Geräte reduzieren. An zentralen Schnittstellen wurden Multifunktionsgeräte eingesetzt, die meisten davon mit der Möglichkeit, auch in Farbe zu drucken. Die weitgehend einheitliche Gerätestruktur reduzierte das Lager an Verbrauchsmaterial drastisch. Um Service und Reparaturen, die während der Vertragslaufzeit im Monatspreis inkludiert sind, kümmert sich jetzt dediziert ein externer Ansprechpartner.

Was macht das Projekt so besonders?

Im Vergleich zum alten On-Demand-Anschaffungsmodell kommt das Konzept mit fast 45 % weniger Geräten aus. Trotz reduzierter Infrastruktur konnten durch gezielten Einsatz von Multifunktionsprintern die Arbeitsabläufe optimiert werden. Der Lagerbestand, der einst Kosten in Höhe von 6.000 Euro verursachte, wurde mithilfe systemgleicher OKI-Plattformmodelle drastisch reduziert.

ROI in Monaten/Jahren?

Projektlaufzeit: fünf Jahre. Einsparung über die Gesamtlaufzeit: 30.000 Euro ■

CANON

Für wen wurde die Lösung umgesetzt?
Für Engel Austria

Was war die Herausforderung?

Gefordert wurde eine Infrastruktur für Druck- und Outputmanagement, die aufgrund der eingesetzten Lösungen einen möglichst minimalen administrativen Aufwand ermöglicht. Die Leistungen sollten ursprünglich die Geräteausstattung (Hardware), die komplette Dienstleistung, das Vor-Ort-Service für alle laserbasierenden Drucker und Multifunktionsgeräte (MFD), unter Berücksichtigung einer einheitlichen Printing Policy, zu einem einheitlichen Seitenpreis umfassen. Die bestehende Flotte von über 400 Stück Druckern und MFD-Population verschiedener Hersteller sollte in das Konzept mit einbezogen werden. Darüber hinaus waren die automatische Abrechnung, Störungsmeldung und Tonerbestellung, das Monitoring aktiver und inaktiver Geräte sowie die gezielte Dokumentation der erfolgten Nutzung entsprechend den vorgegebenen »KPI«s an drei verschiedenen Standorten ein wichtiges Thema. Der Aufwand für die

Drucker und MFD-Administration sollte sich dabei gegen Null bewegen, da die Ressourcen im IT-Bereich auf ein Minimum reduziert wurden.

Wie sieht die Lösung aus?

Nach Beobachtung der Druckgewohnheiten, einer »Walk the Floor« Vor-Ort-Analyse und einem mehrwöchigen Monitoring konnte der optimale Gerätemix festgelegt werden, der bereits im ersten Step eine Einsparung von rund 50 Laserdruckern und 70 MFDs bedeutete. Aufgrund umfassender Kalkulationen wurde entschieden, den Gerätepark selbst auf Kaufbasis anzuschaffen und ins eigene Anlagevermögen zu übernehmen.

Was macht das Projekt so besonders?

Engel verfügt nun über ein optimiertes Outputkonzept, in dem modernste und hochwertige MFDs nach den tatsächlichen Anforderungen zum Einsatz gebracht werden. Finanzielle Investitionen, erzielte Qualität und Betriebskosten stehen damit in einem idealen betriebswirtschaftlichen Verhältnis. Das Flottenmanagement inklusive



Optimiertes Outputkonzept für den Maschinenhersteller Engel bindet Drucker unterschiedlicher Hersteller ein.

kompletter Konsolidierung der Maschinen wurde Teil eines umfassenden und genau auf den Kunden maßgeschneiderten Dienstleistungsabkommens. Canon war in der Lage, sämtliche Geräte in das Abrechnungssystem »uniFLOW OM« einzubinden, ein kundengerechtes monatliches Reporting bereitzustellen, und eine automatische Überleitung der Reports in das unternehmenseigene SAP umzusetzen.

ROI in Monaten/Jahren?

Zeitraum der Dienstleistung: fünf Jahre.
Keine Angabe zu ROI. ■

24



Der Sportwettenanbieter Admiral spart knapp ein Viertel der Kosten beim Druck der Quotenblätter ein.

KONICA MINOLTA

Für wen wurde die Lösung umgesetzt?
Für Admiral Sportwetten

Was war die Herausforderung?

Der Marktführer Admiral Sportwetten bietet mit 200 Wettcafés in Österreich Wettangebote auf Basis modernster Technik im Kaffeehausambiente. Zentrale Informationsquelle für die Kunden in den Filialen sind die

Quotenblätter: Sie enthalten das Wettprogramm, die von den Admiral-Buchmachern festgelegten Wettquoten. In der Vergangenheit wurden die Quotenblätter zweimal pro Woche in einer zentralen Hausdruckerei gedruckt und dann in ganz Österreich ausgeliefert. Vorkalkulierte Überproduktionen

sollten spätere logistisch-bedingte Mehrkosten für Nachdruck verhindern. Die weitere Problematik: Die Quotenblätter mussten bei diesem Prozess das Wettprogramm von mindestens drei Tagen beinhalten, dadurch enthielten sie gegen Ende ihrer Gültigkeit bereits viele veraltete Spiele. Außerdem waren die Quoteninformationen, die sich ähnlich wie Börsenkurse sehr rasch verändern, nicht aktuell.

Wie sieht die Lösung aus?

Mit der neuen Lösung von Konica Minolta werden die Quotenblätter tagesaktuell direkt in den Filialen ausgedruckt. Insgesamt wurden alle 200 Filialen, speziell nach deren einzelnen Bedürfnissen, mit modernsten Monochrom-Multifunktionssystemen

ausgestattet. Die Bandbreite reichte von Schwarzweiß-Allroundern für niedrigere Druckvolumina bis hin zur leistungsstarken bizhub-Modellen mit besonders hoher Druckgeschwindigkeit. Die tagesaktuellen Quotenblätter werden von den Buchmachern auf einem zentralen Server abgelegt. Der Druck erfolgt dann automatisiert und ohne weiteres Zutun der Mitarbeiter.

Was macht das Projekt so besonders?

Durch die Dezentralisierung des Quotenblattendrucks kann Admiral ein optimales Kundenservice bieten. Denn Wettprogramm und Quoteninformation sind nun tagesaktuell. Gleichzeitig wurden die Kosten um ein Viertel gesenkt und der ökologische Fußabdruck dank umweltfreundlicher Maschinen von Konica Minolta verkleinert.

ROI in Monaten/Jahren?

Mit der neuen Lösung beim Druck der Quotenblätter konnten Einsparungen in der Höhe von 24 % der Kosten für den gesamten Druck- und Logistikprozess verbucht werden. ■

165 Teilnehmer diskutierten bei der Tagung »Modellierung« der Fakultät für Informatik, Universität Wien.



nicht mehr zu verstehen.« An seinem Institut würde man sich auf Modellierungssprachen konzentrieren, die am jeweiligen Modellierungsziel orientiert sind. Für diese Sprachen könnte man mit Tool-Generatoren auch kleine Entwicklungswerkzeuge selbst bauen. Die Entwicklung und Pflege eigener, umfassender Entwicklungswerkzeuge an wissenschaftlichen Instituten sei heute nicht mehr sinnvoll. Allerdings vermisst Mayr auch bei den kommerziell verfügbaren Werkzeugen eine wirkliche Durchgängigkeit.

>> **Wirtschaftliche Betrachtung** <<

»Für die Praxis ist es von entscheidender Bedeutung, die wirtschaftliche Betrachtung der Modellierung zu verstärken«, so

»Wirtschaftliche Betrachtung der Modellierung verstärken«

Mayr. Das sei bisher viel zu wenig geschehen und dabei würde man wohl feststellen, dass eine Beschränkung auf das Notwendige und nicht auf das Mögliche vorzuziehen sei. Viele der Absolventen des Instituts arbeiten nach ihrem Studium in kleineren und mittleren Softwarehäusern und setzen dort oft mehr auf agile Methoden als auf die Modellierung. Um dieser »Modellierungsabstinenz« Einhalt zu gebieten, habe man kürzlich einen zweijährigen Lehrgang besonders für Mitarbeiter aus Softwareunternehmen gestartet, bei dem die Modellierung einen prominenten Platz einnimmt.

In etlichen der wissenschaftlichen Vorträge wurden die Thesen von Mayr untermauert. So sollte der Zugang zur Modellierung pragmatisch und mit geringen Hürden versehen sein, die Modellierungssprachen müssten sich mehr an die menschliche Sprache angleichen. Da Modelle gerne auch zur Kommunikation komplexer Inhalte und Anforderungen verwendet werden, sollten alle Beteiligten auch die im Modell verwendeten Abstraktionen leicht verstehen können. Modelle könnten nicht zuletzt auch wirtschaftliche Entscheidungen in Unternehmen erleichtern, wenn entsprechende Entscheidungstheorien Eingang finden.

Menschen modellieren immer

Angesichts zunehmender Komplexität in der IT und in Organisationen erfreut sich Modellierung großen Interesses, da Modelle die Komplexität reduzieren. Die Vielfalt an Ansätzen und Methoden erschwert allerdings die einfache Einführung. Auch die Menschen müssen sich an das Denken in Modellen erst gewöhnen.

Von Rüdiger Maier

Die seit 1998 stattfindende Tagung »Modellierung« fand Mitte März 2014 an der Fakultät für Informatik der Universität Wien statt. Sie wird vom Querschnittsfachausschuss Modellierung der Gesellschaft für Informatik im zweijährigen Rhythmus organisiert und verzeichnete heuer mit 165 Teilnehmern wachsendes Interesse. Univ.-Prof. Heinrich Mayr vom Institut für Angewandte Informatik der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt bewegt sich seit 40 Jahren in der Modellierungs-Community und verwies ins einem Vortrag darauf, dass Menschen in vielen Bereichen modellieren, ohne dass sie es so nennen. Auch die Erstellung von Software sei immer Modellierung, auch wenn keine entsprechenden Methoden zum Einsatz kommen. Allerdings modellierten Menschen bewusst offener eher widerwillig, was etwa in Klagenfurt dazu geführt hat, dass die Modellierung derzeit nur als Wahlfach geführt wird. In weiten Bereichen der Technik, insbesondere auch bei lebenskritischen Sys-

temen, ist die Modellierung allerdings inzwischen eine verpflichtende Bedingung.

>> **Beschränken auf das Wesentliche** <<

Mayr betonte auch die verwirrende Vielfalt an Methoden, Definitionen und Werkzeugen, die einen Einstieg in die Modellierung nicht erleichtern. In Bezug auf die heute dominierende Sprache für die Software-Modellierung, die Unified Modeling Language (UML), merkte er an, dass die für die Entwicklung zuständige Object Management Group (OMG) die UML nicht zu stark ausweiten solle. »Man sollte die Standardisierung nicht übertreiben. Auch die UML wird nämlich immer schwerer verständlich, was aber letztlich die Nützlichkeit für die Praxis einschränkt. Komplexe Modelle sind dann nämlich

»Verwirrende Vielfalt an Methoden und Werkzeugen«

Grundstock für den Fokus aufs Geschäft

Im April 2014 lud Hitachi Data Systems (HDS) zu einem Launch-Event in den Niederlanden. Im Mittelpunkt standen neue businessorientierte Speicherlösungen als Antwort auf immer rasanter wachsende Datenberge.

Von Tünde Kiss aus Zaltbommel



sungen, die eben nicht ständige und disruptive Änderungen an der Technologie nach sich ziehen – und genau das liefern wir.«

>> Business defined IT <<

HDS bringt sein Hitachi Storage Virtualization Operating System und die Virtual Storage Platform G1000 auf den Markt. Unter dem Begriff »Continuous Cloud Infrastructure«, eine Art flexibler Cloudinfrastruktur, bilden die Speicherplattform sowie das Speichervirtualisierungssystem gemeinsam den Grundstock für businessorientierte IT-Lösungen. Die Stärke der neuen HDS-Speicherarchitektur liegt im hohen Software-Anteil. Die IT-Infrastruktur lässt sich dadurch den spezifischen Geschäftsanforderungen der Kunden flexibel anpassen.

Valdis Filks, Research Director Storage Technologies and Strategies der Marktforschungsfirma Gartner und Referent beim HDS-Launch Event, betont, wie wichtig es ist, Datenmengen effizient zu organisieren. Es reiche nicht mehr, innovativste Technologie anzubieten – diese müsse sowohl für Anbieter als auch Kunden auch einen Ertrag generieren können. HDS will die neuen Lösungen als Antwort auf die tendenziell wachsenden Datenmengen, sei es beispielsweise im Gesundheitswesen oder in der Automobilbranche, verstanden wissen.

>> Fokus auf das Geschäft <<

Zu den Kunden des japanischen Spezialisten für Speicherlösungen zählt unter

HDS-Auslieferungszentrum in Zaltbommel, Niederlande. Der Gebäudekomplex verfügt über 6.200 Solarmodule und ist energie-neutral konzipiert. Mithilfe des Solarkraftwerks kann er genauso viel Energie abgeben, wie er aufnimmt.

26

Da Datenmengen immer rasher wachsen, müssen Rechenzentren auch ein immer höheres Maß an Verfügbarkeit, Automatisierung und Flexibilität gewährleisten. Und zwar ohne Redesigns, Unterbrechungen oder Downtimes. »Im Dialog haben unsere Kunden bestätigt, dass für sie das enge und reibungslose Zusammenspiel von IT und Business der wichtigste Faktor ist, um mit der Geschäftsentwicklung mithalten zu können«, sagt Horst Heftberger, Ge-

neral Manager von Hitachi Data Systems Österreich. »Um eine Business-definierte Umgebung schaffen zu können, sind IT-Teams stets auf der Suche nach neuen Strategien für durchgängige, anpassungsfähige und skalierbare Infrastrukturen. Deswegen benötigen Unternehmen Lö-

»Technologien sollen auch Ertrag bringen.«

anderem auch der deutsche Automobilhersteller Porsche. »Als wachsendes Unternehmen in der Automobilindustrie benötigen wir flexible Lösungen, die mit unserer Geschäftsentwicklung skalieren können. Hitachi Data Systems bietet uns genau das – Lösungen, die die gesamte Bandbreite von »Scale Up«, »Scale Out« und »Scale Deep« unterstützen«, sagt Christoph Buchstätter, Manager Data Center Services bei Porsche Informatik. »Wir erhalten so eine Speicherinfrastruktur, mit der

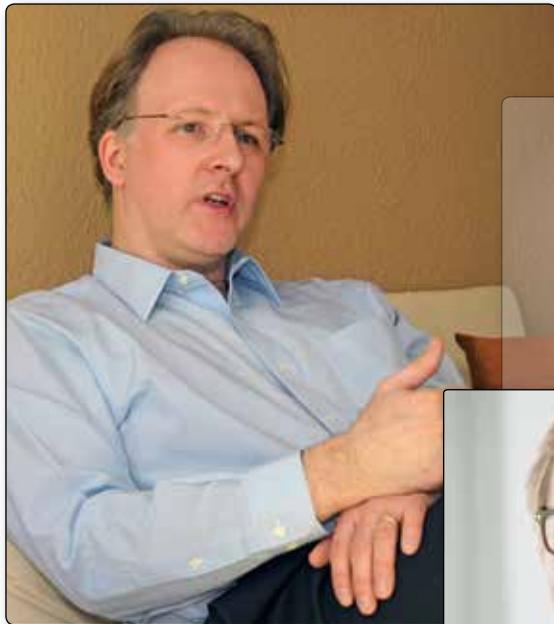
put-Output-Operationen pro Sekunde (IOPS). Die nutzbare Bandbreite beträgt mehr als 48 Gigabyte pro Sekunde. Die Leistung in Network File Systems (NFS)

»Wandlungsfähigkeit erspart Kosten.«

liegt bei 1,2 Millionen IOPS in Unified-Konfigurationen.

VSP G1000 ist eine Plattform für alle Daten und ermöglicht flexibles Wachstum, um eine Reihe von Anforderungen zu erfüllen. Möglich wird dies durch einen Virtualisierungs-Controller, durch ein Unified Storage System mit bis zu einem acht Nodes fassenden Cluster mit der Hitachi NAS-Plattform (HNAS) und einer hochverfügbaren Infrastruktur für Umgebungen mit der Hitachi Content Platform.

Mit dieser Flexibilität und den geplanten »Data-in-Place-Upgrades« können Anwender die Lösungen länger nutzen. Die Wandlungsfähigkeit anhand sich entsprechend ändernder Geschäftsanforderungen soll HDS-Kunden den Schrecken und die Kosten ständiger Technologiewechsel ersparen.



Horst Heftberger, General Manager HDS Österreich, sieht in »Business defined IT« einen Erfolgsfaktor für Geschäftsentwicklungen.



Valdis Filks, Research Director, Information Technology Infrastructure bei Gartner, fordert mehr Wirtschaftlichkeit von IT-Technologien.

wir in alle Dimensionen wachsen können. Die Managementplattform hilft uns dabei, alle Arten von Daten effizient zu verwalten. Wir können uns so auf den erfolgreichen Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten konzentrieren, ohne uns um die IT sorgen zu müssen.«

>> Hitachi Storage Virtualization Operating System <<

Das neue Hitachi-Speicherbetriebssystem verfügt über eine gemeinsame Software-Architektur, mit der sich der Nutzungszeitraum von Hardware-Architekturen verdoppeln lässt. Kunden sollen damit eine größere Auswahl, Flexibilität und einfachere Infrastruktur auf dem Weg zum Software Defined Data Center (SDDC) genießen. Die wesentlichsten Merkmale sind die Flash-Optimierung, erweiterte Speichervirtualisierung, automatisches Tiering und unterbrechungsfreie Datenmigrationen.

>> Hitachi Virtual Storage Platform G1000 <<

Das Speichersystem VSP G1000 kann in einer kleinen Ausbaustufe den Einstieg in die blockbasierte Speicherwelt darstellen und dennoch weit skalieren: Der Datendurchsatz liegt bei drei Millionen In-

HDS-Speicherlösungen SVOS und VSP G1000

SVOS – Hitachi Storage Virtualization Operating



Hitachi SVOS: Die erste Standalone-Ausführung der Hitachi-Speichervirtualisierung verfügt über eine gemeinsame Software-Architektur, mit der sich der Nutzungszeitraum von Hardware-Architekturen verdoppeln lässt.

- Die erste Standalone-Ausführung der Hitachi-Speichervirtualisierung
- Verfügt über eine gemeinsame Software-Architektur, mit der sich der Nutzungszeitraum von Hardware-Architekturen verdoppeln lässt
- Flash-Optimierung
- Erweiterte Speichervirtualisierung
- Automatisches Tiering
- Unterbrechungsfreie Datenmigration
- Neue native Active-Device-Funktionalität ermöglicht Active-Active-Fähigkeiten über mehrere Systeme und mehrere Rechenzentren hinweg, ohne dass eine Appliance nötig ist.

VSP G1000: Hitachi Virtual Storage Platform

Hitachi VSP G1000 ermöglicht unterbrechungsfreie und Host-transparente Datenmigration innerhalb weniger Tage.



- 3D-Skalierbarkeit für optimales Infrastrukturwachstum in alle Richtungen
- 3D-Verwaltungsplattform zur effizienten Verwaltung aller Datentypen für ein flexibles Rechenzentrum
- Automatisierung der Datenplatzierung durch Hitachi Dynamic Tiering für mehr Leistung zu geringeren Kosten
- Unterbrechungsfreie und Host-transparente Migration innerhalb weniger Tage

Citrix Synergy – Voll im Lauf

Alfons Flatscher aus Los Angeles

Jetzt reden alle von Cloud und Virtualisierung. Citrix tut das schon seit 1989 und beweist: Wer die richtige Vision hat, kann wenig falsch machen.



LÄCHELNDES BUSINESS

Citrix-CEO Mark Templeton gab auf der Synergy vergnügt zwei Devisen aus: »Mobility« und »Cloud«.

kunft der Computer dezentral sein werde. An einem zentralen Rechner sah er viele einfache, im Prinzip dumme Rechnerlein hängen und die meisten hielten ihn für einen ziemlichen Spinner. Die Mainframe-Zeit war gerade überwunden, die PC-Welle voll im Rollen und das Internet steckte in den Kinderschuhen. Die Citrix-Grundidee ging voll am damaligen Zeitgeist vorbei und so zogen auch zwei Jahre ins Land, ohne dass auch nur ein

Dollar Umsatz geschrieben worden wäre. Ein paar verwegene Investoren hielten das Multituser-Projekt am Leben, das erst sechs Jahre nach der Gründung den ersten Gewinn abwarf. Dann kam Templeton und natürlich der Siegeszug des Internets – und später eine wahre Cloud-Euphorie. Heute ist fast alles Multituser-Technologie und Citrix ist wie ein Fisch im Wasser.

Mit Netscale und XenServer und Xen-Apps liefert das Unternehmen genau die Produkte, die Anwendungen auf allen Endgeräten, egal mit welchem Betriebssystem, egal wo, laufen lassen. Wer die richtige Vision hat, kann wenig falsch machen.

28

Mark Templeton ist eine Kultfigur. Der Citrix-CEO hat eine fanatische Fangemeinde und wer ihn bei seinem Auftritt bei der Synergy 2014 im Anaheim Convention-Center in Los Angeles, Kalifornien, erlebt hat, weiß, warum. Der Mann ist für einen Konzernchef ungewöhnlich entspannt und trotzdem voller Tatendrang. 15 Millionen Dollar Umsatz hat Citrix gemacht als er die

alle mit einem seltsam verklärten Lächeln, von Rauchschwaden eingehüllt. »Woher das Lächeln kommt, dürfen sie mich nicht fragen«, meint Templeton und erntet heftiges Gelächter. Der Mann hat geraucht und auch inhaliert. Das Entspanntsein ist bis heute geblieben und auch das Wissen, dass beruflicher Erfolg wichtig ist, aber eben nicht alles. Nach einem Todesfall in der Familie hat er sich 2013 einige

»Das kurzfristige Geschäft ist wichtig – die richtige Vision ist wichtiger.«

Geschäftsführung übernahm. Das war 1995. Heute verbucht der Konzern drei Milliarden Umsatz.

Templeton strahlt eine Gelassenheit aus, die man auf Bühnen bei gehypten Präsentationen selten sieht, und die dürfte er schon als Student gehabt haben. In der mit rund 5000 Zuhörern prall gefüllten Halle blendet er ein Bild ein, dass ihn in einer Gruppe von rund einem Dutzend Studenten am North Carolina State College zeigt. Alle mit wilder Mähne, im Freien vor einem Laborgebäude stehend,

Monate frei genommen. »Er braucht die Zeit, um mit seiner Familie zu sein und sich von den Folgen des Verlustes zu erholen«, hat Aufsichtsratschef Thomas F. Bogan damals verlautbart. Jetzt ist er wieder da und setzt sein Geschäft in Perspektive: »Das kurzfristige Geschäft ist wichtig, die richtige Vision ist wichtiger«, so lautet sein Credo.

Citrix wurde 1989 von Ed Iacobucci, einem ehemaligen IBM-Entwickler, in Ford Lauderdale, Texas, gegründet. Iacobucci glaubte daran, dass die Zu-

Neue Produkte

Citrix präsentierte auf der Synergy im Mai 2014 folgende Neuerungen:

1 **»CITRIX WORKSPACE SUITE«:** Arbeiten von überall, das ermöglicht die Suite, indem sie Server-Virtualisierung und Cloud-Dienste so kombiniert, dass Mitarbeitern der sichere Zugang zu Firmendaten möglich ist. Plattform- und geräteunabhängig.

2 **»NETSCALER MOBILESTREAM«:** Mobile Anwendungen werden schneller und sicherer, verbessertes mobiles Arbeiten. Die Ladezeiten sollen fünfmal schneller und Netzwerk- und Plattformbarrieren mühelos überwunden werden.

3 **»SHAREFILE MOBILE«:** Dokumente sicher ablegen und teilen, das macht Sharefile schon seit Jahren. Jetzt wird das Produkt für mobile Nutzung optimiert, Dokumentenbearbeiten von jedem Smartphone inklusive.

»Wer das Wissen hat, ist klar im Vorteil«

Chris Koopmans, General Manager Service Provider Platforms, spricht über den Aufbau des Telekom-Geschäfts bei Citrix und über das richtige Wissen, um die richtigen Apps zur richtigen Zeit anbieten zu können.

Report: Sie haben Bytemobile gegründet und dann an Citrix verkauft. Trotzdem sind Sie im Unternehmen geblieben. Bereuen Sie das?

Chris Koopmans: Nein!

Report: Unternehmensgründer schaffen den Übergang selten und leiden, wenn sie plötzlich in Konzernstrukturen eingebunden sind. Sie sehnen sich nach dem nächsten Startup. Sie nicht?

Koopmans: Dies hier ist mein nächstes Startup, meine nächste Herausforderung. Man muss auch sehen, wie das passiert ist. Wir haben Bytemobile 2000 gegründet ...

Report: Also in der IT-Steinzeit ...

Koopmans: Ja, und wir haben damals die Idee gehabt, Video auf Smartphones zu bringen. Damals aber waren Smartphones noch gar nicht so smart – alle haben von WAP und von SMS geredet. Wir wollten mobile Videos und es hat zehn Jahre gebraucht, bis das Umfeld dafür wirklich da war. Wir waren weit unserer Zeit voraus und mussten viel Geduld aufbringen. Ab 2010 ist das dann abgehoben und wir haben einen Hebel gebraucht, um die sich endlich öffnende Gelegenheit zu nutzen – und da kam dann der Citrix-Deal genau zur richtigen Zeit.

Report: Aber die Gefahr ist doch, dass das eigene Produkt beim neuen Eigentümer nur mehr Nebensache ist.

Koopmans: Das Einmalige hier war, dass wir innerhalb von Citrix eine völlig neue Einheit geschaffen hatten. Es ging nicht darum, Verkaufsteams zu fusionieren und Systeme zusammenzulegen, wie das oft bei Übernahmen der Fall ist. Mit Bytemobile ist Citrix in einen Bereich gegangen, in dem es noch nicht war. Wir haben ein Telco-Geschäft innerhalb von Citrix aufgebaut. Gleichzeitig haben wir nun Zugriff auf die Strukturen und auf all die coole Technologie im Bereich der Virtualisierung und der Cloud, über die Citrix



Chris Koopmans. Der Manager steht für alles, was bei Citrix mit mobilem Breitband und Telcos zu tun hat.

verfügt. Wenn Telekomprovider virtualisieren wollen, sind wir genau richtig, und da geht ja die Reise hin. Die Netze der Telcos werden mehr zu Datenzentren und weniger zu Vermittlungszentren. Für uns ergibt sich damit eine große Chance.

Report: Wo liegen die neuen Herausforderungen für die Provider?

Koopmans: Da gibt es viele Bereiche, etwa das Datengeschäft. Telcos haben Zugang zu vielen interessanten Daten, sie tun aber wenig damit. Sie wissen, wo ihre Nutzer wann sind. Das ist potenziell gefährliches Wissen, wenn man es rein aus Bürgerrechtssicht betrachtet. Natürlich muss man hier vorsichtig sein, doch zwischen dem Missbrauch von Daten und diese ungenutzt zu lassen liegt ein breites Feld. Die Telcos haben bisher mit diesen Daten nichts gemacht und das Feld kampfflos Google und Facebook überlassen. Diese haben aus ihrem Wissen um Kunden ein massives Geschäft aufgebaut. Wir haben beim Mobilfunkkongress in

Barcelona »ByteMobile Insight« vorgestellt, ein Produkt, das Providern hilft, die eigenen Daten besser zu verstehen und Geld daraus zu machen. Ein Beispiel: Mobilfunkanbieter subventionieren den Handyverkauf, aber sie haben nur eine vage Idee, wie das von ihnen bereitgestellte Handy tatsächlich genutzt wird. Demnach können sie ihr Angebot auch nicht optimieren, da sie etwa den Nutzern von 7-Zoll-Geräten nicht mehr Videos anbieten. Wer dagegen weiß, welches Gerät welches Nutzungsverhalten auslöst, ist klar im Vorteil.

Dieses Wissen ist Voraussetzung, um die richtigen Apps zur richtigen Zeit anzubieten. Mobil ist das Geschäft der Zu-

»Die Netze der Telcos werden mehr zu Datenzentren und weniger zu Vermittlungszentren.«

kunft und darin liegen die großen Chancen, wenn man sich richtig aufstellt. Gute Analysetools sind die Voraussetzung, lukrative Geschäfte zu machen. Genau dafür bieten wir Lösungen an.

Report: Provider reden seit Jahren vom Geschäft mit der Werbung, aber es gibt wenige Beispiele, wo das tatsächlich funktioniert.

Koopmans: Das stimmt, es ist noch in den Kinderschuhen, aber es gibt erste sehr erfolgreiche Modelle. Sprint hat mit seiner Digitalmarketing-Tochter Pin-sight Media zusammen mit Telefonica ein starkes Angebot gelegt. Verizon bietet »Precision Market Analytics« an. Das sind bemerkenswerte Schritte. ■

ZUR PERSON

■ CITRIX hat das von Chris Koopmans gegründete Unternehmen Bytemobile im Juni 2012 übernommen. Bytemobile war ein Anbieter von Bandbreitenlösungen, die knappe Kapazitäten in mobilen Netzwerken optimal ausnutzen. Koopmans ist an Bord geblieben und führt heute als Vice President und General Manager das Service-Provider-Plattform-Geschäft bei Citrix.



Die vier Säulen guten Datenmanagements

Erfolgreiche Unternehmen verstehen Information als eigenständigen Unternehmenswert und nutzen diesen möglichst effektiv. Die Basis einer solchen Nutzung bilden vier Säulen: Lebenszyklus, Qualität, Gesamtsicht sowie die AKV – eine konkrete Darstellung von Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten.

VON DANIEL LIEBHART

30

Der Unterschied zwischen einem erfolgreichen und einem weniger erfolgreichen Unternehmen ist in 80 % der Fälle darin begründet, wie Informationen als zentraler Treiber für die Leistungsfähigkeit der Firma genutzt werden. Laut dem Information Opportunity Report der Firma CAP Gemini kann die gezielte Nutzung von Informationen den operativen Gewinn um über 25 % steigern. Bessere Informationen führen zu Kostensparnissen, verbessern die Erfüllung von Kundenerwartungen und steigern die Produktivität der Mitarbeiter. Außerdem helfen sie, unternehmerische Risiken zu reduzieren und gesetzliche und rechtliche Verpflichtungen zu erfüllen. Doch damit nicht genug: Sie ermöglichen es auch, den eigenen Ruf zu schützen, Strategien der Konkurrenz zu erkennen, Marktdynamiken zu erfassen oder effektiver mit Partnern und Lieferanten zusammenzuarbeiten.

Jedes Unternehmen verwendet für seine Geschäftstätigkeit eine Vielzahl von externen und internen Informationen. Werden die zugehörigen Systeme, Prozesse und Datenflüsse analysiert, so stellt sich in



Daniel Liebhart ist Dozent für Informatik in Zürich sowie Berater und Solution Manager der Trivadis AG.

den meisten Fällen heraus, dass in der täglichen Arbeit zwischen zwölf und 15 zentrale Informationsobjekte verwendet werden. Typischerweise sind dies Kunde, Produkt, Angebot, Bestellung, Rechnung oder die Organisationseinheit. Diese zentralen Informationen variieren je nach Branche und Größe des Unternehmens.

Die wichtigste Grundvoraussetzung für die Verwaltung von Informationen ist eine Bewertung der wirklich zentralen Objekte. Obwohl es objektive, standardisierte Bewertungsansätze für Informationen wie beispielsweise die Informations-Produktivität, den taktischen Wert von Informa-

tionen, die Kosten fehlender Informationen bis hin zur Bilanzierung als Strukturwert gemäß IAS (International Accounting Standard) gibt, hat sich dazu in der Praxis eine subjektive – also unternehmensinterne – Bewertung am besten bewährt. Wichtig ist hierbei vor allem Unterscheidung von kritischen Daten, Performance-Daten, wichtigen Daten, sensiblen Daten und nicht-kritischen Daten.

Kritische Daten sind Informationen, die für die wichtigen Geschäftsprozesse benötigt werden und deren Verlust zu einer operativen Katastrophe führen kann – sprich den unmittelbaren Stillstand der Geschäftstätigkeit zur Folge hätte. Außerdem gehören dazu Daten, die aus rechtlichen Gründen über einen längeren Zeitraum aufbewahrt werden müssen. Beispiele solcher Informationen sind die Kontoinformationen einer Bank, Verträge eines Rückversicherers, Bestelleingänge eines Versandhandels, Produktionsdaten eines Autoherstellers oder auch Daten für Nachweispflicht korrekter steuerrelevanter Vermögensangaben oder Krankenakten.

Bei Performance-Daten handelt es sich um Informationen, die für die Steuerung und die Planung eines Unternehmens relevant sind und deren Verlust oder ungewollte Veränderung zu einer unternehmerischen Katastrophe führen kann. Sie werden für das Tagesgeschäft verwendet und sind damit essentieller Teil des Business-Know-hows eines jeden Unternehmens.

Nicht-kritische und sensible Daten sind entweder schnell wiederherzustellen oder

»Die gezielte und intelligente Nutzung von Informationen kann den operativen Gewinn um über 25 % steigern.«

können durch alternative Informationen ersetzt werden.



>> Der Lebenszyklus der Informationen <<

Die aktive Verwaltung der Daten über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg umfasst die konkrete Umsetzung eines Regelwerkes, das aus verschiedenen Methoden, Prozessen und Technologien besteht. Es gilt Vorgaben wie den unternehmerischen Wert einer Information, die gesetzlichen Rahmenbedingungen und Aufbewahrungsfristen sowie die erforderlichen Zugriffsrechte und Service-Level-Agreements zu berücksichtigen und auf die eigentlichen Informationsobjekte abzubilden. Eine solche Abbildung erfolgt auf der Ebene der logischen Units. Zu diesen zählen unter anderem Datenträger, Dateien, Verzeichnisse, Datenbanken, Records und E-Mails. In der Praxis haben sich dazu vierstufige Lebenszyklen bewährt: »verwendet«, »analysiert«, »archiviert« und »gelöscht«. Entscheidend für die sinnvolle Verwaltung von Daten ist eine klare Definition von Regeln, die den Übergang zwischen den Phasen ihres jeweiligen Lebenszyklus markieren. Sie beziehen sich auf einzelne Informationsobjekte und definieren unter anderem Aufbewahrungsfristen und Kritikalität.

Zu diesen zählen unter anderem Datenträger, Dateien, Verzeichnisse, Datenbanken, Records und E-Mails. In der Praxis haben sich dazu vierstufige Lebenszyklen bewährt: »verwendet«, »analysiert«, »archiviert« und »gelöscht«. Entscheidend für die sinnvolle Verwaltung von Daten ist eine klare Definition von Regeln, die den Übergang zwischen den Phasen ihres jeweiligen Lebenszyklus markieren. Sie beziehen sich auf einzelne Informationsobjekte und definieren unter anderem Aufbewahrungsfristen und Kritikalität.



>> Die Datenqualität <<

Zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Information am richtigen Ort – das zu gewährleisten ist die Aufgabe der Datenqualität. Die Business-Anforderungen können direkt aus den Geschäftsprozessen abgelesen werden. Dabei ist klar zu definieren, zu welchem Zeitpunkt innerhalb des Geschäftsprozesses die Datenqualität zu messen ist, was genau zu erfassen ist und welche Schwellwerte dabei einzuhalten sind. Für die Messung der Datenqualität gibt es eine Vielzahl von verschiedenen methodischen Ansätzen – von Total Quality Management (TQM) über Capability-Modelle bis hin zu Six Sigma und ISO 9000. In der Praxis hat sich der Einsatz von sogenannten Quality Gates – einem Messfühler für die Datenqualität in Prozessen – bewährt. Nach dieser Methode werden verschiedene Qualitätsattribute wie beispielsweise Vollständigkeit, Relevanz, Genauigkeit oder Glaubhaftigkeit von Informationen gemessen und mit firmenspezifisch festgelegten Sollwerten verglichen.



Information trägt zum Wert eines Unternehmens bei, wenn sich ihre Nutzung auf vier Säulen stützt.



>> Die Gesamtsicht auf Informationen und Informationsflüsse <<

Der Wert der zentralen Informationsobjekte, deren konkrete Phase im Lebenszyklus und deren Qualität kann jedoch nur dann zielführend beurteilt oder geprüft werden, wenn ein Unternehmen tatsächlich eine Gesamtsicht über sämtliche Prozesse, Daten und Informationssysteme hat. Entscheider müssen also genau wissen, welche Informationen vorhanden sind und wo und wie sie verwendet werden. Im Idealfall sind sämtliche Prozesse, Daten und Anwendungen zu diesem Zweck in einer Unternehmensarchitektur erfasst und in einem umfassenden Meta-Modell abgebildet. Um den notwendigen Überblick zu erhalten, hat sich eine einfache Gegenüberstellung von Prozessen, zentralen Informationsobjekten und den wichtigsten Anwendungen bewährt. Diese drei Bausteine innerhalb einer Gesamtarchitektur zeigen, welcher Prozess und welche Anwendung welche Information wie verwendet. Um gutes Datenmanagement auf Unternehmensebene umzusetzen, besteht auch an dieser Stelle in vielen Unternehmen Konkretisierungsbedarf.



>> Die organisatorische Verankerung <<

Bewertung, Lebenszyklus, Qualitätsmaßnahmen und Gesamtsicht bleiben überschaubar, wenn nicht die kontinuierliche Verbesserung dieser Maßnahmen garantiert werden kann. Doch dies ist nur dann möglich, wenn das Datenmanagement in einem Unternehmen organisatorisch verankert

wird. Eine solche Organisation regelt Zuständigkeiten, Verantwortungen und Aufgaben auf jeder Ebene. Beispielsweise ist ein Information Manager für ein bestimmtes Informationsobjekt auf fachlicher Ebene zuständig. Sein technisches Gegenüber – zuständig für eine gute Umsetzung – ist der Information Architect.

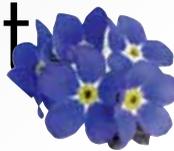
>> Auf dem Weg zur Datability <<

Datability im Sinne einer verantwortungsvollen und nachhaltigen Nutzung von Daten im Unternehmen ist nur dann erfolgreich, wenn auch die notwendige Basis dafür vorhanden ist. Die große Mehrheit der Unternehmen ist deshalb gut beraten, über ein gezieltes Datenmanagement nachzudenken. Dieses sollte die zentralen Informationsobjekte eines Unternehmens durchgehend bewerten und ihrem Lebenszyklus entsprechend verwalten. Ausgestattet mit einem effizienten Datenmanagement können Unternehmen jeder Größe vorhandene Informationen gewinnbringend nutzen und sind optimal auf künftige Herausforderungen von Big Data vorbereitet. ■

ZUM AUTOR

■ DANIEL LIEBHART ist Dozent für Informatik an der ZHAW (Züricher Hochschule für Angewandte Wissenschaften), Berater für Enterprise Architekturen und Solution Manager der Trivadis AG. Er ist Autor des Buches »SOA goes real« (Hanser Verlag) und Autor verschiedener Fachbücher.

Vergissmeinnicht



Ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes bringt globale Internetriesen wie Google und Facebook ins Schwitzen.

VON RAINER SIGL



Pauenschlag. Der US-Internet-Konzern Google muss ein bemerkenswertes Urteil hinnehmen.

32

Oft sind es banale Anlässe, die Giganten ins Wanken bringen können. Seit 2010 verfolgte ein spanischer Kläger ein eigentlich simples Ansinnen: Weil ein online archivierter Zeitungsartikel in den Google-Suchergebnissen ihn scheinbar auf ewig mit einem längst beigelegten Rechtsstreit in Zusammenhang brachte, klagte der Spanier im Instanzenweg bis zum Europäischen Gerichtshof auf das Recht, auch von den Suchmaschinenriesen des weltweiten Netzes vergessen zu werden. Dass ihm nun von oberster europäischer Instanz Recht gegeben wurde, stellt ganz nebenbei das Geschäft sämtlicher Internetkonzerne in ein neues Licht.

>> Ausfür Oasen? <<

Der Pauenschlag ist dabei nicht nur jener, dass Suchmaschinenanbieter auch für Angebote von Drittanbietern Verantwortung tragen können, sondern eine fast beiläufige Grundsatzentscheidung. Google hatte in seiner Verteidigung damit argumentiert, dass die Suche nicht in Spanien stattfindet und somit spanische Gerichte nicht zuständig seien. Das Gegenargument der Höchststrichter ist nun höchst brisant: Weil Google in Spanien eine Verkaufsniederlassung betreibt, die die Aufgabe hat, Werbeflächen für den

lokalen Markt an den Mann zu bringen, gelte die nationalstaatliche Hoheit durchaus. Falls das Urteil als Präzedenzfall für andere Entscheidungen herangezogen wird, betrifft dies auf kurz oder lang das Geschäftsmodell aller Internetriesen in Europa.

Es ist kein Zufall, dass so gut wie alle großen Internetkonzerne – Facebook,

Sind die Bilanztricks der US-Internet-Konzerne bald am Ende?

Google, Amazon – ihre europäischen Firmenzentralen in Steueroasen wie Luxemburg oder Irland angesiedelt haben. Von den jeweiligen Gesetzgebern umsorgt und von trickreichen Steuerprofis geschützt, erfreuen sich die Riesen an kaum von Steuer- und Abgabenlast getrübbten Gewinnen in Milliardenhöhe. Bilanztechnische Tricks mit fantasievollen Namen wie »Double Irish With a Dutch Sandwich« lassen die US-Konzerne in ganz Europa wirtschaften und nur die jeweiligen vorteilhaften Steuerlücken in den jeweiligen Finanzoasen ausnutzen. Dieser Praxis könnte das EUGH-Urteil nun eine empfindliche Schramme zufügen – denn wenn analog zum Urteil

der Höchststrichter das nationale Recht zuständig ist, sobald die jeweiligen Konzerne dezidiert die einzelnen nationalen Märkte beackern, sollte dies auch für das Steuerrecht Tür und Tor öffnen.

>> Enttarnter Taschenspielertrick <<

Tatsächlich haben die Höchststrichter hier einen bemerkenswerten Taschenspielertrick enttarnt, der bislang das Geschäftsfeld der jungen Internetkonzerne schützte: Während Google argumentierte, dass sein Geschäftsmodell der Betrieb der Suchmaschinen sei, die physisch und lokal an einem steuerlich und rechtlich geschickt gewählten Standort verortet sind, zeigt das Urteil lakonisch eine ebenso banale wie überraschend offensichtliche Wahrheit auf: Der Betrieb dieser Suchmaschinen – oder, im Fall von Facebook, der Betrieb eines sozialen Netzwerkes – ist letztendlich nicht das Geschäft der Konzerne, sondern vielmehr nur das Mittel, um Werbeeinnahmen zu lukrieren. Und dieses Geschäft ist, wie auch die Praxis beweist, geradezu grundsätzlich sehr wohl lokal und auf alle europäischen Staaten verteilt. Die scheinbar körperlosen Konzerne werden so juristisch fassbar – und zwar nicht nur, wie bislang, an den Orten ihrer sorgfältig ausgewählten europäischen Hauptquartiere, sondern in jedem Land, in dem sie durch ihr Werbegeschäft Einnahmen erwirtschaften.

Es bleibt abzuwarten, ob diese Grundsatzentscheidung des EUGH in ihrer fundamentalen Bedeutsamkeit auch in anderen Belangen, nicht nur dem Steuerrecht, sondern ebenso brisant, auch im Datenschutz zur Anwendung kommen wird. Die volatilen, ihr Geschäftsfeld scheinbar nur im Virtuellen betreibenden Internetriesen dadurch endgültig jeweils an die Orte ihrer tatsächlichen Kunden zu ketten, würde diesen wohl auf einen Schlag Verluste in Milliardenhöhe bescheren – der Bürgergesellschaft allerdings eine längst fällige Anpassung an die ansonsten überall geltende Rechtsstaatlichkeit. Dass nebenbei auch noch Steuereinnahmen in beachtlichen Höhen zu erwarten sind, lässt die Angelegenheit für Europa noch interessanter werden. ■



Mein office

Praktische Werkzeuge fürs Wirtschaften

Wir sind Getriebene von Input und Output. Wir haben die passenden Tools dafür. Wir können noch schneller lesen, kommunizieren und verschicken. Alles wird gut.

Viele nützliche Tasten

www.aastra.at



Aastra ist mittlerweile von dem IT-Kommunikationsexperten Mittel gekauft worden, setzt aber ohne Unterbrechung sein Geschäft mit IP-Telefonen und Videokonferenzlösungen fort. Nun wurde mit der 6800i-Familie eine neue Serie von Business-Telefonen vorgestellt. Unterstützt werden sowohl Aastra-Kommunikationsserver als auch Lösungen anderer Hersteller. Je nach Modell gibt es hochauflösende Farbdisplays, Gigabit-Ethernet und viele, viele programmierbare Tasten. Die Premiumvariante 6869i verfügt über einen 4,3-Zoll-Farbdisplay, zwölf programmierbare Softkeys und fünf kontextabhängige Systemtasten.

Platte für die Cloud

www.toshiba.at



Toshiba bietet mit der MC04A-CAxxx-Serie neue 3,5 Zoll große Festplatten an, die speziell für Storage-Systeme und Server in Cloud-Architekturen konzipiert sind. Die neuen Enterprise-HDDs sind mit Speicherkapazitäten von zwischen 2 und 5 TB erhältlich. Sie sind für einen 24x7-Betrieb ausgelegt und unterstützen Workloads

von bis zu 180 TB pro Jahr. Das ist mehr als das Dreifache einer Standard-Desktop-HDD.

33

Rutschfeste Eingabe

www.sandberg.it



Dieses Maus- und Tastatur-Set von Sandberg ist einem Science-Fiction-Film entsprungen. Drahtlos mit dem Rechner verbunden sind die spacie Tastatur und die vollgummierte Maus ideale Partner für rutschfeste Gaming- oder Programmiersessions. Wir haben das »Wireless Keyboard Set 3« getestet und meinen: Wer sich an das Aussehen gewöhnt, hat hier solide Peripherie zur Hand. Kostet knapp 30 Euro.

Augenschoner

www.lg.com/at



Nutzer, die an ihrem Arbeitsplatz viel mit Texten und Tabellen am Bildschirm arbeiten, können bei LGs Monitorserie MB65 in einen »Reader Mode« wechseln: Dabei werden die Blauanteile reduziert und papiergleiche Lesebedingungen geschaffen. Das schont die

Augen und erleichtert die Konzentration.

Erhältlich ist die Serie in den Größen 22 und 24 Zoll. Der Preis: 200 bis 300 Euro.

Für jeden geeignet

www.lenovo.at



Lenovo schickt mit dem »ThinkPad 10« ein neues Flaggschiff unter den Business-Tablets ins Rennen. In einem Aluminiumgehäuse verpackt ist es selbst vor Nutzern geschützt, die sich wie Gorillas benehmen. Ein gleichnamiges Glas umschließt den 10-Zoll-

Touchscreen. Die Ausstattung sind 1080p-Full-HD, bis zu 4 GB Arbeitsspeicher und bis zu 128 GB Speicherplatz. Kostenpunkt: 473 Euro exklusive Mehrwertsteuer.

Sicherer Druck

www.kyocera.at



Mit sechs Schwarz-Weiß-Multifunktionsystemen für A4 hat Kyocera besonders wirtschaftliche Modelle vorgestellt. Die »Ecosys M3560IDN«-Serie zeichnen sich durch Leistung und Geschwindigkeit aus. Geprintet werden bis zu 60 Seiten pro Minute, mit einem optionalen »Data Security Kit« lassen sich Daten auf der

Festplatte verschlüsseln und sicher löschen. Sicherheit gibt es durch SSL-Unterstützung, IPsec und der Funktion »Vertraulicher Druck«.

Firmennews

HPC DUAL, A-TRUST Schulterchluss

Ein Tresor für elektronische Dokumente und eine Lösung für duale Zustellung agieren gemeinsam.

Die beiden Unternehmen A-Trust und hpc DUAL schlagen einen gemeinsamen Kurs ein und stellen ihre Services nun kombiniert zur Verfügung. Mit der Freischaltung einer Handy-Signatur erhalten NutzerInnen künftig automatisch Zugang zum BriefButler. Umgekehrt werden Dokumente, die über den BriefButler verschickt werden, ohne weiteres eigenes Zutun im e-Tresor rechtskonform archiviert. Alle EmpfängerInnen, die noch keine Handy-Signatur und damit noch keinen e-Tresor haben, können bei der Abho-



Josef Schneider, Geschäftsführer hpc DUAL, und Michael Butz, Geschäftsführer A-Trust.

lung ihrer elektronischen Post vom BriefButler ganz einfach einen persönlichen e-Tresor anlegen. Der BriefButler ist eine Online-Plattform, mittels derer Dokumente unkompliziert per Mausklick versendet werden können. Da bereits zahlreiche Gemeinden die elektronische Zustellung für Verschreibungen oder Rechnungen nutzen, sparen sich Bürger durch den BriefButler lästige Wege zum Postamt oder Wartezeiten. ■



Roboter, der aus Erfahrungen lernt

Ein Roboter wird bald bei der Entdeckung von Gefahrenquellen und beim Auffinden von Personen helfen.

Das Haus der Barmherzigkeit beschäftigt sich im Rahmen eines EU-Forschungsprojekts mit der Entwicklung eines autonomen Serviceroboters für den Gesundheitsbereich. Langfristig soll ein mobiler Assistent entstehen, der seine Umgebung selbstständig erkundet und aus Erfahrungen lernt. Im ersten Schritt werden dafür notwendige Grundlagen geschaffen und der Langzeitbetrieb erprobt.

Im Zuge des Forschungsprojekts STRANDS entwickeln acht internationale Partner eine Software, die Robotern eine umfassende räumlich-zeitliche Wahrnehmung und ein eigenständiges Verständnis dieser Realität ermöglicht. Abseits autonomer Navigation soll dem STRANDS-Prototypen aber auch eine Art Erinnerungsvermögen vermittelt werden, das es ihm ermöglicht, eigene Schlüsse aus seinen Wahrnehmungen zu ziehen. Zu diesem Zweck sucht der Roboter seine Umgebung laufend nach Veränderungen ab und versucht Regelmäßigkeiten daraus abzuleiten. Durch dieses System wird er auf Basis seiner eigenen Erfahrungen erkennen können, wann Türen in Gebäuden geöffnet oder geschlossen sein sollten und wann mit Hindernissen im Gangbereich gerechnet werden muss – etwa im Zuge von Reinigungsarbeiten. Sogar ein Verständnis darüber, wann sich für gewöhnlich Personen im Gebäude aufhalten, ist so möglich. ■

BUCHTIPP

Innovation in Buchform

■ UNTERNEHMEN

ringen täglich um die Balance zwischen dem Tagesgeschäft und substanzieller Erneuerung – mit unterschiedlichem Erfolg. Doch je professioneller das Innovationsmanagement aufgestellt ist, desto besser gelingt diese Balance. Die Autoren Gerald Steinwender, Rita Dummer, Dietfried Globocnik und Søren Salomo liefern mit dem Kompendium »Innovation Excellence in Österreich« eine profunde Sammlung von 43 unterschiedlichsten Beispielen für erfolgreiche Innovationsprozesse in Unternehmen. Dabei kommen die Mitglieder der Plattform für Innovationsmanagement (PFI) zu Wort, eines Vereins, der sich ebendiesem Thema wirtschaftlich und wissenschaftlich verschrieben hat. In dem Fachbuch vorgestellt wird auch das Benchmarking-System »innovate! austria«, mit dem die PFI die Innovationskraft in Unternehmen unterstützen möchte. Weiters thematisiert wird das Wesen von Innovationsmanagementsystemen. »Was Innovation und Innovationsmanagement in einem Unternehmen bedeutet, muss transparent und verständlich für alle Mitarbeiter sein. Darin liegt der größte Hebel für Unternehmen auf dem Weg zu einer permanent innovativen Organisation«, betont PFI-Obmann Gerald Steinwender. Er plädiert für ein umfassendes Verständnis für Innovationsmanagement.





Robuste Solarkabel

Centrovox liefert Spezialkabel für Photovoltaikanlagen. Empfohlen werden abgeschirmte Leitungen.

Module von Photovoltaikanlagen werden mit Solarkabeln in Serie geschaltet und zu sogenannten Strings zusammengefasst. Wird die Leistung eines Moduls reduziert oder wird ein Kabel defekt, kann der gesamte String nicht mehr die volle Leistung bringen. Die Verluste können bis zum Totalausfall des Strings führen und damit die Stromausbeute und somit die Betriebseinnahmen empfindlich reduzieren. Deshalb empfiehlt der Distributor Centrovox den Einsatz von hochwertigen, elektronenstrahlenvernetzten »BETAflam«-Solarkabeln. Solarkabel müssen einer Vielzahl von Umweltbedingungen auf lange Zeit standhalten. Hohe Temperaturen, UV-Strahlung, Regen, Feuchtigkeit, Schmutz, Moos- und Mikrobenbefall stellen eine starke Belastung für die Verkabelung von Photovoltaikanlagen dar. Nach TÜV geprüft sind sie für Betriebstemperaturen für -40°C bis +90°C einsetzbar.

Die zweite wichtige Einflussgröße neben der Temperatur ist die UV-Strahlung. Versuche haben gezeigt, dass ein unbehandelter Werkstoff ohne Farbzusatz nach weniger als sechs Monaten mehr als 50 % seiner Leistungsfähigkeit verliert. Um dies zu vermeiden, werden den Kunststoffen feine Rußpartikel zugesetzt. Das führt zu schwarzer Färbung des Mantels. Diese Partikel absorbieren die UV-Strahlung und wandeln sie in Wärme um. Weiters werden die Solarkabel mit Beta-Strahlung behandelt und veredelt. Sie bleiben so über die Lebensdauer elastisch und geschmeidig.

Seit kurzem ist bei Centrovox auch eine geschirmte Version des BETAflam-Kabels erhältlich. Den Forderungen der ÖVE-Richtlinie R11-1 nach gleichem elektrischem Leitwert von Leiter und Schirm wird mit der neuartigen Konstruktion Rechnung getragen. Hersteller ist das Unternehmen Leonistuder mit Sitz in der Schweiz. Seit 1999 vertritt die Centrovox KabelvertriebsgmbH die Markenprodukte BETAflam von Leonistuder auf dem österreichischen Markt. ■

Optimal aufgestellt

Das Bechtle IT-Systemhaus ist weiter auf Wachstum ausgerichtet und ist offen für Akquisitionen in Österreich.

Drei Monate nach der Verschmelzung der Bechtle GmbH, der Sitexs-Databusiness IT-Solutions GmbH und der HTH Consulting GmbH zu einem österreichweit tätigen Systemhaus ist die praktische Umsetzung weitestgehend abgeschlossen. »Uns ist bewusst, dass wir die Latte hoch legen, aber unser Ziel, unter die drei größten Systemhäuser in Österreich aufzusteigen, ist durchaus realistisch«, sagt Bechtle-Geschäftsführer Robert Absenger. Weder die Marktbedingungen noch die Aufstellung des Unternehmens seien ver-

gleichbar mit dem Start von Bechtle in Österreich vor rund fünf Jahren. »Wir haben aufgrund unseres Exper-



Robert Absenger, Bechtle: »Das positive Feedback unserer Kunden und Partner bestätigt den eingeschlagenen Weg.«

tenwissens, unserer strategischen Herstellerallianzen, der aktuellen Marktlage und der Finanzkraft der Bechtle AG beste Voraussetzungen, um sowohl organisch als auch durch Übernahmen von Marktbegleitern zu wachsen.«

Mit österreichweit sechs Standorten und rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, darunter über 70 zertifizierte System Engineers, sieht Absenger das Bechtle IT-Systemhaus seit dem Merger auch für kapitalintensive Projekte hervorragend aufgestellt. ■

CELLENT AG

Spezifische Anforderungen

Der IT-Dienstleister cellent setzt SPS in Szene.

Das IT-Beratungs- und Serviceunternehmen cellent AG hat für das Unternehmen Speech Processing Solutions (SPS) die Konzeption und technische Umsetzung der neuen Website, eines Webshops und



Neue Homepage und Webshop www.speech.com

des Administrationsbereichs übernommen. SPS, vormals Philips Speech Processing, ist Marktführer für professionelle Diktierlösungen. »Wir haben den maßgeschneiderten Webshop und die Unternehmens-Website in fünf Sprachen von Grund auf neu entwickelt und umgesetzt«, hebt Josef Janisch, Vorstand cellent AG, die Herausforderung hervor. ■

ALYSIS

Zertifizierung

Training für Usability-Experten und -Teams.

CPUX-F ist die Basiszertifizierung für Usability und User Experience und Teil eines international einheitlichen Zertifizierungsprogrammes für Usability Professionals. Sie kann nun erstmals in Österreich über eine Prüfung bei dem UX-Spezialisten Alysis erworben werden. Geschäftsführerin Sandra Murth ist gleichzeitig auch Österreichs erste Trainerin dazu. ■



Die Mobile-Computing-Lösung soll für SHT einen »nachhaltigen Ergebnisvorteil von 800.000 Euro jährlich« bringen können.

Mobile Effekte

SHT Haustechnik AG, Marktführer im Bereich Sanitär-, Heizungs- und Installationstechnikgroßhandel, hat ihre gesamte Logistikkette vor kurzem auf iPhone-Basis mobilisiert.

36

SHT nutzt für die Auslieferung der 28.000 permanent lagernden Artikel unter anderem 100 LKW und eine Flotte Klein-LKW. Das enorme Potenzial durch eine Optimierung der Logistikkette zu nutzen, war das Ziel des Projekts »FLOW« (Fehlerfreie Logistik durch Optimierte Warenbewegungen) – und zwar durch den Einsatz modernster mobiler Kommunikationslösungen. »Wir haben ein auf iPhones basierendes Konzept vorgelegt, das den Vorstand von SHT sofort überzeugt hat. Vom Erstbriefing bis zum Rollout vergingen dann gerade einmal sechs Monate«, erklärt Projektmanagerin Sarah Naber von Rodata, jenem Spezialisten für Enterprise Mobility, der das Projekt umsetzte.

Das zentrale Hardwareelement, über das nun die gesamte Kommunikation der LKW-Fahrer läuft, ist ein iPhone von Apple in Kombination mit einem Flowtouch Speedmaker, einer robusten Schutzhülle, in der das iPhone fix verbaut ist. Neben einem zusätzlichen Akku verfügt der Speedmaker auch über einen

Barcodescanner. Der Speedmaker wird mit einer Manschette am Arm getragen und ermöglicht dem Nutzer, beide Hände frei zu haben. Insgesamt wiegt das Gerät trotzdem nur 280 Gramm.

Die einzelnen Waren werden nun beim Verladen mit

»Früher verging oft bis zu eine Woche, bis der Lieferschein ankam.«

dem Scanner registriert. Bereits hier erfolgt der erste Abgleich mit der Bestellung, ob auch tatsächlich alle Waren verladen wurden – eine nicht zu unterschätzende Fehlerquelle, die in der Vergangenheit oft zu deutlichen Zeit- und damit Produktivitätsverlusten geführt hatte. Bei der Abfahrt scannt der Fahrer den Code des nächsten Auslieferungskunden. Er kann diesen auch mit einem einzigen Tastendruck anrufen, oder eine automatisch generierte SMS schicken, wann er am Zielort eintreffen wird. Dies ist besonders für Bau-

stellen sinnvoll, wo der konkrete Ansprechpartner, der die Ware übernimmt, früher oftmals schwer auffindbar war. Bei der Übernahme unterschreibt der Kunde die Bestätigung direkt per Zeigestift am iPhone. So werden nun 300.000 Lieferscheine jährlich eingespart – auch dies ein wesentlicher Kostenvorteil. Die digitale Lieferschein geht nun per Mail zum Innendienst von SHT, wo umgehend die Fakturierung erfolgen kann. Früher verging bei vielen, vor allem umsatzstarken, Kunden oft bis zu eine Woche, bis der Lieferschein auf Papier in der Buchhaltung von SHT ankam – bei 300 Millionen Euro Umsatz im Jahr ein enormer Kosten- und Liquiditätsfaktor.

Eine besonderes Feature: Ist der Kunde nicht anwesend, kann der Fahrer die Ware am Gelände deponieren und davon mit dem iPhone ein Foto machen, das automatisch unterlegt wird. Dieses wird umgehend per Mail an den Kunden geschickt, der somit in Echtzeit nachverfolgen kann, wo seine Ware ist und wann sie abgegeben wurde. ■

news
in kürze



Volle Integration

BEI A1 können nun nicht nur Großunternehmen, sondern auch Selbstständige und kleine Firmen Handy und Festnetz aufeinander abstimmen und eine gemeinsame Sprachbox verwalten. Das »A1 Business Network« bietet ein gemeinsam nutzbares Minutenkontingent für Festnetz- und Mobiltelefonie sowie Fax. Alle Entgelte werden auf einer einzigen Rechnung dargestellt. Telefoniefunktionen wie Durchwahlen oder Anrufübernahme werden als Service im A1-Rechenzentrum realisiert und erfordern damit keine Investitions- oder Wartungskosten.

Service wie die Großen

ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE bietet öffentlichen Verwaltungen ein Kommunikationssystem an, mit dem sie die gleichen Technologievorteile nutzen können wie wesentlich größere Organisationen. Die »Alcatel-Lucent OpenTouch Suite für KMU« ist eine funktionsreiche Komplettlösung. Die aktuelle Version 9.2 des OmniPCX Office Rich Communication Edition-Servers für fünf bis 200 Anwender gehört ebenso dazu wie neue Premium-DeskPhones.

Marktplatz

AUF EINEM zentralen Cloud-Marktplatz bündelt IBM zukünftig das eigene Cloud-Portfolio mit den Services von Partnern und Drittanbietern. Über den neuen Marktplatz können sich Kunden über aktuelle Angebote informieren, neue Cloud-Anwendungen testen und cloudbasierte Services kaufen. IBM möchte damit seine cloudbasierten Services stärken.



Werkzeug fürs Parkvergnügen

Jeder Autofahrer kennt das Dilemma: Je nach Zone oder Bezirk, zum Teil auch in Einkaufsstraßen, werden unterschiedliche gebührenpflichtige Zeiten und die höchstzulässige Abstelldauer vorgeschrieben. Jetzt gibt es ein System, mit dem Autofahrer alle nötigen Informationen über das Parken in Kurzparkzonen erhalten und auch gleich ihre Parkscheine lösen können: park.ME der Trafficpass Holding GmbH. Der Service wird bereits in Linz, der Stadt Salzburg, Zell am See und in Baden angeboten. park.ME erkennt die jeweilige Parkzone mit den geltenden Tarifen und der maximalen Parkdauer automatisch. Nach der Registrierung bei Trafficpass wird eine kostenlose App auf das Handy geladen und der Service aktiviert. Ein Parkvorgang wird dann mit der App einfach mittels Knopfdruck begonnen oder beendet. Rechtzeitig vor Ablauf der maximalen Parkdauer erfolgt automatisch eine Erinnerung. Über Park.ME können auch für andere KFZ einfach und bequem Parkscheine gelöst werden.

T-MOBILE

Lernen mit Tablets

T-Mobile unterstützt Lernen im vernetzten Klassenzimmer der Zukunft.

Mit dem Projekt »Connected Kids«, das auf das Lernen mit Tablets im Klassenzimmer fokussiert ist, können Volksschul-, Mittelschulklassen und ein Sonderpädagogisches Zentrum Lernen mithilfe digitaler Medien praktisch erproben. Insgesamt 16 Klassen wurden von November 2013 bis April 2014 mit einem Internet-HotSpot (»Home Net«) von T-Mobile sowie Tablets für die Kinder ausgestattet. Mit Unterstützung eines Teams digitaler TutorInnen konnten LehrerInnen mit ihren SchülerInnen die Möglichkeiten erkunden, die digitale Medien für Erwerb und Produktion von Wissen bieten. Die Projekte werden unterstützt durch einen vollen Tabletkoffer, rund 90 Apps, eine HOME NET-Box und ein umfassendes PädagogInnen-Training. Die Initiative soll im kommenden Schuljahr fortgesetzt werden. ■

Fotos: postserver



Mobilfunknetze wie die japanische NTT DoCoMo bereiten sich mit 5G-Tests auf künftige Mobilfunkstandards vor.

5G-Test in Japan

Ziel sind Mobilfunkverbindungen, die 1000-mal schneller sind, als sie heute in schnellen LTE-Netzen erreicht werden.

Ericsson und NTT DOCOMO, der größte Mobilfunknetzbetreiber Japans, erweitern ihre langjährige Zusammenarbeit, die sich bereits über 2G- bis hin zu 4G-Mobilfunktechnologie erstreckt, nun auch auf Tests der künftigen 5G-Netzinfrastruktur. Parallel zum weiteren LTE-Ausbau nimmt der Netzbetreiber damit die neuen Möglichkeiten in den Blick, die die 5G-Netztechnik für verbesserten Verbraucherkomfort und für M2M-(Machine-to-Machine-)Anwendungen verspricht. 5G zeichnet sich durch eine weitere drastische Zunahme bei Breitbandanschlüssen und beim übertragenen Datenvolumen aus. Mit 5G soll außerdem die langfristige angelegte Vision der ITK-Branche zur Realität werden, nach der alle und alles unbegrenzten Informationszugang erhalten. Ericsson hat ein neues Forschungslabor für die Zusammenarbeit bei der Entwicklung der 5G-Übertragungstechnik eingerichtet. Der Aufbau erster kommerzieller 5G-Netze wird um 2020 erwartet. ■

POSTSERVER

Duale Zustellung

Großer Auftrag für das IT-Unternehmen Postserver. An Bord ist nun die BBG.

Pauskenschlag im Bereich E-Zustellung: Das heimische Unternehmen Postserver Onlinezustelldienst GmbH konnte sich in einem mehrstufigen Ausschreibungsverfahren der österreichischen Bundesbeschaffung GmbH (BBG) durchsetzen und wurde als Bestbieter für die sogenannte »duale Zustellung« ermittelt. Der Rahmenvertrag gilt bis Februar 2019. Duale Zustellung meint: wahlweise elektronisch, sofern der Empfänger elektronisch erreichbar ist, oder physisch per Briefpost. Diesen Rahmenvertrag können alle öffentlichen Körperschaften wie Länder, Gemeinden, ausgegliederte Einrichtungen, Universitäten sowie zahlreiche Gesundheitseinrichtungen direkt und ohne Ausschreibung nutzen und Postserver mit der dualen Zustellung beauftragen. Das Bundeskanzleramt wird mit der dualen Zustellung im Juni beginnen. Bereits jetzt stellen zahlreiche Behörden elektronisch über die Plattform Postserver.at zu, unter anderem das Bundesministerium für Inneres und die Bundespolizeidirektionen, die Finanzämter, die SVA, das Land Vorarlberg sowie zahlreiche Gemeinden. ■



Alexander Mittag-Lenkheim hat sich mit Postserver erfolgreich auf elektronische Postservices spezialisiert.

Kommentar

Willkommen im Internet der Dinge

Cloud, Security, Data Analytics und Mobility sind die Eckpfeiler der sogenannten »Dritten Plattform« in einem expandierenden digitalen Universum.

Von Robert Kurz, Global Services Lead Central and Eastern Europe bei EMC.



»Das digitale Universum dehnt sich immer schneller aus.«

Robert Kurz
Services Lead Central
and Eastern Europe
EMC

Firmen erzeugen Datenflut.
85 Prozent des Speichervolumens liegen in der Verantwortung von Unternehmen.

Das digitale Universum dehnt sich schneller aus, als wir bisher angenommen haben. Der EMC Digital Universe-Studie zufolge verdoppelt es sich alle zwei Jahre. Das Institut IDC hat die jährlich produzierte Datenmenge analysiert und zeigt auf, dass das digitale Universum letztes Jahr zirka 4,4 Billionen Gigabyte groß war – und sich bis 2020 auf 44 Billionen GB verzehnfachen wird.

Smartphones mit hochauflösenden Kameras oder Fitness-Apps, die 24 Stunden lang Bewegungs- und Vitalwerte aufzeichnen, belegen Speicher in ungeahnten Dimensionen. Personen erzeugen zwei Drittel des prognostizierten Speicherbedarfs.

85 Prozent des Speichervolumens liegen in der Verantwortung von Unternehmen. Wurden früher Präsentationen am Ende einer Konferenz als Handouts zur Verfügung gestellt, reicht heute schon lange der Download-Link nicht mehr aus. Die präsentierten Folien werden mit Smartphone oder Tablet abfotografiert, in die Cloud-Anwendung hochgeladen und erst nach Wochen – wenn überhaupt – vom Smartphone wieder gelöscht.

Unmengen an Daten werden von Sensoren erzeugt – beispielsweise in Autos, in Maschinen und Geräten, auf der Straße, in Smartphones. Sie sind in der Regel mit dem Internet verbunden und speichern ihre Daten in der Cloud. Das Internet der Dinge entwickelt sich rasant!

Das Internet der Dinge birgt große Herausforderungen für die IT-Organisation hinsichtlich Menge und Geschwindigkeit der zu verarbeitenden Daten. Im Fokus steht vor allem die Möglichkeit, mithilfe

Rasantes Wachstum

2014

ALLE DATEN, die jährlich weltweit erzeugt werden, entsprechen – in iPad Air-Tablets gepackt – einem Stapel, dessen Höhe zwei Dritteln der Strecke zum Mond entspricht (254.000 km).

2020

IM JAHR 2020 wird dieser Stapel bereits mehr als dreimal zum Mond und wieder zurück reichen.



der Daten neue Wege zu beschreiten. Hier sind drei:

>> Neue Geschäftsmodelle <<

Das Internet der Dinge wird den Unternehmen helfen, neue Mehrwerte für ihre Kunden zu erzeugen, schneller und genauer die Markterfordernisse zu erkennen sowie besser auf Kundenbedürfnisse zu reagieren.

>>> Verbreiterung der Einnahmequellen <<

Das Internet der Dinge kann Unternehmen helfen, neue Dienstleistungen, basierend auf ihren traditionellen Produkten, anzubieten. Beispielsweise können Hersteller von Getränkeautomaten automatisch ein sensorgesteuertes Bestandsmanagement für den Anbieter der Getränke mitliefern.

>> Globale Sichtbarkeit <<

Durch das Internet der Dinge wird es für Unternehmen leichter, über die Unternehmensgrenzen hinaus zu blicken und die Effektivität und Effizienz entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu messen. In dem Moment, in dem Unternehmen sich für diese Form des Business entscheiden, werden sie erkennen, dass die Schlüsseltechnologie, um die genannten Ziele erreichen zu können, die sogenannte Dritte Plattform ist. Cloud, Security, Data Analytics und Mobility sind die Eckpfeiler dieser Architektur.



3. DIREKTER AUSTAUSCH. Informieren und diskutieren rund um das hochaktuelle Thema Sicherheit: So lautete das Motto der diesjährigen »Tele2 Business Forum«-Tour, die in Innsbruck, Bregenz und Graz Station machte und im April den Abschluss im Novomatic Forum in Wien hatte. Keynote-Sprecher Gert Polli beschrieb in seinem Vortrag mit dem Titel »Industriespionage in der Public Cloud« den aktuellen Stand der Aufdeckung in der Causa Edward Snowden. Im Anschluss an den Vortrag folgte eine Podiumsdiskussion unter reger Beteiligung der anwesenden Gäste, nicht zuletzt wegen der Brisanz des Themas. »Unser jährliches Business Forum ist für uns eine gute Gelegenheit zum direkten Informationsaustausch mit unseren Kunden zu aktuellen Themen. Eine sichere Kommunikationsinfrastruktur mit entsprechend geschützter Datenübertragung und Datensicherung ist für Unternehmen heute unumgänglich«, erklärt Tele2-Österreich-CEO Alfred Pufitsch.

CIO im Wunderland

Die besten IT-Leiter Österreichs wurden von Confare und EY ausgezeichnet. Hauptgewinner ist die ÖBB.

1. AM 27. MÄRZ trafen sich knapp 350 IT-Entscheider auf Einladung des Konferenzveranstalters Confare beim 7. CIO & IT-Manager Summit. Unter dem Motto »Der CIO im Wunderland« wurden die vielfältigen Transformationsprozesse diskutiert, die Unternehmen zurzeit unter permanenten Veränderungsdruck halten und die massive Auswirkungen auf die IT haben.

Unter den etwa 50 Referenten waren hochkarätige IT-Entscheider aus Österreich, Deutschland und der Schweiz. Auf dem Podium unter anderen: Christian Gosch, CIO Erste Bank Gruppe; Marcus Frantz, OMV; Guido Scherer, UBS; Gerhard Zeiner, COO SAP Österreich, und Peter Bickel, Cofely Deutschland. Im Rahmen des CIO Summit werden auch die besten IT-Manager Österreichs mit dem CIO Award ausgezeichnet, den Confare in Zusammenarbeit mit EY vergibt. Der Gewinner des Jahres 2014 ist Peter Lenz, Konzern-CIO der Österreichischen Bundesbahnen. »Für die ÖBB ist dieser Award ein weiterer Beweis, dass sich das Unternehmen nicht nur beim Anbieten von Mobilität für Kunden und Güter enorm weiterentwickelt hat, sondern dass auch die IT einen wesentlichen Beitrag dazu leisten konnte«, freut sich Lenz.

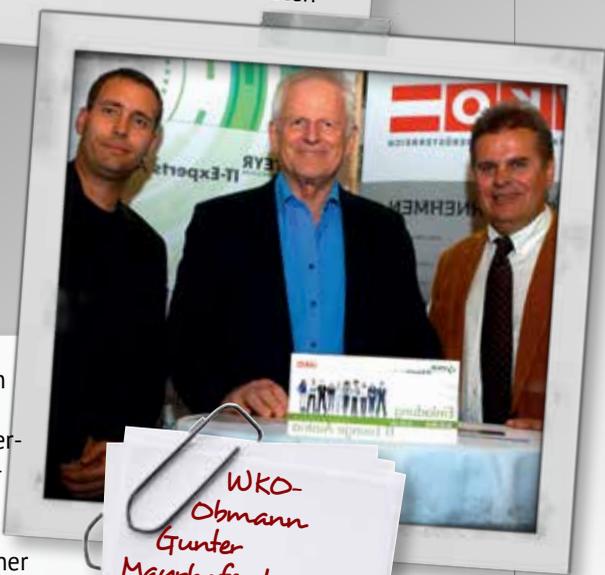


Der CIO Award ging heuer an Peter Lenz, Konzern-CIO der ÖBB.



Diskussion am Tele2-Forum: Gert Polli mit Alfred Pufitsch und Horst Steiner, Tele 2.

2. IT LOUNGE IN STEYR. Der Großraum Steyr entwickelte sich in den letzten Jahrzehnten von einer reinen Industrieregion zu einem Hotspot für innovative IT-Unternehmen. Als Standort- und Interessensvertretung luden die IT Experts Austria am 20. März zur ersten IT Lounge Austria ein. In gemütlicher Atmosphäre trafen sich etwa 40 Unternehmer und IT-Verantwortliche zu einem abwechslungsreichen Abend in der Orangerie im Schlosspark Steyr. Begrüßt wurden die Gäste von Wolfgang Bräu, Sprecher der IT Experts Austria. Der Lounge-Experte dieses Jahres war Prof. Bruno Buchberger. Der Mathematiker und Gründer der FH Hagenberg analysierte in seinem Vortrag »Internationale IT-Studenten für die oberösterreichische Wirtschaft – geht das?« die Attraktivität des Wirtschaftsraumes für Jugendliche. Anschließend wurden Mitglieder der IT Experts Austria prämiert. 13 Unternehmen nahmen von Wolfgang Bräu das IT Experts-Qualitätssiegel entgegen.



WKO-Obmann Gunter Mayrhofer, Lounge-Experte Bruno Buchberger und Wolfgang Bräu, IT Experts Austria, freuten sich über einen gelungenen Abend.

PODIUMS
g e s p r ä c h e

Report Verlag

Magazine | Bücher | Publishing | New Media

Die Report-Reihe der
Fach- und Podiumsgespräche mit Publikumsbeteiligung

Die nächsten Termine:

»ZUKUNFT DER ENERGIEWIRTSCHAFT – HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE NETZE«

Nukleare und fossile Strom- und
Wärmeerzeugung rittern mit den
Erneuerbaren um Wirtschaftlich-
keit, Versorgungssicherheit
und Nachhaltigkeit in Europa.

Wann: Dienstag, 3. Juni 2014,
Beginn 16.30 Uhr

Wo: Festsaal Wiener Netze, Wien

»ELEKTROMOBILITÄT – AN DER SCHWELLE ZUM MASSENMARKT«

Wie leistungsfähig sind die
Fahrzeuge, wie zuverlässig ist die
Infrastruktur? Was sollte getan
werden, um den E-Cars den Start in
den Markt zu erleichtern?

Wann: Dienstag, 24. Juni 2014,
Beginn 16.00 Uhr

Wo: Wien Energie, TownTown

Mehr unter <http://report.at/termine>