

telekom
+it

Ausgabe 03 | 2015



Report

Anbieter

IT-Markt: **16**
Dienstleister im
Interview



13

Strategie

Sechs Mythen rund um
Business Intelligence

22

Büro aus der Wolke

Der flexible Schreibtisch
aus der IT-Leitung

Silicon Valley goes Industry

Fertigung im Fokus des Software-Hotspots

Klinische Revolution

Neue Technologie ermöglicht hochpräzise Bilder

Energiespeicher

Technische und wirtschaftliche Aspekte in der Analyse

Zukunft der Mobilität

Die Urbanisierung fordert Verkehrssysteme rund um den Globus heraus. Investitionen in die Transportinfrastruktur stärken auch die Wettbewerbsfähigkeit.

EDITORIAL



MARTIN SZELGRAD
Chefredakteur

Start für Netzausbau

Mitte März hat das BMVIT die geplanten Rahmenbedingungen zur Förderung des Breitbandausbaus zur Diskussion gestellt. Im Bereich »Access« soll der Ausbau bestehender Infrastruktur in Gebieten erfolgen, in denen nach Kenntnis einer zuvor durchgeführten Bedarfserhebung keine Versorgung besteht. Unter »Backhaul« werden weiters die geförderten Anbindungen von Insellösungen und Basisstationen verstanden. Und schließlich soll unter dem Arbeitstitel »Leerrohr« in Gebieten, in denen eine Versorgung durch die Provider nicht zu erwarten ist, eine strukturierte Leerverrohrung gefördert. Während in den ersten beiden genannten Bereichen die Telcos bei den Förderungen zum Zug kommen werden, zielt die Lehrverrohrungsförderung auf die Gemeinden ab.

Die Ausschreibungsverfahren werden über die FFG abgewickelt. In der ersten Tranche werden 300 Mio. Euro bis Ende 2016 bereitgestellt. Ein knappes Drittel davon können die Gemeinden lukrieren – wenn Sie es gescheit anstellen. Bereits bekannt ist das Angebot der NÖ Landesregierung an einen Waldviertler Bürgermeister, die ausstehende Finanzierung eines Radweges in der Region mit den Mitteln der Breitbandförderung mitzugestalten – in dem unter dem Asphalt auch ein Leerrohr verlegt wird. Sollten die vergleichsweise wenigen Millionen auf diese Weise in den Weiten des guten Netzwerkings der Landespolitiker stückchenweise versickern, werden auch weitere Tranchen wenig nützen.

telekom
+it **Report**

das magazin für wissen, technik und vorsprung



10 **KARL HAWLIK** über Branchenveränderungen und OKI.



14 **DER IT-MARKT** in einer Studie und im Wordrap der Dienstleister.



20
Interview

Oliver Krizek, NAVAX, vermisst einen Minister für die IT-Branche.



22
Das Büro und die Wolke

Das Aufbrechen des klassischen Silodenkens in der IT.

04 **Inside.** Neues aus der heimischen IKT-Landschaft.

05 **Sager.** Feststellungen und Meinungen. Die Sprüche des Monats.

06 **Kolumne.** Thomas Schmutzer in der neuen Welt des Arbeitens.

08 **Karriere.** Gudrun Tockner empfiehlt, Unternehmenskultur zu leben.

12 **Interview.** Citrix und der softwaredefinierte Arbeitsplatz.

13 **Mythen.** Was BI-Experten über Business Intelligence wissen.

19 **Kommentar.** VÖSI-Präsident Peter Lieber empfiehlt impfen zu gehen.

27 **Kommentar.** »Big Data« wird jetzt zu »Big Intelligence«.

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

31 **Society.** Neues vom heimischen Parkett der IT-Szene.

<< IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] Redaktion: Mag. Tünde Heger [heger@report.at] Autoren: Mag. Karin Legat 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 Schojler [schojler@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

»TRUST IN CLOUD«

Vorteile der Wolke

Für die tägliche Arbeit der ÖBB sind moderne IT- und Softwarelösungen ein zentraler Erfolgsfaktor – auch in der Cloud.

Cloud Computing ist ein Thema, das heute vor allem in großen Unternehmen fast alle Abteilungen betrifft. ÖBB Konzern-CIO Peter Lenz: »Wir haben in einer Kategorisierung bestimmt, welche Dienste unter welchen Bedingungen in die Cloud verlagert werden können und welche nicht. Wir wollen die Vorteile der Cloud nutzen, aber sensible Kundendaten und betriebliche Daten des Bahnverkehrs bleiben bei uns.« Die Ziele der IT-Strategie werden durch konstruktive Zusammen-



Alexander Schuster, ZTE: »Die rasche Aufrüstung der Netze ist für die digitale Zukunft Österreichs entscheidend.«

Warnung vor dem Fleckerlteppich

ZTE sieht in der nötigen raschen Aufrüstung der Breitbandnetze Chancen für eine providerübergreifende Zusammenarbeit – so die Politik mitspielt.

Die Zeit drängt, denn auch die Digitale Agenda der EU sieht vor, dass bis zum Jahr 2020 100 % der Haushalte mit einer schnellen Internetverbindung von 30 Mbit/sec und 50 % der Haushalte mit 100 Mbit/sec versorgt werden. »Dies kann eigentlich nur durch die Betreiber gewährleistet werden, die rasch und koordiniert vorgehen können. Ein unkoordinierter Fleckerlteppich an Aktivitäten zum Ausbau durch viele verschiedene Stakeholder nutzt diesen Zielen nicht«, warnt Alexander Schuster, CEO des Technologie-ausrüsters ZTE in Österreich.

Die Branche fordert eine rasche Finalisierung der Ausschreibungskriterien, wobei jedenfalls Betreiber und Experten der Telekommunikationsbranche beratend hinzugezogen werden sollen. Bis zum Sommer soll der Notifizierungsprozess auf EU-Ebene abgeschlossen sein und bereits im September könnte der tatsächliche Startschuss für den Breitbandausbau mit der Ausschreibung der ersten Tranche in Höhe von 300 Millionen Euro erfolgen.

Der ZTE-Chef warnt vor einer Verzögerung der Förderung: »Die könnte bedeuten, dass die unrentablen Gebiete nicht oder nur sehr langsam erschlossen werden. Die Betreiber werden jedenfalls ihren Ausbaupflichtungen nachkommen, doch gerade für strukturschwache Gegenden wird es wichtig sein, Anreizsysteme oder Steuerungselemente zu schaffen, die einen flächendeckenden Ausbau ermöglichen.«



Peter Lenz ist seit Dezember 2011 der Konzern-CIO der Österreichischen Bundesbahnen.

arbeit zwischen den Fachbereichen erreicht, durch die Transparenz der IT-Landschaft, die Architekturgovernance mit gemeinsamen Richtlinien, Standardisierungen, Normierungen und Konsolidierungen von redundanten IT-Services – aber auch durch die Förderung von internem Know-how. Aber: »Die ursächlichen IT-Systeme zum Bahnfahren wollen wir weiterhin mit internen Ressourcen und internem Know-how abdecken«, betont Lenz. ■

news in kürze



INVEST IN SAP

Starke Nachfrage

IN DER DACH-REGION planen die Mitgliedsunternehmen der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) heuer um 3,5 % mehr in ihre IT zu investieren. In Österreich ist die Investitionsbereitschaft mit einem Minus von 2,8 % leicht rückläufig. Bei den Ausgaben für SAP-Produkte liegen die österreichischen Firmen jedoch mit 9,4 % um fast 50 % über dem DACH-Wert. Zu den Topthemen in Bezug auf die IT-Planung gehören bei den Österreichern mobile Anwendungen bei laufenden Projekten, gefolgt von Analytics und der Konsolidierung beziehungsweise Harmonisierung.

STUDIE

Viele Anbieter

LAUT EINER VON TELSTRA veröffentlichten Studie würden zwar zwei Drittel der IT-Entscheidungsträger sämtliche Clouddienste gerne von einem Anbieter beziehen, die meisten haben sich allerdings für Angebote von drei Anbietern entschieden. Dies führt zu einer komplexen Cloud-Umgebung, die die Agilität verringert und Markteinführungen verzögert. Trotzdem zeigt sich, dass die Bündelung von Ressourcen in einer einzigen privaten Cloud ebenfalls nicht der ideale Endzustand ist. Die meisten IT-Entscheidungsträger argumentieren, dass dieses Modell nicht die erforderliche Flexibilität bietet, die Unternehmen unterstützen müssen.

Foto: ZTE, medived people, Schrack

Eigentümerwechsel

Ein Finanzpartner nimmt den Exit. Beim Technologieunternehmen Schrack bleibt alles beim Alten.

Die Schrack Technik Gruppe zählt mit knapp 200 Mio. Euro Umsatz und 700 Mitarbeitern zu den größten Anbietern von Bauteilen und Lösungen für Energie- und Datentechnik in Zentraleuropa. Das Unternehmen ging 1993 als eigenständiges Unternehmen aus dem ursprünglich 1920 gegründeten Familienunternehmen Schrack AG hervor. Im Jahr 2000 übernahm die französische Konzerngruppe Rexel das Unternehmen. 2005 setzte die Hannover Finanz gemeinsam mit dem damaligen Management, das auch noch heute an der Spitze steht, einen Management-Buy-out um. Nach nunmehr zehnjähriger Zusammenarbeit veräußert der Investor



Norbert Kasper, Viktor Ebbüchl und Wilhelm Großeibl nehmen das Geschäft bei Schrack wieder stärker in die eigene Hand.

seine Anteile. Das Managementteam des Unternehmens übernimmt die Mehrheit, die Spitzenpositionen bleiben unverändert. Ein Minderheitsanteil wird von

der ILAG, einer Wiener Beteiligungsholding mit industrieller Ausrichtung, übernommen. Die Transaktion steht noch unter kartellrechtlichen Vorbehalten. ■

Übernahme von viel Fläche

Konsolidierung im Datencentermarkt. Weiteres Wachstum erwartet.

NTT hat den deutschen Rechenzentrumsbetreiber e-shelter mehrheitlich übernommen. Die Akquisition positioniert NTT Com europaweit als Nummer drei im

Markt für Rechenzentrumsfläche. e-shelter verwaltet derzeit rund 90.000 Quadratmeter Rechenzentrumsfläche in vier deutschen Städten sowie in Zürich und in Wien. Der EU-Rechenzentrumsmarkt wächst Analysten von Gartner zufolge um neun Prozent pro Jahr. ■

die besten sager

■ »Das Luftschloss ist endlich geplatzt«, sagt **Thomas Schöffmann**, Geschäftsführer **Conrad Österreich** und Sprecher der Plattform für ein modernes Urheberrecht. Anfang März hat der Europäische Gerichtshof die Festplattenabgabe als unzulässig eingestuft.

■ »Mit gutem Grund regen sich die Leute seit zwei Jahren über die Idee einer Festplattenabgabe so auf. Es geht nicht nur ums Geld. Niemand lässt sich gern ein X für ein U vormachen«, erklärt **Schöffmann** weiter.

■ »Wir sind international anerkannt und unsere Beiträge werden hochgeschätzt«, ist **Weltrauminister Alois Stöger** stolz auf die Bedeutung Österreichs als Weltraumnation. **De TU Graz** wird eine **ESA-Mission** leiten.

■ »Wer einen Blick in die digitale Wirtschaft werfen will, kommt an der Games-Industrie nicht vorbei«, betont **Gerin Trautenberger**, Vorsitzender **creativ wirtschaft austria**, anlässlich des »E-Day«.

■ »Die eigene IT und der CIO verlieren die Position als Innovationsmaschine, weil sie nicht als Enabler, sondern als Verhinderer gesehen werden.« heißt es in einer Untersuchung von **EMC**, in der User befragt wurden. Diese setzen auf **Schatten-IT**.

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.“

Kommentar

Wie fortgeschritten ist Ihr Unternehmen eigentlich?

Die neue Welt des Arbeitens ist zwar in aller Munde, doch in welcher Weise sind Unternehmen davon bereits berührt? **Dieser Frage geht Kolumnist Thomas Schmutzer nach** und bietet einen schnellen Self-Check.



»Unterschiedlichste Ansätze in Unternehmen.«

Thomas Schmutzer
Geschäftsführer
HMP

6

Das Thema »New World of Work (NWOW)« begleitet mich nun schon eine ganze Weile. Ich berate Unternehmen dabei, diskutiere diesen Trend in Meetings, halte Vorträge dazu und nehme immer wieder an Podiumsdiskussionen teil. Als Gesprächspartner habe ich Personen aus verschiedensten Branchen, alle mit unterschiedlichen Zugängen zur neuen Welt der Arbeit, mit anders gearteten Ausgangssituationen, mit voneinander abweichenden Herangehensweisen. Oftmals könnten sie unterschiedlicher nicht sein. Doch ein Aspekt zieht sich wie ein roter Faden durch diese Kontakte, durch alle Termine und Konferenzen. Es ist die Frage: Wird die neue Welt der Arbeit bereits von Unternehmen gelebt und wo steht mein Unternehmen eigentlich bei diesem Thema?

>> Eine ausgeprägte Vielfalt <<

Die neue Welt der Arbeit ist ein Trend, der beinahe jedes Unternehmen verschieden betrifft. Er wird in fast allen Firmen unterschiedlich verstanden und dementsprechend divers umgesetzt. Diese Vielfalt macht das Thema auch so spannend – und so individuell. Es lässt sich an die Gegebenheiten in beinahe jedem Unternehmen anpassen. Ist somit jedes Learning zwischen Firmen derselben Branche aufgrund dieser Individualität unmöglich? Wo steht mein Unternehmen im Vergleich? Wie fit sind wir schon bei dem Thema? Welche Veränderungen müssen wir noch vornehmen?

Veränderungen. Die neue Welt der Arbeit ist ein Trend, der beinahe jedes Unternehmen verschieden betrifft.

>> Ein Index gibt Auskunft <<

Der »New World of Work Readiness«-Index hilft, genau diese Frage zu beantworten. HMP Beratungs GmbH hat den Index gemeinsam mit Professor Michael Bartz vom IMCFH Krems entwickelt, um klar festzustellen, welchen NWOW-Entwicklungsgrad ein Unternehmen bereits erreicht hat. Doch das ist noch längst nicht alles. Der Readiness-Check misst nicht nur den Reifegrad, er deckt auch Stärken und Schwachpunkte auf, Bereiche, die noch starkes New World of Work-Entwicklungspotenzial haben und somit besonders beachten werden sollten.

Die Befragung erfolgt online und dauert etwa zwölf Minuten. Sie richtet sich an alle MitarbeiterInnen und Führungskräfte. Die Auswertung ist anonym. Teilnehmende Unternehmen erhalten einen anonymisierten Ergebnisbericht – eine vertiefende Analyse ist auf Anfrage möglich. Der Ergebnisbericht gibt Auskunft über folgende Aspekte: zeitliche Autonomie, räumliche Autonomie, Performance Management, Weiterbildung, Wissensmanagement, Organisation, Attraktivität des Arbeitsgebers, Teamwork, Büroinfrastruktur und Technologienutzung. Am Ende sehen Sie also nicht nur, wo Ihr Unternehmen bei der Umsetzung der New World of Work steht, Sie sehen auch einen Schnitt über Ihre Branche hinweg und sammeln Ideen für weitere Umsetzungsmöglichkeiten. ■

Anfragen und Infos: office@hmp.co.at

Self-Check

■ **SOLLTEN SIE ES** ganz eilig haben, gibt der NWOW-Readiness-Self-Check einen ersten Hinweis auf den Reifegradstatus Ihres Unternehmens. Einfach Formular downloaden, ausfüllen und Ergebnis ablesen.



Info: www.hmp-consulting.com



köpfe des monats



Country Manager

Gerhard Raffling, 42, hat die Funktion des Country Managers für Österreich beim Datenmanagement-Experten CommVault übernommen. Er war zuletzt Vertriebsleiter bei Fujitsu.



Geschäftsführer

Peter Niederleithner, vormals Geschäftsführer bei Raiffeisen Informatik Consulting, verstärkt seit Anfang des Jahres die Geschäftsführung beim Wiener IT-Service-Spezialisten Schiessel EDV.



Managing Director

Dirk Lukaschik, 49, übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung von T-Systems in Österreich und ist als Managing Director für rund 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an fünf Standorten verantwortlich. Er folgt Martin Katzer, der das Unternehmen verlässt.

Erfolgreiche Österreicher

Auftritte bei Mobilfunkmesse »MWC« mit Rekordbeteiligung.

Die diesjährige Ausgabe des »Mobile World Congress«, die Anfang März in Barcelona stattfand, hat wie-

der Rekorde gebrochen. Mehr als 85.000 Fachbesucher aus 201 Ländern trafen auf 1.800 Ausstellerfirmen. Auch ein von der Wirtschaftskammer und Wirtschaftsagentur Wien organisierter Auftritt verzeichnete mit 60 österrei-

chischen Teilnehmern eine Rekordbeteiligung. Am Österreichstand präsentierten Firmen wie Anylone, indoors, infonova, Nexperts, NTS Retail, unicope, visocon und Wyconn innovative Soft- und Hardwarelösungen. Emporia lancierte auf der Messe ein Smartphone für Seni-

oren und wiktude, Marktführer bei Augmented Reality, präsentierte neue Apps für Smartphones, Tablets und Smartglasses. Ikarus, ein weiterer Hidden Champion, der erst kürzlich den Virus Bulletin 100-Award erhielt, führte seine Antivirus-Software den Besuchern vor. ■

Fotos: CommVault, T-Systems, Schiessel EDV

LWL-VERKABELUNG LEICHT GEMACHT

Der Verkabelungs und Netztechnikspezialist Centrovox punktet mit leistungsfähigen Glasfaserkabeln.

Aktuelle Bandbreitenanforderungen in modernen Netzwerken werden am besten mit dem Einsatz von Lichtwellenleiterkabeln erfüllt.

Für Stockwerksverteiler, Storage- und Backupsysteme, oder bei FTDD-Installationen (FTDD = fiber to the desk), eignen sich vorkonfektionierte LWL-Kabel am besten, um effiziente und kostengünstige Verbindungen herzustellen.

Die Kabel sind mit vormontierten Steckern, Einziehschutz und Einzugshilfe versehen und können ohne jegliches Spezialwerkzeug und -wissen verlegt und montiert werden.

Bei dieser modernen Installation von LWL-Kabeln ist weder Spleißen noch Messen notwendig, da die Kabel in Reinraumumgebung gefertigt und mit Messprotokollen versehen geliefert werden.

Alle heute gängigen Steckertypen (z.B. LC, SC, ST, FC, E2000) können sowohl auf Multimode-, als auch auf Singlemodfasern montiert werden. Mit minimaler Planung (Kabelqualität, Anzahl der benötigten Fasern und Streckenlänge) ist eine LWL-Strecke in hervorragender Qualität schnell bestellt, geliefert und installiert.

Zudem hat sich in vielen Fällen erwiesen, dass die Kosten dieser Methode um einiges niedriger sind, als bei herkömmlicher Verlegeart. Einsparungen von bis zu 30% der TCO sind dabei erzielbar und unsere Kundenberater helfen Ihnen bei der Wahl des richtigen Produktes.

Mehr dazu bei:

Centrovox Kabelvertriebs GesmbH
Senefelderstr 1, 2100 Leobendorf
Tel.: +43 2262 68 333-0
www.centrovox.at

CENTROVOX
IHR NETZWERKPARTNER



Karriere

Große Wirkung gelebter Firmenkultur

Authentizität und Individualität sind auch für Unternehmen wichtig und sollten deshalb ernsthaft hinterfragt werden, rät Report-Kolumnistin Gudrun Tockner.

Von Gudrun Tockner, selbstständige Beraterin im Bereich Human Resources



8

Employerbranding ist ein Fachbegriff, der zurzeit häufig zu hören und zu lesen ist und für jedes Unternehmen einen wichtigen Aspekt darstellt, wenn neue Mitarbeiterinnen gesucht werden. Laut Definition in Wikipedia ist es »eine unternehmensstrategische Maßnahme, bei der Konzepte aus dem Marketing – insbesondere der Markenbildung – angewandt werden, um ein Unternehmen insgesamt als attraktiven Arbeitgeber darzustellen und von anderen Wettbewerbern im Arbeitsmarkt positiv abzuheben«.

Natürlich kann man sich dem Thema strategisch mit einem Maßnahmenkatalog nähern und über Personalmarketing, Webauftritt, Social Media und vieles mehr mittels schöner Bilder und Texten kommunizieren, wofür der Arbeitgeber man ist. Ich stelle allerdings fest, dass diese Aussagen oft nur Hül-

fen und inflationär gebrauchte Schlagwörter sind. Wichtiger wäre es für Unternehmen und Management vielmehr, sich folgende Fragen zu stellen:

1. Welche Werte haben wir im Unternehmen? Und haben wir Führungskräfte, die diese Werte auch mittragen und leben?
2. Wie gehen wir mit unseren Mitarbeiterinnen um? Hat das Unternehmen die Möglichkeit, Mitarbeiterinnen zu stützen, wenn diese in schwierigen Lebensphasen sind? Welche Flexibilität in puncto Arbeitszeit, Home Office usw. kann geboten werden?
3. Gibt es eine offene, wertschätzende Kommunikation mit den Mitarbeiterinnen?

BEZEICHNUNGEN
von allgemeinen Personengruppen auf diesen Seiten beziehen sich auch auf Männer. (Die sind mitgemeint.)

4. Wird mit potenziellen Mitarbeiterinnen professionell umgegangen?

Unternehmen sollte bewusst sein, dass über Social Media und Arbeitgeberbewertungen negative, aber auch positive Beispiele rasch die Runde machen.

Wenn die hier angeführten Fragen positiv beantwortet werden können, braucht ein Unternehmen meist nur wenige Maßnahmen setzen, um attraktiver Arbeitgeber zu sein, denn gelebte Firmenkultur wird von den Mitarbeiterinnen hinausgetragen. Mit einer klaren Identität und gelebten Werten stellen sich dann die richtigen Kandidatinnen vor. ■

Unterrepräsentiert

Die gläserne Decke ist weiterhin in den Unternehmensorganisationen präsent: Frauen an der Spitze sind rar.

Seit zehn Jahren erstellt die Arbeiterkammer Wien den »Frauen.Management.Report«, der die Repräsentanz von Frauen in Geschäftsführung und Aufsichtsrat von Unternehmen untersucht. In den Top-200-Unternehmen liegt der Frauenanteil in der Geschäftsführung bei 5,9 % – und hat sich seit 2005 nur um 2,2 Prozentpunkte erhöht. Nur ein Unternehmen

wird von einer Vorstandsvorsitzenden (Infineon) beziehungsweise einer alleinigen Geschäftsführerin (IBM) geleitet. Selbst in Branchen mit hoher Frauenbeschäftigung wie im Handel oder bei Banken und Versicherungen ist die Spitze männerdominiert. Am besten schneidet noch der Dienstleistungssektor mit 11 % ab. In den börsennotierten Unternehmen

beträgt der Anteil ebenfalls schwache 5,8 %. Bei den Top-200-Betrieben beträgt derzeit der Anteil von Frauen in Aufsichtsratsgremien immerhin 16,2 %. Deutlich besser als die Privatwirtschaft schnei-

den die staatsnahen Unternehmen mit einem Frauenanteil von 37 % in den Kontrollgremien ab. Hier gibt es allerdings seit 2011 eine Selbstverpflichtung mit definierten Zielwerten. ■



Frauen in Führungspositionen sind nicht nur in IT-Unternehmen selten.

ACP Bester Arbeitgeber

Der IT-Provider ACP erhielt Bestnoten und lässt sämtliche Mitbewerber aus der IT-Branche hinter sich.

Als größtes Arbeitgeber-Bewertungsportal im deutschsprachigen Raum gibt nunmehr einen Einblick in das Arbeitsumfeld tausender Unternehmen. Anlässlich des Weltfrauentages am 8. März ermittelte nunmehr die besten heimischen Arbeitgeber für Frauen. Der IT-Dienstleister ACP erhielt von seinen Mitarbeiterinnen Bestnoten in der Kategorie Gleichberechtigung. Die gute Platzierung ist für Simone Lammer, HR-Managerin ACP, besonders erfreulich: »Gerade im IT-Bereich sind Frauen oft noch unterrepräsentiert. Wir haben schon vor vielen Jahren mit der Frauenförderung begonnen, bieten möglichst flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Tage, um Familie und Beruf noch besser vereinbaren zu können.« Der Frauenanteil bei ACP liegt derzeit bei rund 25 %.

»Wir liegen im österreichischen Vergleich sehr gut, freuen uns aber immer wieder über weiblichen Zuwachs im ACP-Team«, so die erfolgreiche Personalmanagerin. ■

Neuer Studienlehrgang

Die FH Burgenland startet im Wintersemester 2015 den neuen Masterstudiengang »Cloud Computing Engineering«. Der Leiter des Entwicklungsteams des Studiengangs, Christian Büll, stand dem Report Rede und Antwort.

Report: Herr Büll, was sind die Lehrinhalte des Studiengangs Cloud Computing Engineering?

Christian Büll: Die Studierenden werden lernen, die wichtigsten Cloud-Technologien zu beherrschen, erhalten genauso aber auch Kompetenzen zu dahinterliegenden Businessmodellen, Strategien und gesetzlich-organisatorischen Rahmenbedingungen. Natürlich zählen auch Methoden des Change Managements, da die Einführung von Cloud-Lösungen doch Änderungen in einer Organisation mit sich ziehen. Verständnis für Interkulturalität wird das Profil der AbsolventInnen abrunden und ihnen – regional wie international, in einem Konzern ebenso wie im Klein- und Mittelunternehmen – ein breites Arbeitsumfeld eröffnen.

Report: Ist Cloud Computing mehr als nur ein kurzfristiger Hype? Was erwartet die AbsolventInnen im Berufsleben?

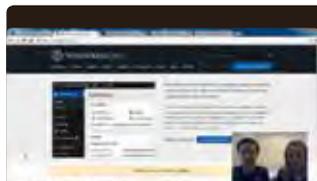
Büll: Cloud Computing ist weder Trend noch Hype – Cloud Computing ist gelebte Realität, denn Mobilität und vernetztes Arbeits- sowie Freizeitverhalten sind heute unverzichtbar. Potenzielle Arbeitgeber sind daher innovative Unternehmen aller Größenordnungen, die technologische Entwicklungen als Chance sehen – das Arbeitsumfeld spannt dabei einen Bogen von Unternehmen, die Cloud-Lösungen nur anwenden, bis zu Unternehmen, die selber auch Cloud-Lösungen anbieten, sei es intern oder extern. Und natürlich alle Abstufungen dazwischen. ■



Christian Büll, FH Burgenland: »Bieten Ausbildung, die auf die praktischen Anforderungen des Berufslebens ausgerichtet ist.«

Report: Was soll diesen Lehrgang an der FH Burgenland gegenüber anderen IT-Ausbildungen auszeichnen? Was macht ihn besonders?

Büll: Der Studiengang besticht durch hohen Anteil an aktuellen und daher flexiblen Themen im Curriculum. Dadurch entsteht eine Ausbildung, die auf die praktischen Anforderungen des Berufslebens ausgerichtet ist. Zudem achten wir auf den Wissenstransfer aktueller Forschungsergebnisse in die Lehre genauso wie aus der Lehre in die Fachcommunity. Um ein breites Einsatzgebiet zu gewährleisten, weist der Lehrplan auch eine ausgewogene Kombination von Technik und wirtschaftlich-organisatorischen Fächern auf. Diese Kombination macht den Studiengang besonders. Noch bis 31. Mai können sich Interessierte auf unserer Homepage bewerben. ■



Die Coding-Girls Eva Krizsanits und Larisa Stanescu sprechen Internet-Nutzerinnen an.

Coding für Girls

Unter dem Motto »Das Internet gehört uns!« bauen die Marketing-Expertinnen Eva Krizsanits und Larisa Stanescu derzeit eine Reihe an Tutorials und Blogbeiträgen zu Web- und Programmierkenntnissen auf. Zielgruppe der Initiative »Girls n' Code« sind Anfängerinnen unter IT- und Coding-Interessierten. Die Plattform entstand aufgrund eigener Erfahrungen. »Obwohl wir jeden Tag online arbeiten, haben wir nie hinter die Kulissen

geschaut: Woraus besteht eine Website? Was sind Python, Ruby on Rails, CSS und was kann man damit machen?«, so die Web-Aktivistinnen. Sie wollen ihr persönliches Internetabenteuer nun in Form von Videos, Blogbeiträgen und Fotos dokumentieren und so Userinnen mit der Technikwelt des Internets vertrauter machen. ■

Mehr unter facebook.com/girlscode

»Jedes Unternehmen hat eigene Facetten und Bedürfnisse«

OKI feiert **30 Jahre Marktpräsenz** in Europa. Anlässlich des Jubiläums befragten wir Geschäftsführer Karl Hawlik zu Veränderungen in der Branche und seinen Aussichten auf neues Geschäft in Österreich.

Karl Hawlik, OKI:
»Unsere Drucker sind sehr stabil und langlebig.«



10

Report: Herr Hawlik, wie hat sich das Geschäft der Druckerhersteller in den letzten Jahren verändert?

Karl Hawlik: Ich selbst bin seit zehn Jahren bei OKI tätig. Dienstleistungen, wie wir sie heute anbieten, gab es auch vor einem Jahrzehnt noch nicht. Damals war das Geschäft der Druckerhersteller noch vom klassischen Geräteverkauf, dem »Box Moving«, dominiert. Erst später wurden Produkte mit integrierten Softwarelösungen entwickelt – vom Dokumentenmanagement angefangen bis zum Bannerdruck, den wir in den breiten Markt gebracht haben.

Die Ansprache der Kunden hat sich ebenfalls stark verändert und ist heute von einer branchen- und zielgruppenfokussierten Kommunikation geprägt. Zwar ist unser Geschäft in Österreich auf indirektem Vertrieb aufgebaut, doch unterstützen wir unsere Fachhandelspartner auch bei den Endkunden. Auch bieten wir seit nunmehr sechs Jahren Managed-Print-Services an. In einem bewusst nicht nur auf Geräte ausgerichteten Konzept prüfen und hinterfragen wir dabei die Anforderungen der Anwender sehr genau. So braucht vielleicht jemand in der Buchhaltung ein Mono-Multifunktionsgerät, während die Marketingabteilung Bedarf für einen A3-Farbdrucker hat. Mit unserer Beratungsleistung sind wir dann mitten in den Unternehmensprozessen unserer Kunden: Wie werden in dem Unterneh-

men Verbrauchsmaterialien nachbestellt? Wie werden Service-Calls ausgelöst? Welche Servicelevels sollten wir anbieten? Heute gehören diese Gesamtlösungen zum Kerngeschäft. Das war vor zehn Jah-

»Unsere Beratung betrifft auch Unternehmensprozesse.«

ren noch nicht so. Wir waren im Jahr 2004 schon sehr früh mit einer kostenlosen Drei-Jahres-Vor-Ort-Servicegarantie am Markt tätig, das war es dann aber auch. Heute gehen wir aber auch tief in die Kundenanwendungen hinein.

Report: Wie sieht ein typisches Managed-Print-Service-Projekt aus?

Hawlik: Unser Berater analysiert zuerst sämtliche Geräte beim Kunden hinsichtlich Typen, Anschaffungspreis, Verbrauch oder Seitenleistung. Wir erstellen ein detailgetreues Bild der Ist-Situation. Dann sprechen wir mit dem IT-Verantwortlichen ebenso wie mit den Anwendern über den tatsächlichen Bedarf im Unternehmen. Hier geht es um ein Ausloten geeigneter Geräte Abteilung für Abteilung. Schließlich besprechen wir mit dem Kunden die errechneten laufenden Druckkosten, denn viele kennen diese überhaupt

nicht. Wir können dann Optimierungen vorschlagen. So werden alleine durch einheitliche Plattformen und eine automatisierte Tonerlieferungen Lagerstände reduziert und Personalressourcen freigeschult. Jedes Unternehmen hat dazu eigene Facetten und Bedürfnisse, die im Gespräch diskutiert werden können.

Report: Ist generell Ihre Angebotsvielfalt über die Jahre gewachsen?

Hawlik: Definitiv ja. Wir decken zwar den kompletten Officebereich mit unseren Geräten ab, der nach wie vor unser Hauptsegment bildet, sprechen aber immer stärker unterschiedliche Branchen mit abgestimmten Lösungen und Produkten an. Das ist etwa ein Whitetoner-Drucker für den grafischen Bereich, für Agenturen, oder für das Bedrucken von T-Shirts in Copyshops. Hier ist mittlerweile eine Farb- und Produktqualität erreicht, die professionelle Prints auf Kleidungsstücken ermöglicht. Ausdrucken und Heißpresse dauern gerade einmal 15 Sekunden. OKI hat speziell für diese Anwendung zuerst ein A4-Gerät mit fünf Tonern und später einen A3-Drucker entwickelt. Für OKI ist dies bereits ein wichtiges Standbein, in dem wir Produkte anbieten, die es in dieser Form am Markt nicht von anderen Herstellern gibt. So hat der Whitetoner genau in einer solchen Nische ein-

geschlagen. Um diesen Preis gibt es nichts Vergleichbares. Wenn nun dieser Drucker 3.000 oder 4.000 Euro kostet, so kommt das nächste am Markt erhältliche Gerät auf gut 20.000 Euro, das auch schon eine große Druckmaschine ist. Es ist die tolle Leistung unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung, dass OKI diese Leistung zu diesem Preis anbieten kann.

Report: Wo wollen Sie wachsen? Welche Segmente wollen Sie noch ansprechen?

Hawlik: Eine dieser Märkte ist die Bestattungsbranche. Die Branche ist im vergangenen Jahrzehnt von einer Privatisierungswelle betroffen gewesen – es gibt heute eine größere Auswahl an Bestattern – und auch die Anforderungen der Kunden, der Hinterbliebenen, sind größer geworden. Heute werden Fotos von Verstorbenen in hoher Qualität ausgedruckt, oder es werden Einladungsschreiben personalisiert. Wenn ein Unternehmen seine Druckaufträge mit der eigenen Infrastruktur in der gleichen Qualität abwickeln kann und nicht an Dritte vergeben muss,

ist viel Zeit gewonnen. Wir sprechen hier von kleinen Druckvolumina von vielleicht einmal 50 Stück, die aber praktisch sofort nach Wahl des gewünschten Musters flexibel zur Hand sein sollen. Bei Hochzeitsplanern geht es im Gegensatz dazu wiederum nicht um Geschwindigkeit. Dort nimmt man sich auch lange Zeit für Freigabeprozesse mit den Kunden. Dazu sind unsere Geräte mit ihrer hohen Farbqualität genau richtig. Sie können locker auch 300-g-Medien bedrucken und sind damit fast schon zu kleinen Druckereien geworden.

Die Basis von allem, was wir heute anbieten, ist unsere LED-Technologie. OKI hat dieses Druckverfahren erfunden und konnte damit von Anfang an eine wesentlich bessere Farbqualität als viele andere Hersteller bieten. Auch hier gehen die Entwicklungen in der Rasterung und der Farbgenauigkeit noch weiter. Dank dieser Technik sind sehr farbgenaue Pre-Proofs von Drucksorten möglich. Unser Partner Herbert Bachmann von dp3 berät dazu ebenfalls seit vielen Jahren Unternehmen in Sachen Colormanagement. Es ist ei-

ne unserer großen Stärken, dass dazu die OKI-Geräte auch professionell kalibriert werden können.

Wir werden uns auch noch andere Märkte ansehen, wie zum Beispiel den Gesundheitssektor in Österreich. Auch hier ist Geschwindigkeit ein Thema. So können wir im Bereich der Radiologie Ultraschallbilder, wie man sie etwa in Form von Ausdrucken auf Thermopapier kennt, in einer wesentlich besseren Qualität auf unseren Druckern liefern. Mit LED- und Tonertechnik ist dazu auch Langlebigkeit der Dokumente ein großes Thema – etwas was man von den besonders lichtempfindlichen Ausdrucken auf Thermopapier ja nicht behaupten kann.

Report: Welche weiteren Entwicklungen prägen die Druckerhersteller?

Hawlik: Unsere Lösungen enthalten eine für Entwickler zugängliche Open-Software-Plattform, die einem Webbrowser gleich verschiedenste Applikationen des Kunden abbilden kann. Damit ist ein Workflow etwa eines Scans oder eines Drucks am Gerät personalisierbar. Mit einem Fingerdruck am Touchscreen können dann vordefinierte Parameter oder eben auch komplexere Abläufe abgerufen werden. Dies vereinfacht wiederholende Tätigkeiten im Büro und in anderen Arbeitsumgebungen wesentlich.

Report: OKI feiert heuer 30 Jahre Marktpräsenz in Europa. Treffen Sie mitunter noch auf Drucker der ersten Stunde?

Hawlik: Ich würde wetten, dass noch irgendwo ein paar robuste Nadeldrucker von damals im Betrieb sind. Auf jeden Fall aber treffe ich immer wieder auf Drucker, die sehr lange nicht erneuert worden sind. Wir hatten schon Anrufe bei unserem Support, in denen aktuelle Firmware-Updates – etwa für den Anschluss eines nagelneuen Apple-Notebooks – für zwölf Jahre alte Drucker gesucht werden.

Unsere Drucker sind einfach stabil und langlebig und auch durch die LED-Technik weitgehend servicefrei. Sie haben dadurch weniger Komponenten im Inneren und OKI verfolgt die Strategie, durch eine speziell einfache Bauweise auch technikunkundigen Anwendern Fehlerbehebungen am Gerät zu ermöglichen. Das schätzen die Anwender. ■

DAMALS UND HEUTE

■ **ALS OKI IM JAHR 1984** seine erste Europa-Niederlassung in Deutschland eröffnete, galten die robusten und langlebigen »Serial Impact Dot Matrix«-Drucker als State-of-the-art. Erst in den letzten Jahren ist es gelungen, diese Unzerstörbarkeit der Matrixdrucker in schwierigen Arbeitsumgebungen auch mit modernen Druckern zu gewährleisten. 1989 präsentierte der japanische Druckerkonzern mit dem OL400 seinen europaweit ersten LED-Printer.



Das **Modell OL400** ermöglichte in den späten Achtzigern bestmögliche Druckqualität fürs Büro. Der OL400e druckte vier Seiten pro Minute bei einer Auflösung von 300dpi. Der Datentransfer erfolgte über ein Parallel-Interface mit 200 KB pro Sekunde. Kosten: knapp unter 1.000 Dollar.

Das aktuelle Multifunktionsgerät **MC760dn** schafft 28 Farbseiten pro Minute, scannt und kopiert dazu, spricht sechs verschiedene Druckersprachen und kennt die Papierformate A4, A5, A6, B5, Briefumschläge, Etiketten, Folien, Visitenkarten, Banner bis 1.321 mm.





Wolfgang Traunfellner, Citrix: »Flexibilität der IT ist heute noch Fiktion in vielen Unternehmen.«

Report: Herr Traunfellner, wohin geht der Trend bei Bürotechnologien? Wie organisiert sich Unternehmens-IT heute?

Wolfgang Traunfellner: Citrix verfolgt seit über 20 Jahren eine sehr konstante Strategie und wir sehen, dass sich unser Geschäft zunehmend in Richtung Cloudtechnologie verändert. Diskutiert wird jetzt nicht mehr über die Wichtigkeit der Cloud, sondern darüber, welche Cloudservices im eigenen Unternehmen effizient verwendet und integriert werden können. Die Anwender sind es gewohnt, aus einem Appstore heraus für eine bestimmte Anforderung die passende Applikation zu laden. Eben diesen Zugang müssen nun Unternehmen schrittweise auch in der eigenen Organisation umsetzen. Wir sehen dazu einen Mix an IT-Services – ob diese nun aus der eigenen Infrastruktur heraus erbracht werden oder aus der Cloud.

Auch sind wir sind der Ansicht, das Herausforderungen in der IT prinzipiell über Software lösbar sein sollten. Alle Vorteile daraus hat man ja bereits im Software-defined Datacenter gesehen, das mit Virtualisierung neue Flexibilität in die IT gebracht hatte. Dies ist nun in einem nächsten logischen Schritt auch am Schreibtisch Thema. Wir bezeichnen den modernen Arbeitsplatz als »Software-defined Workplace«. Gerade bei der zunehmenden Vielfalt an unterschiedlichen Endgeräten und Arbeitsweisen benötigen Unternehmen eine Virtualisierungsstrategie, um dies unterstützen zu können. Es wird noch in diesem Halbjahr

»Wir nehmen Unternehmen vieles ab«

Citrix-Geschäftsführer **Wolfgang Traunfellner** im Gespräch mit dem Report über Büroinfrastruktur aus der Wolke und den »Software-defined Workplace«.

einen Cloudservice von Citrix geben, der genau auf diese flexiblen Arbeitsplatzsysteme zugeschnitten ist. Unter dem Namen »Workspace Services« läuft dann eine zentrale Plattform, auf der die Unternehmen ihre Arbeitsplatzumgebungen managen können.

Zu einem Workplace gehören nach unserer Auffassung sowohl Desktop-Anwendungen als auch Daten und Dokumente – all dies unter dem Aspekt einer

Workspace-Infrastruktur als Service aus der Cloud

sehr hohen Leistungsfähigkeit und Sicherheit. Citrix investiert dazu sehr viel und wir integrieren all unsere Produkte in die Palette der Workspace-Services. Unsere Kunden können damit das gesamte Management und die Konfiguration ihrer IT-Infrastruktur als Cloudservice nutzen – auch wenn einzelne Anwendungen vielleicht noch im eigenen Rechenzentrum laufen. Der Vorteil ist, dass in einem solchen Mix und der einheitlichen Administration auch zwischen Cloud- und On-Premise-Diensten hin und her geschaltet werden kann und die Services und Daten jederzeit transferierbar sind. Gerade diese Flexibilität ist heute noch Fiktion in vielen Unternehmen.

Report: Mietservices statt der Kauf von Produkten – dieser Ansatz ist nicht neu, setzt sich nun aber relativ breit am Markt durch. Was ist dabei zu beachten?

Traunfellner: Für Unternehmen ist es wichtig, dass die aufgesetzten Lösungen

den Compliance-Vorgaben entsprechen und absolut sicher sind. Der Trend zu »Bring your own device« oder »Use your own device« wird immer deutlicher spürbar. Er lässt sich nicht mehr umkehren oder von den Unternehmen verhindern. Neben der User-Experience und Security auf der einen Seite bedeutet das aber auch große Herausforderungen auf der anderen Seite im Netzwerk. Studien zufolge werden die Netzwerke zunehmend vom Datenverkehr durch Video belastet, der in manchen Firmen bereits 40 bis 50 % ausmacht. Damit sind aber keine YouTube-Videos gemeint, sondern Videokonferenzen. Somit wird die Leistungsfähigkeit von Unternehmensnetzwerken immer wichtiger, ohne die letztlich auch die Anbindung von mobilen Endgeräten – und damit Mobilität im Unternehmen generell – nicht mehr vorstellbar ist.

Report: Abgesehen von der Flexibilität bei den Anschaffungskosten – was spricht für IT-Dienste aus der Wolke?

Traunfellner: Cloudservices werden immer wichtiger, weil auch die Softwarezyklen von Programmen und Betriebssystemen immer kürzer werden. Würden die Unternehmen dieses Geräte- und Applikationsmanagement auf eigene Faust durchführen, wären sie permanent mit Updates beschäftigt. Wir bieten mit ShareFile einen Cloudservice an, mit dem Unternehmensdaten standortunabhängig abgesichert, synchronisiert und freigegeben werden können. Alle Updates und das Stopfen von Sicherheitslücken sind inkludiert. Wir nehmen Unternehmen vieles ab. Sie sind damit sehr zufrieden und ihre Daten sind mit einem Schlag sicher. ■

BI-Mythen

VON KARIN LEGAT

Business Intelligence steht für digitale Verfahren und Prozesse zur Sammlung, Auswertung und Darstellung von Daten. Rund um BI hat Qlik nun mit falschen Annahmen aufgeräumt.



Früher waren Speicher auf 640 KB beschränkt – das ist heute kein Thema mehr. Mit dem Speicherwachstum ging eine Datenexplosion einher, für die es einfacher Verfahren und Prozesse bezüglich Analyse und Weiterverarbeitung bedarf.

V ielfach üblich in Unternehmen: Ein Sachbearbeiter, etwa im Vertrieb, erkennt anhand eines Berichts, dass es zu Rückgängen in der Produktion kommt. Erst durch Kontaktieren der IT-Abteilung, durch weitere Analysen und unzählige Telefonate wird für ihn der Grund erkennbar. Starres Reporting gehört jedoch der Vergangenheit an – der Markt für Business Intelligence befindet sich laut Qlik, einem führenden Anbieter von Data Discovery, im Umbruch: »Interaktive Visualisierung, Self-Service-BI und Cloud-Lösungen liegen im Trend und gewinnen 2015 weiter an Bedeutung«, prophezeit Wolfgang Kobek, Managing Director der DACH-Region. »Jeder Mitarbeiter muss in der Lage sein, wichtige Daten mittels einer einfach zu bedienenden Software selbst zu analysieren und grafisch darzustellen«, fordert sein Kollege, Business Analytics Strategist James Richardson. Mit QlikView etwa können sämtliche Datenquellen verknüpft, durchsucht, visualisiert und analysiert werden; QlikSense ermöglicht interaktive Datenvisualisierungen. Betrachter können daraus neue Erkenntnisse ziehen, die eine statische Grafik nicht liefern kann. Daten werden aussagekräftiger. Die Vorteile für den eingangs erwähnten

Vertriebssachbearbeiter: Er erkennt, welche Produktionen zurückgehen, welche Händler und Vertriebspartner betroffen sind und welche Auswirkungen der Produktionsrückgang auf die Marge hat.

>> Traditionelle Annahmen <<

Durch den intensiven Kontakt zu Kunden, IT-Kräften und Analysten hat Qlik im Laufe der vergangenen Jahre sechs traditionelle Annahmen rund um BI festgestellt. »Immer wieder mussten wir Behauptungen diskutieren und widerlegen«, erinnert sich Kobek. »Wenn es sich um die nachhaltige Nutzung von BI



»Jeder Mitarbeiter muss in der Lage sein, wichtige Daten selbst zu analysieren und grafisch darzustellen«, so James Richardson, Qlik.

handelt, müssen sich Unternehmer folgender Aspekte bewusst werden. Ich gehe so weit, zu sagen, dass jeder, der mit Daten arbeitet, Entscheider ist. Das trifft den Produktionsleiter ebenso wie den Mitarbeiter im Personalwesen, der die Krankenstände analysiert. Bislang waren BI- und Datenanalyse-Lösungen eine Domäne der IT. Das hierarchische Konzept von früher hat ausgedient.« Oft glauben Kunden, ein klassisches Reporting schafft ein gutes Ergebnis. »Bisherige Berichtswesenwaren wa-



»Jeder, der mit Daten arbeitet, ist Entscheider«, behauptet Wolfgang Kobek, Qlik.

ren aber starr. Eine erfolgreiche BI verlangt nach Daten, mit denen weitergearbeitet werden kann. Sie müssen hinterfragt, Ursachen erforscht und Zusammenhänge sowie Trends und Veränderungen gebildet werden können.«

Früher waren Speicher auf 640 KB beschränkt. »Die Speicherwelt ist extrem gewachsen. QlikView war von der ersten Minute an eine In-Memory-Lösung. In-Memory-Datenbanken erhöhen die Bearbeitungsgeschwindigkeit, da die zu verarbeitenden Daten nicht bei jeder Anfrage von der Festplatte abgerufen werden müssen.«

Geschwindigkeit ist aber nicht alles. »Ich muss dem Anwender Daten geben, die er benötigt. Relevante Daten müssen gefiltert und in Beziehung gesetzt werden.«

Viele Unternehmer vertreten die Meinung, eine Grafik würde alles aussagen. »Eine statische Grafik hilft aber nicht. Anwender müssen mit Visualisierungen interagieren können, um ihre Bedeutung zu verstehen und um sie weiter entwickeln zu können.« Oft beschäftigen Firmen eigene Data Analysts für die Verarbeitung der Daten. »Analyseaufgaben müssen aber in die richtigen Hände gelegt werden – in jene Hände, die mit den Daten gearbeitet haben und diese weiter verwenden.« Damit ist der BI-Kreislauf geschlossen. ■

Die heimischen und internationalen IT-Service-Anbieter und ihre Ausrichtungen in Österreich. Wer am Markt punktet. Wer seinen Kunden besonders nahe ist. Was die Kunden wollen – eine aktuelle Studie sowie Originaltöne aus der Wirtschaft.



Das Auslagern von IT-Bereichen ist für Unternehmen in Österreich weiterhin ein wichtiges Thema. Dabei entscheiden sie sich bevorzugt für spezialisierte IT-Anbieter. Und: Sie beauftragen häufig mehrere Dienstleister für einzelne Bereiche, wie eine aktuelle »IT-Sourcing-Studie – die Perspektive der Anbieter« von PwC zeigt. Die IT-Anbieter sehen sich dabei als Innovationstreiber, die ihren Kunden mit neuen Produkten und Dienstleistungen einen Mehrwert liefern können: rund 80 % der für die Studie befragten IT-Dienstleister betrachten sich schon jetzt als Cloud-Computing-Experten.

Der Trend geht in Richtung Multi-Provider-Outsourcing: Vergibt ein Unternehmen Aufträge an mehrere IT-Dienstleister, steigt der Aufwand, die verschiedenen Bereiche zu steuern und zu koordinieren – neben Know-how im IT-Bereich sind auch spezifische Erfahrungen im Partnermanagement unerlässlich. »Aus Anbietersicht geht klar hervor, dass IT Sourcing ein wichtiges Managementthema ist und auch in Zukunft sein wird. Durch unterschiedliche Einflussfaktoren auf Kunden- und Marktseite herrscht jedoch Zurückhaltung. Trotzdem gehen Anbieter davon

aus, dass in den Themen Cloud, Mobility und Big Data die Wachstumsthemen sein werden«, sagt Günther Seyer, Technology Consulting bei PwC Österreich. Für eine erfolgreiche Steuerung solcher Sourcingbeziehungen sind eigens geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wichtig –

»Für IT-Partnerschaften geschulte Mitarbeiter wichtig«

doch gerade diese sind häufig schwer zu finden.

Nach Meinung der IT-Dienstleister spielt die Qualität der Dienstleistungen mit 71 % die entscheidende Rolle bei der Wahl des Anbieters. Das deckt sich mit dem Ergebnis der IT-Sourcing-Studie von PwC aus dem Jahr 2012, bei der die Kunden nach ihrer Meinung befragt wurden. Allerdings zeigen sich aber auch große Unterschiede in der Einschätzung beider Seiten: So sehen die IT-Dienstleister den Preis nur als viertwichtigstes Kriterium, während ihn die Kunden als zweitwichtigsten Faktor betrachten.

In der Praxis führen Ausschreibungen von IT-Projekten häufig zu Problemen: Viele Anbieter beklagen zu komplexe Ver-

fahren, bei denen Unternehmen die Ausschreibungen immer wieder anpassen. Fast alle befragten Dienstleister wünschen sich insgesamt weniger bürokratische Ausschreibungsprozesse und kürzere Entscheidungswege beim Kunden. Gerade im öffentlichen Sektor werden sehen die Befragten einen starken Optimierungsbedarf.

In den vergangenen Jahren hat sich der Markt für IT-Outsourcing weiter entwickelt. Den höchsten Grad an Standardisierung sehen die IT-Anbieter in den Bereichen Rechenzentrum, inklusive dem dazugehörigen Facility Management (Housing) und dem Netzwerk, ähnlich verhält es sich auch mit dem Output-Management und den End-User-Services, zu denen auch der Helpdesk zählt. In den Bereichen Cloud Computing, Service Integration sowie Business Process Outsourcing sehen die Anbieter in Zukunft das größte Potenzial für eine weitere Standardisierung. Generell lässt sich in IT-Bereichen, die noch relativ neu sind, ein hohes Maß an Vielfalt erkennen. Auch der Anwendungsbetrieb und die Service Integration zeichnen sich durch ein geringes Maß an Standardisierung aus.

IT-Dienstleistung in Österreich

Wir haben einige wichtige Vertreter der IT-Dienstleistungsbranche gebeten, uns folgende Fragen zu beantworten:

Manfred Köteles, Geschäftsführer Bacher Systems



6

Was ist aus Ihrer Sicht für eine Beziehung zu Ihren Kunden am wichtigsten?

1

Seit wann sind Sie in Österreich tätig?

5

Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

2

Wie viel Umsatz hatten Sie im vergangenen Geschäfts- oder Kalenderjahr?

4

Wer sind Ihre drei größten Partner am Markt?

3

Welches sind Ihre drei größten Service- und Produktbereiche?

1

Bacher Systems ist seit der Firmengründung vor 25 Jahren in Österreich als IT-Dienstleister tätig.

2

Unser Umsatz im letzten Geschäftsjahr beläuft sich auf zirka 21 Millionen Euro.

3

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, eine Service-orientierte IT-Infrastruktur zu schaffen und ermöglichen ihnen damit, IT-Services in der geforderten Schnelligkeit, Servicequalität sowie

Sicherheit bereitzustellen. Dafür bieten wir unseren Kunden umfassende Serviceleistungen aus einer Hand. Dies sind Beratungs- und Analyseleistungen, die darauf auszielen, IT-Infrastrukturen an den Anforderungen der IT-Services auszurichten. Wir bieten »System Integration« – die konkrete Planung und der Aufbau von IT-Lösungen inklusive Projektmanagement sowie nachfolgendem Support und Services. Und bei kurzfristigem Bedarf helfen wir sehr flexibel mit Spezialisten aus. Im Bereich Betriebsführung wiederum geht es um die Übernahme der Verantwortung für den Betrieb der IT-Infrastruktur,

die beim Kunden vor Ort bleibt und durch uns betreut wird.

4

Zu unseren engsten Partnern zählen Unternehmen wie Check Point, NetApp, Cisco und VMware.

5

+ 6 Die Basis ist Zuverlässigkeit, Flexibilität sowie Handschlagqualität. Und darauf setzen wir mit hoher technischer Kompetenz sowie Supportqualität auf. Denn diese Kombination macht es den Menschen bei den Kunden leichter, ihre IT-Services in der geforderten Qualität bereitzustellen.



- 1** Seit 1993
- 2** keine Angabe

3 Die größten Bereiche sind IT-Consulting mit Schwerpunkten in der Optimierung heterogener IT-Systeme und DevOps, weiters Software-Modernisierung und -Integration sowie die Betriebsführung von IT.

4 Da unsere USP unsere Unabhängigkeit ist, haben wir viele Partner, mit denen wir zusammenarbeiten. Jedes Kundenprojekt ist sehr unterschiedlich und je nach Anforderungen greifen wir auf die Lösung

des passenden Partners zurück.

5 Wir sehen einige Erfolgsfaktoren. Spezialisierung auf die Optimierung von Gaps in der IT – zwischen heterogenen Systemen, zwischen Softwareentwicklung und -Betrieb, zwischen Standardsoftware und Individualsoftware, zwischen Systemen im Haus und outgesourceten Systemen. Spezialisten für die Optimierung von Einzelkomponenten gibt es viele. Unsere Kunden schätzen unsere ganzheitliche Sichtweise in der Beratung in Kombination mit hoher Umsetzungskompetenz. Wichtig ist uns die Wertschätzung für Bestehendes und

Bewährtes und gleichzeitig das Wissen, wie innovative Technologien sinnvoll integriert werden können. Auch wichtig ist unser langjähriges Bestehen, unser gutes Netzwerk, und das Kundenvertrauen, das wir genießen. Wir haben einen hohen gesellschaftspolitischen Anspruch – Wir wollen dazu beitragen, dass die IT als Innovationsmotor und wichtiger Wettbewerbsfaktor im Unternehmen wahrgenommen wird und engagierte Mitarbeiter in der IT die Wertschätzung bekommen, die sie verdienen.

6 Erst gut zuhören, dann scharf nachdenken und erst dann Lösungen empfehlen. Fairness und Transparenz.

1 Hitachi Data Systems eröffnete im April 2000 wieder eine Niederlassung in Österreich.

2 Die exakten Zahlen stehen noch nicht fest. Unser Geschäftsjahr geht von April 2014 bis März 2015. Aus aktueller Sicht werden wir im Geschäftsjahr 2014/2015 den Umsatz im zweistelligen Prozentbereich steigern.

3 Neben unseren klassischen Speicher- und Converged-Lösungen bieten wir flexible und sichere Cloudlösungen As-a-Service-Anwendungen an. Mit UCP (Unified Compute Platform)-Lösungen für SAP HANA konnten wir viele Neukunden gewinnen und die Marktführerschaft in Österreich erringen.

4 Mit Kapsch BusinessCom haben wir einen langjährigen und zuverlässigen Partner auf unserer Seite, der uns im Servicebereich hervorragend ergänzt. Axians ICT GmbH, vormals Imtech ICT GmbH, ist ein wichtiger Partner in Bezug auf SAP HANA Converged-Lösungen. Weiters pflegen wir auch eine sehr erfolgreiche Zusammenarbeit mit Huemer-IT und Bacher Systems und Comporex. Gemeinsam mit unseren Partnern bieten wir Kunden individuelle Gesamtlösungen.

5 Erfolg hat viele Facetten. Ein Geheimnis ist, die Anforderungen des Kunden zu verstehen. Wir unterstützen unsere Kunden zu jeder Zeit. Wir planen, sind aktiv und bewältigen alle auftauchenden Herausforderungen. Aufgrund unserer



Service-stützpunkte in ganz Österreich bieten wir ein flächendeckendes vor Ort Service an.

6 Neben den besten Produkten und Lösungen ist eine proaktive Betreuung aus unserer Sicht essenziell. Wir stellen den Kunden ins Zentrum und sind für sie immer und überall erreichbar, egal um welche Herausforderung es sich handelt.

Thomas Hohenauer, Geschäftsführer Tieto Österreich



- 1** Tieto ist seit 2005 in Österreich tätig.
- 2** Wir haben mehr als 20 Mio. Euro Umsatz in Österreich.
- 3** Die größten Bereiche umfassen drei Säulen. Zum einen ist das Application-Lifecycle-Management im Enterprise-Ressource-Planning- und Business-Intelligence-Bereich, inklusive Applikations- und Serverbetrieb. Zweitens sind dies Beratung und Systemintegration mit dem Schwerpunkt »Future Office« sowie Customer-

Experience-Management. Und drittens liegt unser Geschäftsschwerpunkt bei Industrie-4.0-, Simulations- und Optimierungsprojekten.

- 4** Unsere größten Partner sind SAP, Microsoft und Genesys.
- 5** Motivierte, großartige, innovative und engagierte Mitarbeiter zu finden und halten zu können, die Spass an der Arbeit haben.
- 6** Das lässt sich mit einem Wort beantworten: Vertrauen.

Karl-Heinz Täubel, Geschäftsführer unit-IT



- 1** unit-IT wurde 2003 in Linz als Spezialist für integrierte und hochperformante IT-Lösungen gegründet.
- 2** Für das abgelaufene Geschäftsjahr konnten wir mit rund 31 Mio. Umsatz

wieder eine kleine Steigerung erzielen. Damit bin ich sehr zufrieden, denn unsere Ziele sind moderates Wachstum und höchst profitable Betriebsergebnisse.

- 3** Als führendes SAP-Systemhaus hat sich unit-IT durch die Spezialisierung auf Branchenlösungen für Industrie, Logistik und Großhandelsketten eine führende Position als Industriepartner, vor allem für mittelständische Unternehmen, erarbeitet. Die ideale Ergänzung dazu ist das unit-IT Competence Center für mobile IT-Lösungen zur Kostensenkung in der Logistik. Abgerundet wird das unit-IT Angebot durch flexible (Out-)Sourcing-Modelle im eigenen Hochverfügbarkeits-Rechenzentrum in Ranshofen in OÖ.
- 4** keine Angabe

- 5** Das unit-IT Erfolgsgeheimnis ist die konsequente Spezialisierung auf die mittelständische Fertigungs- und Prozessindustrie mit SAP, Mobility und Outsourcing. Und unsere Flexibilität als mittelständisches Unternehmen mit der Wirtschafts- und Innovationskraft unseres Mutterkonzerns Atos als Rückhalt, gibt unseren Kunden die Sicherheit und das Know-how, sie bei ihren weltweiten Expansionsplänen zu unterstützen

- 6** Das Wichtigste – neben hoher Flexibilität, perfektem Service und Termintreue – ist es, die Sprache der Kunden zu sprechen, also umfassendes Branchen-Know-how. Nur so können wir rasch und kompetent die jeweils kostengünstigste und zukunftssicherste Lösung anbieten und umsetzen.

- 1** Seit 2009.
- 2** Die Trivadis Gruppe hat zuletzt gesamt rund 100 Mio. Euro Umsatz erzielt.
- 3** Die Bereiche betreffen Infrastructure-Managed-Services und Outsourcing, Application Development, Business Intelligence und Datawarehousing.
- 4** Wir haben zwei große Partner: Oracle und Microsoft.
- 5** Unser Erfolg liegt auf unseren

innovativen, vorausschauenden Businesslösungen begründet. Wir verfügen über ein hochmotiviertes, hochqualifiziertes Team und haben die Technologieführerschaft in unseren Geschäftsbe-reichen.

- 6** Verlässlichkeit, Hand-schlagsqualität, Erfahrung sowohl in erprobten, am Markt erfolgreichen Technologien als auch in innovativen und zukunftsorientierten Lösungen – wie etwa Big-Data- und Cloud-Lösungen.

Wolfgang Laaber, Country Manager Trivadis Österreich





1 Unser Team gibt es in dieser Form seit 2010 in Österreich. Wir haben mit Hexa Business Services sehr früh begonnen, Cloud-Know-how aufzubauen, Technologien auszuwählen und Kunden bei Konzept und Transformationsprozessen zu unterstützen. Seit 2014 gehören wir zur Nagarro Division. Wir sind als österreichischer Standort sehr autark, agieren jedoch in einem größeren Netzwerk und können so am Standort Österreich unsere lokale Umsetzungskraft mit internationalen Ressourcen verbinden.

2 Nagarro hatte in Österreich einen Projektumfang von rund 14 Millionen Euro.

3 Unsere drei größten Servicebereiche

sind Cloudberatung und Integration, Applikationsentwicklung, sowohl für traditionelle als auch für Cloudplattformen sowie Projekt- und Prozessberatung für strategische und operative IT-Optimierung.

4 Große Partner, mit denen wir kooperieren, sind etwa Microsoft, Amazon und Salesforce.

5 Wir lieben innovative Herausforderungen! Mit uns kann man jederzeit und gerne nach vorne denken und arbeiten. Wenn sich Spezialisten aus verschiedenen Ländern in den Teams zusammenfinden, entsteht Dynamik. Dieses Modell hat Nagarro perfektioniert. Mit unserem Geschäftsmodell des Hybrid Sourcing vereinen wir Kompetenz im Land mit den

Vorteilen unserer internationalen Ressourcen. Das bringt den Kunden spezialisiertes Branchenwissen und die in Österreich oft fehlende Umsetzungskapazität etwa in der Softwareentwicklung.

6 In der Beziehung zu unseren Kunden zählen vor allem Flexibilität und Vertrauen.

Martin Zandonella, Geschäftsführer Net4you



1 1995. Wir waren einer der ersten Internetprovider Österreichs.

2 Net4you hat zuletzt zwei Millionen Euro Umsatz erzielt.

3 Die größten Service- und Produktbereiche sind Hosting und Cloudservices inklusive Dienstleistungen dazu. Zweitens Access und VoIP-Dienste, sowie drittens der Bereich Security mit allen dazu gehörenden IT-Dienstleistungen.

4 Unsere größten Partner sind AustroCloud, Barracuda und IBM.

5 Die Nähe zum Kunden. Mit Nähe sind persönliche Betreuung und regionale Nähe gemeint. Weitere Faktoren sind die

laufende Anpassung unseres Portfolios an neue Technologien und das Angebot von Managed-Services, speziell angepasst an die Anforderungen von kleinen und mittleren Betrieben.

6 Ist sehr die persönliche Betreuung am wichtigsten. Service und Qualität müssen bei allen Lösungen im Vordergrund stehen und wir bieten unseren Kunden einen Rund-Um-Service. Die Kunden haben einen einzigen Anbieter für alle Anliegen in Sachen IKT.

IT-LEITER GEFRAGT

»Lösungskompetenz am wichtigsten«

Wir haben Michael Ruth, seit 2013 IT-Verantwortlicher des Berufsförderungsinstitut Wien, zu den Aspekten einer idealen Zusammenarbeit mit IT-Partnern befragt.

Report: Was sind für Sie die wichtigsten drei Faktoren in einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit einem IT-Dienstleister? An welcher Stelle dieser Faktoren steht der Preis?

Michael Ruth: Die wichtigsten drei Faktoren sind aus Sicht des BFI Wien die fachliche Kompetenz bezüglich der Lösungsfindung, der Preis sowie die Termintreue. Natürlich spielt der Preis

eine Rolle – die Lösungskompetenz ist aber aus unserer Sicht ein weit entscheidenderes Kriterium bei der Findung eines IT-Dienstleisters.

Report: Mit welchen IT-Dienstleistern arbeiten Sie seit längerem gut zusammen?

Ruth: Dies sind May Computer, Dimension Data und EDV-Organisation Walter Trinkl.



IT-Leiter Michael Ruth hat über 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Softwareentwicklung, Projekt- und IT-Management.

Digitale Impf- und Hygienestrategien

Peter Lieber, Präsident des Verbandes Österreichischer Software Industrie (VÖSI), zum Thema Cybersicherheit anlässlich der Konstituierung der österreichischen »Cyber Sicherheit Plattform«.



Peter Lieber, VÖSI:
»Empfehlen richtigen Umgang mit Vorsorgemaßnahmen.«

Peter Lieber,
Präsident
VÖSI

Öffentliche Diskussion hilft, für die noch junge digitale Welt die richtigen Schlüsse ziehen.

Besonders in Grippezeiten brechen regelmäßig die Diskussionen zwischen Befürwortern und Gegnern von Impfungen auf. Zusätzlich verunsichern derzeit Berichte über Todesfälle im Zusammenhang mit Masern oder die Rückkehr längst ausgestorbener Krankheiten, verstärkt durch die Ebola-Epidemie in Afrika oder die Dauerangst vor der statistisch längst überfälligen Pandemie.

Sie werden sich jetzt zu Recht fragen, was das mit de, Thema Cybersecurity zu tun hat? Nun ja: Bis auf den Umstand, dass in der Computerszene selbst die Viren von Menschen entwickelt werden, zeigen sich in diesen so unterschiedlichen Gebieten doch überraschend viele Ähnlichkeiten.

Es gibt auch im digitalen Cyberraum Befürworter und Gegner von Impfungen. Die einen schüren die Angst, in dem sie laufend von vernichteten Festplatten, ausspionierten Computern, gehackten Webcams etc. berichten. Oft bieten sie als Impfstoff Antivirenprogramme oder diverse Sicherheitsupdates an. Und auch die Behörden sind nicht untätig: Sie ersinnen Strafen, wenn auf Grund einer fehlenden Cyberimpfung Schaden entsteht und machen dafür die oft erstaunlich schlecht informierten Geschäftsführer verantwortlich.

>> Richtiger Umgang will gelernt sein <<

Wie bei menschlichen Viren gilt auch für digitale Viren: Der richtige Umgang mit entsprechenden Vorsorgemaßnahmen muss erlernt werden. Impfungen haben ihren Platz, aber viele der gefährlichsten Epidemien wurden vorwiegend durch mehr Bewusstheit und größere Hygiene erfolgreich in den Griff bekommen.

Dieser jahrhundertalte Erfahrungsschatz fehlt uns aber im digitalen Raum weitgehend. So hat im Bereich der Internetsecurity kürzlich einer der Marktführer verlauten lassen, dass er eigentlich nicht mehr so viel in die Vorbeugung von Befall durch

Viren investieren möchte, sondern lieber in die Heilung befallener Systeme. Auf Grund der vielen Mutationen digitaler Viren wird die Vorbeugung nämlich immer aufwändiger. Also sollte man sich doch, statt zu impfen und ständig Rechenleistung zu verbrauchen, lieber auf die Entwicklung selbstheilender Systeme konzentrieren.

>> Elemente der Sicherheit <<

1. Information und öffentliche Diskussion: Allen Internetnutzern sollten die potenziellen Risiken des Mediums vermittelt werden (Stichwort: Digitale Hygiene). Dabei zeigt sich nämlich immer wieder, dass das größte Sicherheitsrisiko sorglose Anwender sind, die zum Beispiel einen beliebigen Anhang einfach öffnen oder deren Passwort trivial ist.

2. Nutzung einer Firewall: Die Installation und Aktivierung einer Firewall sollte selbstverständlich werden (Stichwort: Impfung zur Grundimmunisierung). Damit verhindert man das unbefugte Eindringen in das gerade benutzte Gerät von außen, was mittlerweile auf Grund von mobilen Geräten ein sehr breites und ganz persönliches Problem geworden ist. Auf PCs gibt es wenigstens noch Firewallprogramme, aber auf mobilen Geräten? Zumindest unter Android sind schon einige heiße Ports auch nach außen offen.

Das derzeit viele diskutierte »Internet of things« bewirkt, dass künftig alltägliche Dinge wie Schalter, Türklingeln, Schlösser, Elektrogeräte und sogar Kleidungsstücke Teil des Internet werden. So kommt man rasch und ohne es zu merken auf hunderte Geräte, die Informationen über einen Benutzer preisgeben können. Gerade jungen Leuten ist das aber meist völlig egal, weil sie nur den Nutzen, nicht aber die Gefahren sehen wollen. Breite Information und eine öffentliche Diskussion dieser Veränderungen bieten die Chance, dass wir aus den vielen Erfahrungen zum Beispiel im Gesundheitsbereich für die noch junge digitale Welt die richtigen Schlüsse ziehen. ■

»IT ist zu einem Spiegelbild der Unternehmen geworden«

Oliver Krizek, Eigentümer und Geschäftsführer der NAVAX Unternehmensgruppe, über den Wandel in der Wahrnehmung der IT-Branche und Defizite in ihrem Auftreten. **Von Martin Szelgrad**



20

Report: Herr Krizek, wie hat sich die IT-Branche in den vergangenen Jahren verändert? Wo stehen die Dienstleistungsunternehmen heute in ihrem Selbstverständnis?

Oliver Krizek: Vor 20 Jahren waren IT-Dienstleister für den Rest der Welt noch Nerds, die rein technisch ausgerichtete Lösungen in den Unternehmen umsetzten. Heute verfügen unsere Kunden selbst über sehr viel Wissen über ihre IT-Prozesse. Die Unternehmen wissen über ihre technischen Abläufe Bescheid und sprechen mit dem IT-Partner dann über weitere Möglichkeiten in der Verknüpfung von Daten und Abläufen – also letztlich darüber, neuen Nutzen oder gar neues Geschäft zu entwickeln.

Report: Dazu braucht es ein tieferes Wissen der IT-Dienstleister zu den Branchen, die sie ansprechen.

Krizek: Ja, IT-Dienstleister bieten heute auch nicht mehr einen Bauchladen für alle, sondern reduzieren ihr Geschäft auf einzelne Branchen oder bestimmte Kundengrößen. Bei NAVAX hat diese Entwicklung dazu geführt, dass wir uns heute unter anderem auf spezielle Segmente, darunter etwa der Leasing- und Factoringbereich sowie auch das Segment der Kleinbanken fokussieren. Hier geht es nicht nur um ein Verständnis, auf welche Weise Enterprise-Ressource-Planning-Lösungen implementiert werden, sondern auch um Prozessberatung. Dazu ist ein tiefgehendes Verständnis nötig, wie dort die Geschäftsprozesse der Zukunft ausse-

hen. So erfolgt die Ansprache vieler Bankkunden – einer dank IT mittlerweile hochindustrialisierten Branche – nicht mehr persönlich in der Filiale, sondern online über die Banking-Applikation oder an-

darf besteht, um Seminareinteilungen zu unternehmen. Erfolgte dies früher manuell, passiert dies jetzt automatisch via Eingaben der Trainer und Teilnehmer – inklusive Abrechnung von Trainerhonoraren.

Die Unternehmen erwarten versierte Kenner der Materie bei ihrem IT-Lieferanten.

dere Kanäle. Auf der anderen Seite treffen die Fachanwender in der Bank immer weniger Entscheidungen freihändig. Sie sind auf IT-Systeme angewiesen, die vollautomatisch Bonitäten und Ratings ermitteln und auswerten. Auch im Leasingbereich haben wir Kunden, die 80 bis 90 % ihrer Prozesse zu Vertragsgestaltungen automatisiert abwickeln. Diese Unternehmen erwarten entsprechend versierte Kenner der Materie bei ihrem IT-Lieferanten. Unsere Berater sprechen mit diesen Kunden nicht über Software, sondern über Ratingkriterien, Refinanzierungsstrategien und Bonitätsverwaltung.

Im Rahmen unserer »Professional Services« für dienstleistungsorientierte Unternehmen geht es wiederum meist um Projektmanagement und Zeiterfassungslösungen. Themen sind hier die Erfassung und Verarbeitung von Daten, mit dem Ziel, möglichst rasch Ergebnisse zu erhalten. Bei einem Veranstalter von Lehrveranstaltungen geht es wiederum primär um die Erkenntnis, wann Handlungsbe-

darf besteht, um Seminareinteilungen zu unternehmen. Erfolgte dies früher manuell, passiert dies jetzt automatisch via Eingaben der Trainer und Teilnehmer – inklusive Abrechnung von Trainerhonoraren.

Report: Bei den Unternehmen ist das Wissen zu den Möglichkeiten der IT nun da, und es betrifft sogar die Ansprache von neuen Mitarbeitern.

Krizek: Viele suchen sich ihren Arbeitgeber mittlerweile auch anhand der zur Verfügung stehenden Endgeräte und Applikationsinfrastruktur aus. Da können veraltete, unflexible IT-Lösungen abschreckend wirken. Die Menschen sind von ihrer IT-Umgebung zuhause einfach zu bedienende Werkzeuge gewöhnt. Wir sehen dazu auch, dass erfolgreiche Firmen eher über eine moderne IT verfügen. Natürlich ist dies auch branchenabhängig zu sehen, aber die IT ist zu einem Spiegelbild der Unternehmen geworden.

Report: Wohin wird sich das Dienstleistungsspektrum in der IT künftig bewegen?

Oliver Krizek, NAVAX: »Die IT-Branche wird nach wie vor unterschätzt.«

eine Massenware geworden – ob sie nun mittels Nearshoring in Rumänien und der Ukraine erbracht wird oder per Offshoring in Indien. Programmierleistung ist in Österreich durch unsere kollektivvertragliche Gestaltung kaum noch finanzierbar. Die Kunden sind immer weniger bereit, die Entwicklung von IT-Lösungen aus Österreich zu bezahlen. Besonders schlimm wird es dann, wenn selbst der

manden, der sich auf hoher politischer Ebene damit beschäftigt, welche Auswirkungen die IT auf unser Leben hat. Viele alteingesessene Politiker unterschätzen, was sich da vor ihren Augen seit Jahren abspielt. IT-Konzerne wie Apple oder Google sind längst Meinungsmacher und Entscheider in völlig IT-fremden Bereichen – nehmen Sie nur die Musikbranche, Werbung oder Zeitungen her.

Was der IT in Österreich fehlt, ist auch eine starke Standesvertretung, wie sie die Ärzte oder die Baubranche seit jeher haben. Ich bin zwar kein Freund von Kammer-Systemen, aber Fakt ist, dass der IT ein wirkungsvolles Lobbying empfindlich abgeht. IT nimmt einen riesengroßen Einfluss auf unsere Gesellschaft.

Die Branche wurde vor 20

Jahren unterschätzt und wird dies immer noch.

Das ist vielen Menschen nicht bewusst.

Schauen Sie nur einmal, welchen Hintergrund die meisten neuen Dollarmilliarden haben, oder

wie ein kleiner IT-ler wie Eduard Snowden die

Weltöffentlichkeit aufrührt. Die Veränderungen durch IT werden wir alle in Zukunft noch viel stärker spüren. ■



SPRACHROHR VERMISST

»Was der IT fehlt, ist eine starke Standesvertretung, wie sie die Ärzte oder die Baubranche haben.«

Was glauben Sie?

Krizek: Der Arbeitsplatz der Zukunft besteht nicht alleine aus IT-Ware, sondern betrifft auch Raumkonzepte und Mobiliar. Ich denke, dass sich auch das Berufsbild der IT-Berater und IT-Dienstleister mittelfristig ändern kann. Wir werden künftig nicht nur Unternehmensprozesse gestalten – und beeinflussen, wie gut ein Unternehmen als Arbeitgeber aufgestellt ist – sondern an Bürokonzepten mitwirken und Gebäude mittels Green IT nachhaltig planen und mitgestalten.

Report: Welche Herausforderungen sehen Sie für das Dienstleistungsgewerbe in der IT und die Branche generell?

Krizek: Ein Problem der Branche ist sicherlich, dass wir in dieser Anfangsphase, in der wir uns immer noch befinden, unsere Leistungen teilweise zu leichtfertig verschleudern. Dies betrifft vor allem die Einzelkämpfer in unserer Branche, die zu Kosten arbeiten, die für ein IT-Unternehmen völlig illusorisch sind. Die Kunden erfahren dann meist leider erst hinterher, wenn die Leistung dieses Anbieters mangelhaft war.

Wie in vielen anderen Wirtschaftsbereichen hat sich auch ein großer Teil der Wertschöpfung in der IT längst in Billiglohnländer verlagert. Programmierung ist

österreichische Staat seine Aufträge an die IT-Branche nach dem Billigstbieterkonzept vergibt. Mit dem neuen Bundesvergabegesetz wird sich dies hoffentlich ändern und man wird vielleicht Arbeitsplätze in Österreich erhalten können.

Leider haben wir noch immer nie-

BRANCHENFOKUS

Lösung für Handelsunternehmen

■ MIT »LET'S DO NAV« hat NAVAX aus den Erfahrungswerten von komplexen Großprojekten eine professionelle ERP-Komplettlösung für Klein- und Mittelbetriebe der Handelsbranche entwickelt, um diese wettbewerbsfähiger zu machen. Die Lösung punktet mit Kostentransparenz, kurzen Implementierungszeiten und Wachstumsmöglichkeiten. In lediglich sieben Leistungstagen erfolgt die Umsetzung. Die Unterstützung der Geschäftsprozesse in allen Bereichen steht dabei im Fokus. Dadurch wird die Effizienz und Produktivität des Unternehmens maßgeblich gesteigert.

DAS KOMPLETTPAKET BESTEHT aus Microsoft Dynamics NAV, Zusatzlösungen für klein- und mittelständische Unternehmen und der Dienstleistung zur Umsetzung des ERP-Projektes. Die Installation und Konfiguration kann auf einem lokalen Server oder auf einem gehosteten System (Microsoft Azure oder frei wählbarer Partner) erfolgen. Die Module gliedern sich in Finanzmanagement, Einkauf, Verkauf, Lager, Logistik und beinhalten auch weitere Funktionen.

INFO: www.LetsDoNAV.com

2020 wird mehr als die Hälfte aller Jobs im Office von cross-funktionalen Teams erledigt. Dafür braucht es auch ein Aufbrechen des klassischen Silodenkens in der IT. Die Infrastruktur ist schon vorhanden: Cloud Computing.

Büro aus der Wolke

Von Karin Legat

Cloud bringt mehr Vorteile als reines Outsourcing.

Die Cloud befindet sich auf der Erfolgswelle«, urteilt Michael Schramm, Cloudverantwortlicher bei IBM. Bis 2018 erwartet IDC ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 31 % im Public- und 21 % im Private-Cloud-Sektor. Die Cloud ist aus der heutigen IT-Landschaft nicht mehr wegzudenken. »Wenn die Marketingabteilung früher einen Testserver urgierte, war die zulässige Antwort: Die Bereitstellung dauert vier Wochen«, bringt Stefan Trondl, Country Manager von EMC Österreich, ein Beispiel. Die Hardware wurde dann oft selbst gekauft. »Damit entstand eine Schatten-IT-Landschaft. Die IT-Abteilungen haben den Überblick über die vorhandenen Geräte verloren.« Diese Gefahr ist mit der Cloud Geschichte. Bei Bedarf werden Ressourcen rasch über die Cloud bezogen und die IT wird fit und agil.

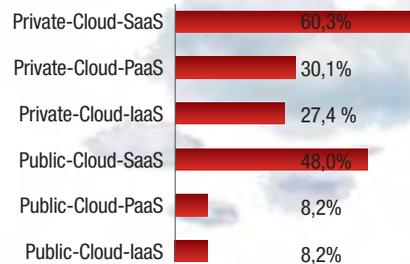
>> Business-Cloud <<

Im privaten Bereich ist die Cloud mit Webmail-Postfächern oder Telefonaten über das Internet längst angekommen. In vielen Unternehmen sind die Wolken dagegen noch verhangen. Nur 59 % der befragten heimischen Unternehmen gaben gegenüber IDC an, Cloud-Services zu nutzen. »IT-Strategien werden oft nur kurzfristig und auf direkt messbare operative Ziele ausgerichtet. Es wird nicht ausreichend überlegt, welche Prozesse aus geschäftlicher Sicht in die Cloud gestellt werden sollten«, kritisiert die Cloud-Branche. Allerdings kommt es dabei sehr auf die Definition von Cloud an. »Ich schätze die Zahl jener, die im Office bereits mit der Public Cloud arbeiten, auf bis zu 90 % – Beispiel Filesharing –, aber vielleicht geschieht das nicht immer mit Wissen des CIOs«, so Roman Radanov, Business Development Executive bei IBM. Es gibt also einen Mangel an Cloud-Bewusstsein. Daher bieten viele IT-Provider Cloud-Workshops an. »Wir sehen drei Zielgruppen«, berichtet Schramm:



»IT-Manager, die sich Gedanken über die Infrastruktur und zum Beispiel über die Abdeckung von Spitzen machen. Die zweite Gruppe ist jene der Softwareentwickler. Für die eigene App werden immer mehr Cloud-Services anderer Anbieter verwendet. Fachabteilungen bilden die dritte Gruppe. Abteilungsmanager müssen kurzfristig auf verschiedene Softwarelösungen zugreifen können.« IBM bietet mehr als 100 Softwarelösungen über die Cloud. Thema in den Workshops ist vor allem die Frage: Was bringt mir die Cloud? Michael Schramm blickt auf die letzten Events zurück. »Car2go kann etwa seine Expansion nicht genau vorhersagen, muss aber flexibel sein, etwa wenn ein neuer Standort angelegt oder die Anzahl der Autos verdoppelt wird. Sie brauchen auch ein globales Delivery Model. Diese Agilität erreichen sie nun mit der IBM-Cloud.« Viele KMU sind von saisonalen Abhängigkeiten betroffen. »Es gibt das Weihnachts- ▶

**Software, Platform, Infrastructure
Beliebte Mietdienste**



SOFTWARE-AS-A-SERVICE ist sowohl in der Public- wie auch der Private-Cloud der beliebteste Service.

► geschäft ebenso wie das Sommerloch. In diesem Fall profitieren Kunden sehr von IaaS«, so Schramm und verweist auf das Strategieconsulting von IBM. »Viele haben schon von der Cloud gehört, wissen aber nicht, wie sie das Projekt realisieren können.« Dazu auch Stefan Trondl: »Der EMC IT Transformation Workshop hilft Kunden bei der strategischen Planung. Gemeinsam mit dem Kunden werden konkrete Schritte für die IT-Transformation entwickelt. Es braucht Cloud-Bewusstsein. In einigen klassischen IT-Abteilungen gibt es noch klassisches Silodenken. Dieses muss aufgebrochen werden, es bedarf abteilungsübergreifender Teams.«

Michael Schramm, IBM:
»Vor einem Jahr stellten sich noch viele Unternehmen die Frage ›Cloud: ja oder nein?‹. Dieses Match ist inzwischen recht klar für die Cloud entschieden. Heute geht es um das ›Wie?‹«



>> Cloud-Spektrum <<

Je nach Perspektive ist Cloud Computing ein Infrastrukturthema, Nachfolger von Grid und Utility Computing oder ein weiterentwickeltes SaaS-Modell zur kosteneffizienten Miete von Apps, die nach Bedarf genutzt und bezahlt werden. Ein Überblick von Stefan Trondl: »Die Public Cloud ist das öffentliche Angebot eines frei zugänglichen Providers. Sie kann genutzt werden, etwa wenn kein eigenes Rechenzentrum betrieben wird, als Ausfallsrechenzentrum, für einzelne Workloads oder z.B. zur Spitzenabdeckung. Unternehmensanwendungen für Finanz- und Ressourcenplanung sowie Personal-Management werden dagegen meist in die Private Cloud gelegt.« Hier bildet Sicherheit das zentrale Thema. Entscheidend ist, wie die Daten erreicht werden und in welchem Rechenzentrum sie liegen.

Hochsensible Bereiche bilden etwa die Flugsicherung, Patientendaten und Finanzdienstleister. Viele Firmen fordern, dass ihre Datenhaltung im österreichi-

schen, deutschen oder zumindest europäischen Rechtsraum erfolgt. Öffentliche Auftraggeber müssen darauf achten, dass Daten das Land oder die EU nicht verlassen. Private Clouds erfüllen diese Anforderungen. Hybrid Clouds, überwiegend gefragt von Großkonzernen, bilden Mischformen der beiden Ansätze. Bestimmte

miert Alexander Helm, ICT-Manager bei T-Systems. Das Content-Trio der Cloud bilden IaaS, PaaS und SaaS.

Virtuelle Infrastrukturrressourcen bilden den am schnellsten wachsenden Bereich von Cloud-Computing. Bei Housing 1.0 wird das T-Systems Rechenzentrum physisch quadratmeterweise zur

Die Hälfte der österreichischen Top-Manager misst laut einer aktuellen EMC-Studie der IT-Abteilung eine strategische Bedeutung für das Unternehmenswachstum bei.

Services laufen bei öffentlichen Anbietern, datenschutzkritische Anwendungen werden im Unternehmen behalten. EMC sieht Hybrid auch als Brücke zwischen Public und Private. »Workloads müssen zwischen den Clouds verschoben werden können«, so Stefan Trondl. Eine solche Brücke bildet der Cloud-Broker von T-Systems. »Wenn zahlreiche Services genutzt werden, etwa von T-Systems, aber auch von Amazon, HP, Cisco Intercloud, Microsoft Azure oder Fujitsu, managt das Portal den Einkauf, die automatische Skalierung und den Transfer«, infor-

Verfügung gestellt und der Kunde richtet es hard- und softwaremäßig individuell ein. Housing 2.0 arbeitet mit virtuellen Servern. Bei PaaS, Platform-as-a-Service, liegt die gesamte Software-Entwicklungsplattform in der Cloud. Eine PaaS-Lösung ist Bluemix von IBM. Sie bietet Entwicklern cloudbasierte Dienste und APIs in einer integrierten Plattform, um Apps für mobile Geräte, das Internet der Dinge, Big-Data-Analytics-Anwendungen und Ähnliches zu entwickeln. »Software, die sehr standardisiert ist, zum Beispiel SharePoint, Exchange oder Lync, wird verstärkt aus dem Clouddienst Software-as-a-Service genutzt«, berichtet Peter Öhlinger, der die Cloud-Agenden bei T-Systems leitet.

Aktuelle Studie

■ **IM »CLOUDTRACKSURVEY 2014/15«** hat IDC den Markt für Cloud Computing in Österreich abgebildet. Befragt wurden 151 CIOs österreichischer Unternehmen. Nur 59 % der befragten Unternehmen gaben an, Cloud-Services zu nutzen. Am häufigsten wird zu Software-as-a-Service-Cloudlösungen gegriffen. Über das Prognosezeitfenster bis 2018 erwartet IDC ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 31 % am Public-Cloud-Services-Markt und 21 % bei Private-Cloud-Services.

Die T-Systems Cloud ist die Basis für »GastroOrder«, ein Bonier- und Kassensystem für Smartphones und Tablets – hier in einem Berggasthof in Bad Ischl.



Fotos: IBM, T-Systems

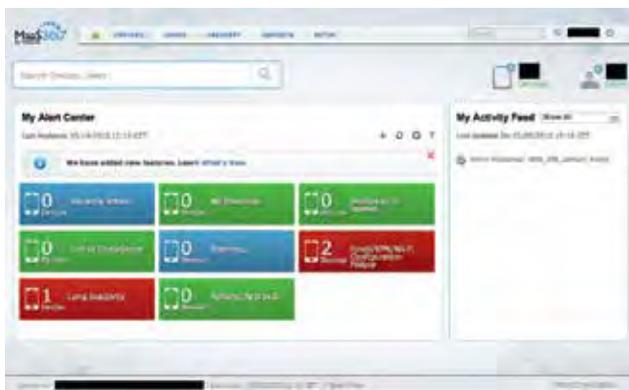
Alexander Helm und Peter Öhlinger, T-Systems: »Cloud Computing ist kein vorübergehendes Phänomen, sondern ein Paradigmenwechsel.«



>> Cloud Computing in Österreich <<

»Unsere traditionellen Kunden und auch jene Unternehmen, die wir proaktiv ansprechen, kommen aus dem gehobenen Mittelstand«, informiert Alexander Helm. Eine Ausnahme bilden Start-ups. »Wir sind für Start-ups interessant, weil wir ein stabiler Hostingpartner im Hintergrund sind, der einen sicheren 7x24-Service bietet.« Im Mittelstand gibt es allerdings eine Vielzahl an Cloud-Referenzkunden. Hannes Gutmeier, Leiter der Konzern-IT bei der conwert Immobilien Gruppe, erinnert sich an die ersten Schritte in der Wolke: »Um uns voll auf unser Kerngeschäft konzentrieren zu können, haben wir nach einer kostengünstigen und flexiblen Lösung im Finanzbereich gesucht, die unsere Geschäftsprozesse vereinfacht, Hardware-, Support- und Betriebskosten minimiert und IT-Ressourcen entsprechend den operativen Anforderungen rasch zur Verfügung stellt.« Mit mehreren Cloud-Systemen, vom Web-Content-Filter bis zur In-Memory-Technologie, ist conwert nun in der Lage, die Finanz-, Reporting- und Konsolidierungsprozesse für seine rund 350 Gesellschaften nahezu in Echtzeit auszuführen.

Flexibilität und Agilität zählen auch für Cyberhouse und seine Softwarelösung GastroOrder, ein Bonier- und Kassensystem für Smartphones und Tablets. »Auch kleine Betriebe ohne fixe Infrastruktur wie Heurige oder der lokale Würstelstand brauchen ein System, um Küchenstationen, Tische ▶



»Unser Ziel war es, in sehr kurzer Zeit die in unserem Unternehmen im Einsatz befindlichen mobilen Endgeräte zentral vorkonfigurieren und verwalten zu können. Wir haben sowohl On-Premise-Lösungen als auch verschiedene Cloud-SaaS-Lösungen dazu evaluiert. Das SaaS-Service von IBM hat uns überzeugt«, heißt es bei Neudoerfler.

Fotos: Wilke, T-Systems, EMC

KOMMENTAR

Stärkung des Standortes

BARBARA NOVAK, IT-Sprecherin und Abgeordnete zum Wiener Landtag, in einem Kommentar über die »New World of Work« in der Smart City Wien.



Informations- und Kommunikationstechnologien bringen mannigfaltige Chancen und zahlreiche Herausforderungen für die europäische Top-IT-City Wien. Innovation wird zum energiegeladenen Motor einer smarten städtischen und wirtschaftlichen Entwicklung, bei der der Mensch im Mittelpunkt stehen muss. Daraus ergeben sich auch klare Notwendigkeiten und Schwerpunktsetzungen in der Bildungspolitik und IKT-Strategie der Stadt.

Neue Arbeitskultur in ihren verschiedensten Formen ist von großer Bedeutung für das zukünftige Leben in der Stadt. »New World of Work« zu ermöglichen und zu fördern, dazu optimale Rahmenbedingungen und ein Lebensumfeld höchster Qualität bei hoher sozialer Sicherheit zu ermöglichen, ist Ziel der Smart-City-Politik Wiens.

»Smarter Arbeiten« – so zu arbeiten, wie es sich mit dem Leben abstimmen lässt – birgt auch große Erwartungen in sich, auf deren Erfüllung geachtet werden muss, insbesondere, was die Chancen der Frauen und die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie betrifft. Hier liegt auch viel Potenzial: Neue smarte Arbeitsplätze für Frauen zu schaffen, zumal die Zahl der in der IT beschäftigten Frauen gering und weiter im Sinken begriffen ist. Die Implementierung neuer Arbeitskultur bedarf insbesondere bestausgebildeter Menschen: Smarte Bildung und Ausbildung ist ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg in der »New World of Work«. Das betrifft die Forcierung des lebenslangen Lernens, das in einer Smart City als Teil der Daseinsvorsorge gesehen werden muss, sowie ein schrittweises Neudenken der schulischen Ausbildung unserer Kinder.

Smart Kids heißt dabei das Schlüsselwort: Sie sind die zukünftigen Fachkräfte, die neue Arbeitsformen erfolgreich mit Leben erfüllen werden. Dazu braucht Wien eine von Innovation geprägte Schule, die das Rüstzeug für ein technologiegeprägtes Arbeiten mitgibt und durch neues vernetztes Spielen und Lernen mit Informationstechnologien auf neue Arbeitsformen vorbereitet: Grundlagen der Arbeit mit digitalen Medien und einfaches Programmieren wie eine dritte Fremdsprache ab der dritten Schulstufe zu vermitteln, sind dazu erste wesentliche Schritte.

Innovation war und ist eine Stärken des Standortes Smart City Wien und Motor der Entwicklung der Arbeits- und Lebensqualität. Die Gestaltung und Umsetzung neuer Arbeitswelten mit den Menschen im Mittelpunkt ist dabei gleichermaßen gesellschaftliche Herausforderung, politischer Auftrag und wirtschaftliche Chance.

und Rechnungen zu verwalten«, informiert Geschäftsführer Andreas Stöckl. Für GastroOrder ist keine lokale Software-Installation und keine proprietäre Hardware notwendig. »Benötigt werden nur ein Browser auf dem hausinternen PC beziehungsweise Tablet und die handelsüblichen Smartphones für das Serverpersonal. Wir nutzen die T-Systems-Cloud für GastroOrder seit März 2014 – Cloud war für uns Neuland – und sind sehr zufrieden.«

>> Bessere Ergebnisse <<

Cloud-Lob kommt auch von Stefan Illwitzer, Partner und Verantwortlicher für Business Intelligence & Performance bei Pitagora. »Wir haben uns darauf spezialisiert, Unternehmen im Performance Management und in BI zu unterstützen. Die Cloud-Lösung, die wir seit 2010 anbieten, ermöglicht unseren Kunden Wettbewerbsvorteile. Fixe Kosten werden zu variablen. Abschreibungen entfallen, denn IT-Investments über die Cloud bilden sich nicht im Betriebsvermögen ab. Saisonal aufgestellte Betriebe können die benötigten Ressourcen skalieren.«

Die Qualität der IT-Dienstleistungen ist auch Neudoerfler Office Systems als burgenländischem Leitbetrieb sehr wichtig.



Stefan Trondl, EMC:
 »Eine traditionelle IT schafft es nicht mehr, mit den Anforderungen des täglichen Business zeitgerecht mitzuhalten.«

»Wir setzen seit Anfang Jänner die SaaS-Lösung für Mobile-Device-Management aus der IBM Cloud produktiv ein. Im ersten Schritt verwenden wir die Basis MDM-Funktionalität für das reine Device-Management«, informiert Jörg Weis, Leiter IT & Prozessmanagement bei Neudoerfler. »In Phase zwei wollen wir die weiteren Möglichkeiten des MaaS 360 Services von IBM für unser Business evaluieren.« Sehr positiv bewertet er die flotte Abwicklung. »Für die komplette Projektumsetzung bis zum Start des Rollouts benötigten wir lediglich zwei Manntage. Danach konnten wir das Basis-MDM-

Modul bereits produktiv einsetzen.« Für Neudoerfler brachte die Cloud neben zentralisierter Konfiguration und Rollout vor allem eine Entlastung der IT-Ressourcen.

T-Systems berichtet von einem anderen Cloud-Projekt. »Einige unserer Kunden nutzen unsere Infrastruktur als Basis für eigene Software«, berichtet Peter Öhlinger. Ein Beispiel ist Fabasoft. »Die Infrastruktur wird physisch bei uns gehostet. Fabasoft legt seine Software drauf und verkauft das Projekt dann als Fabasoft-Cloud.« Das ist für beide Seiten von Vorteil.

»Fabasoft wirbt mit unserer hohen Sicherheit. Das ist Werbung für uns und für sie selbst ein Verkaufsargument.«

Auf die Sicherheit von T-Systems setzt auch ThyssenKrupp und hat rund 80.000 Computerarbeitsplätze und 10.000 Serversysteme in die Cloud verlegt. »Unser Ziel ist es, konzernweit eine integrierte IT-Landschaft zu schaffen, die die globale Zusammenarbeit einfacher und effizienter macht, aber auch die unterschiedlichen IT-Bedürfnisse der Konzernsparten bedient«, so CIO Klaus-Hardy Mühleck. ■

Wichtige Aspekte für Unternehmen bei Private-Cloud-Services

	PC <200	PC 200+	Private	Public	Cloud-User	Nicht-User	Gesamt
Datenschutz	1,5	1,8	1,5	1,9	1,4	2,2	1,7
Höhere Verfügbarkeit	1,5	1,9	1,5	2,1	1,3	2,3	1,7
Hilfe bei Disaster Recovery	1,6	2,2	1,6	2,7	1,6	2,5	2,0
Europäischer Anbieter	1,8	2,3	2,0	2,5	1,9	2,6	2,1
Piracy	2,1	2,3	1,9	2,6	1,9	2,5	2,2
Niedrigere TCO (Total Cost of Ownership)	1,9	2,5	1,9	2,9	2,0	2,7	2,3
Bessere Nutzung der IT Ressourcen	2,3	2,3	2,1	2,6	2,0	2,7	2,3
Einfacheres Management der IT	2,2	2,5	2,1	3,0	2,1	2,9	2,4
Anpassung an unterschiedliche Arbeitsauslastungen	2,3	2,7	2,2	3,3	2,0	3,3	2,5
Geringere Service-/Wartungskosten	2,5	2,6	2,1	3,3	2,2	3,0	2,6
Schnellere Entwicklungsmöglichkeiten	2,5	2,7	2,3	3,3	2,1	3,3	2,6
Niedrigere Hardwarekosten	2,5	2,7	2,3	3,2	2,3	3,0	2,6
Geringere Datacenter-Facility-Kosten	2,4	2,8	2,2	3,3	2,3	3,1	2,6
Geringere Softwarekosten	2,5	2,8	2,3	3,2	2,4	3,0	2,6
Möglichkeit des raschen Anbieterwechsels	2,5	3,3	2,8	3,4	3,0	3,1	3,0
Einsparungen beim Personal	3,0	3,3	2,9	3,8	2,8	3,8	3,2

Skala von 1=»sehr wichtig« bis 5=»unwichtig«

Datenschutz, Verfügbarkeit und Kostenvorteile sind die wesentlichen Entscheidungskriterien sowohl für die Private- wie auch die Public-Cloud. Quelle: IDC CloudTrack Survey 2015

Kommentar

Big Data wird zu Big Intelligence

Big Data ist Realität geworden. Aber es ist nicht dieselbe Realität für jedes Unternehmen und jeden Endanwender. Ein Kommentar von Michiel von der Crone, CommVault.



»Sicherstellen, dass auf Informationen zeitnah und einfach zugegriffen werden kann.«

Michiel von der Crone
Datenmanagement-
Experte
CommVault

Das explosionsartige Wachstum von Daten schafft unterschiedliche Probleme und Chancen. Beispielsweise stehen medizinische Anbieter, die gescannte Bilder für alle Patienten lebenslang speichern müssen, vor anderen Herausforderungen als Unternehmen der Warenwirtschaft, die sich mit mannigfaltigen Kundenwünschen befassen. Der Kern einer erfolgreichen Big-Data-Strategie besteht in der Fähigkeit, die vielfältigen Archivierungs- und Zugriffsanforderungen bewältigen zu können, die sich durch verschiedene Datenquellen und Endbenutzergruppen ergeben.

Obwohl Zugriffe auf einen Großteil der üblichen Unternehmensdaten heute über kaum länger als ein Jahr erfolgen, werden mit der Entwicklung von Big-Data-Strategien längerfristige Zugriffe definitiv zunehmen. Welche Informationen müssen auf teuren lokalen Datenträgern gespeichert bleiben und welche Informationen können in die Cloud oder andere Orte ausgelagert werden? Welche Richtlinien werden installiert, um Dateneigentumsrechte zu regeln und von den ursprünglichen Endbenutzern zu lösen? Mit einer strategischen Lösung für die Datenarchivierung, die auf den Eigenschaften aller Datenobjekte basiert, vermeiden Organisationen Probleme durch Endbenutzer, die grundsätzlich alles aufbewahren würden.

Mit der Datenauslagerung in ein virtuelles Datenrepository und dem Löschen lokaler Daten vermeiden Organisationen Duplikate und Inkonsistenzen und sie stellen sicher, dass auf Informationen zeitnah und einfach zugegriffen werden kann. Richtliniengesteuerte Regeln für die Datenarchivierung können auf Kriterien basieren wie zum Beispiel Dateinamen, Benutzergruppen, Stich- und Schlagworten oder Exchange-Klassifizierungen. Regeln für verteiltes Speichern (Tiered Storage) können auf Inhaltsregeln basieren und allen Zielen zugeordnet werden, zum Beispiel Bandsicherungsgeräten und der Cloud.

Ein intelligentes Datenarchivierungsmodell sollte durch eine effektive Datenwiederherstellung unterstützt werden. Im Zentrum dieses Verfahrens steht eine Kontextindizierung, die es Endbenutzern erlaubt, nach Daten einfach mit Schlüsselwörtern zu suchen. Organisationen können eine Kontextindizierung sowohl für Live-Daten als auch für sekundäre Daten in Sicherungen und Archiven durchführen. In beiden Fällen kann statt einer Kontextindizierung der gesamten Datenressourcen eine Priorisierung der wertvollsten und meistgenutzten Daten über Filter und Richtlinien erfolgen. Eine Kontextindizierung kritischer Unternehmensdaten stellt sicher, dass Informationen stets zügig gefunden und abgerufen werden können. Die Kombination aus intelligenten Speicherrichtlinien und Kontextindizierungen verringert die Datenvolumen, ermöglicht die Verwendung des optimalen Speichermediums für jedes Datenobjekt und erleichtert einen schnellen Zugriff auf geschäftskritische Informationen.

Big Intelligence bedeutet: Inhalte werden mit Kontextinformationen verbunden.

Künftig werden IT-Abteilungen zunehmend durch individuelle Anfragen nach Sichtungen und Verwertungen großer Datenbestände unter Druck geraten. Was geschieht, wenn die Geschäftsführung zu lange braucht, um kritische Dokumente zu finden und abzurufen? Oder wenn die Rechtsabteilung kritische Informationen nicht abrufen kann, um Compliance-Anforderungen zu erfüllen? Oder wenn der Verkaufsleiter wertvolle Einzelhandelsdaten und -analysen nicht auswerten kann, um das Kundenverhalten zu verstehen?

Um aus Big Data auch Big Intelligence zu machen, müssen Inhalte mit Kontextinformationen verbunden werden. Von der Nachfragevorhersage zu neuen Produkten und Dienstleistungen bis hin zur zügigen Bereitstellung von Betriebsdokumenten für Endanwender: Organisationen, die von Anfang an auf langfristige Archivierungsstrategien setzen, werden die Big-Data-Vision am erfolgreichsten realisieren. ■

Über den Autor
Michiel von der Crone ist Director des Field Advisory Services Team (»FAST«) der Region EMEA bei dem Datenmanagement-Experten CommVault.

GEKKO IT

Bio setzt auf IT

Karotten und Rüben im Rechenzentrum.

Seit 2014 vertraut der Bio-Landwirtschaftsbetrieb Adamah aus Niederösterreich auf die Dienste des Wiener Full-IT-Dienstleisters Gekko. Durch die Modernisierung und den Ausbau der technischen Infrastruktur unterstützt die Partnerschaft den Wachstumskurs des Betriebs. Dabei konnten zukunfts-sichere Lösungen für den Onlinevertrieb, die Logistik und die gesteigerten digitalen Anfragen gefunden werden. »Die strategische Weiterentwicklung und Modernisierung unserer Serverstruktur, kurze



Setzt auf IT von den Profis: Adamah BioHof-Gründer und Geschäftsführer Gerhard Zoubek.

Abstimmungs- und Reaktionszeiten sowie die Erreichbarkeit an sieben Tagen der Woche geben uns die Sicherheit, die wir an Gekko so schätzen«, fasst Gerhard Zoubek, Inhaber Adamah BioHof, die Vorteile der Zusammenarbeit zusammen. ■



Am 6. Mai bietet Oracle Expertenwissen, Fallbeispiele aus der Praxis, Diskussionen und Hands-on-Workshops im Hangar-7 in Salzburg.

Wieviel Innovation braucht ein Unternehmen? Warum polarisieren Cloud-Konzepte? Wieso setzen ein produzierendes Unternehmen und eine Universität in Österreich neueste Entwicklungen ein, während andere lieber abwarten? Diese Fragen versuchen Experten aus Marktforschung und Wirtschaft am »Oracle Intel Innovation Day 2015« am 6. Mai im Hangar-7 am Salzburger Flughafen zu beantworten. Dort gibt es auch die einzigartige Sammlung der »Flying Bull«-Flotte zu bestaunen.

Wenn es Ihre Aufgabe ist, ein Rechenzentrum zu leiten oder die Kosten-/Nutzenstruktur Ihrer IT zu verbessern oder wenn Sie sich für Cloud-Konzepte interessieren, sollten Sie sich diesen Informationstag nicht entgehen lassen!

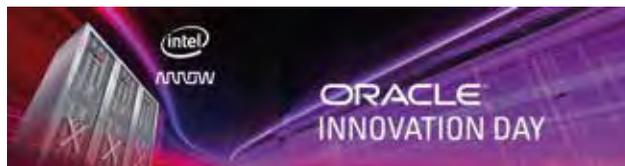
Die Vortragenden

Mario Meir-Huber arbeitet im Bereich »verteilte Systeme«. Sein umfangreiches Fachwissen hat er in zwei Büchern niedergeschrieben, die an vielen internationalen Lehreinrichtungen verwendet werden.

Josef Alexander Buttinger trat 1997 als Softwareentwickler bei der EV Group am Standort St. Florian ein. Heute ist er für die IT verantwortlich und auch Corporate-Security-Manager.

Florin Guma ist CIO der Paris Lodron Universität Salzburg, die als Zentrum für innovative Forschung eine moderne Wissensdrehscheibe im Herzen Europas ist. ■

Anmeldung und Information: andreas.dworzak@oracle.com



news in kürze



I-NEW

MNVOs der nächsten Generation

DER ÖSTERREICHISCHE Mobilkommunikationsspezialist und Technologieanbieter I-New Unified Mobile Solutions hat auf dem Mobile World Congress im Februar den »MVNO Shop« vorgestellt. Dieser will eine »umfassende Quelle für Anbieter von Kommunikationsdienstleistungen, »Mobile Virtual Network Operators (MVNOs)« und Wiederverkäufer« bieten. Peter Nussbaumer, CEO von I-New: »Marketingmanager müssen sich nicht mehr mit Technikdetails befassen und im Vertrieb gibt es keine Fragezeichen mehr. Die Einführung hat ein einziges Ziel: Marken, Einzelhändler und revolutionäre Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen sollen die Kontrolle über Kommunikationskanäle erhalten.«

***UM**

Neuer IT-Dienstleister

»THE UNBELIEVABLE Machine Company« – man nennt sich kurz »*um« – hat ihr Engagement in Österreich verstärkt und einen Standort in Wien eröffnet. Die Technologiespezialisten aus Berlin wollen damit die Anforderungen von heimischen Unternehmen vor Ort besser erfüllen. Ein Operating-Team und ein kompetentes Big-Data- und Data-Science-Team helfen Kunden und Partnern, neue Technologien optimal zu nutzen. Der neue Standort befindet sich im Museumsquartier.

Fotos: Manfred Klimek, Thinkstock, Oracle, hpc dual, ländle.at, HDS

EWW ITANDTEL

Fette Leitung

Leitungen und Speicherung in Österreich.

Seit Oktober 2014 verbinden zwei unterschiedliche Trassen mit je 2x10-Gigabit-Leitungen das Porsche-Rechenzentrum in Salzburg mit dem nunmehr erweiterten eww ITandTEL Datacenter in



Günther Seifert, Geschäftsführer Porsche Informatik, mit IT-Partnern Bernhard Peham und Florian Niedersüß, eww ag.

Wels. Der IT-Anbieter hat in die Vergrößerung seines Datacenters gut eine Million Euro investiert und so die Weichen auf Wachstum gestellt. ■

HDS

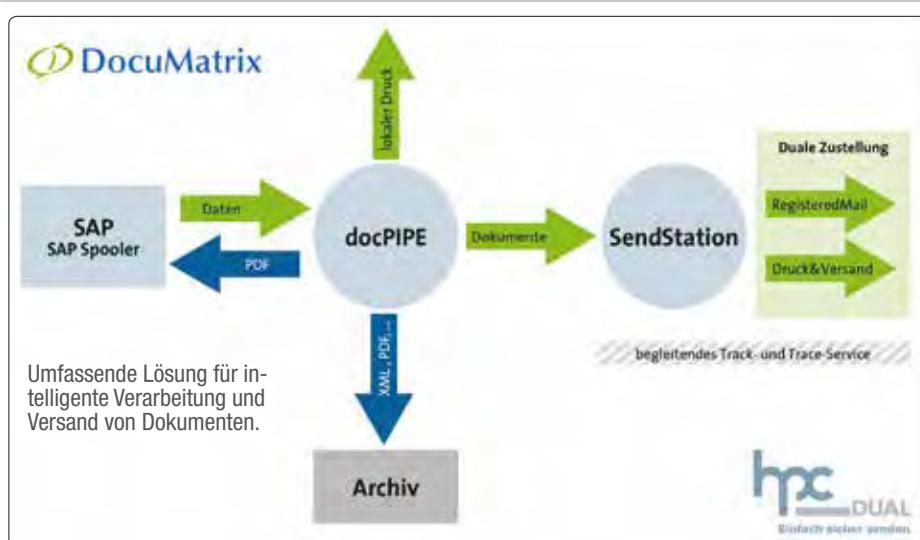
Unübertroffen

Hitachi Data Systems punktet mit Plattform.

Die Hitachi Virtual Storage Platform G1000, ausgestattet mit Hitachi Accelerated Flash erreichte nun ein SPC-1-Ergebnis, das alle bisherigen Bewertungen übertrifft. Zum ersten Mal durchbricht sie die Schallmauer von zwei Millionen SPC-1 IOPS. Die VSP G1000 wurde für anspruchsvolle Workloads in der Enterprise-Klasse entwickelt – sowohl für eigenständige als auch konvergente Umgebungen. Firmen können nun den Return-on-Invest von Flash-Technologie maximieren. ■



Hitachi VSP G1000 mit Storage Virtualization Operation System (SVOS) als nächste Generation des Enterprise-Speichers..



Duale Zustellung aus SAP

Unternehmen erhalten eine umfassende Expertise im Datenmanagement durch eine Kooperation des Versand- und Zustellexperten hpc DUAL mit DocuMatrix.

Unternehmen stoßen aufgrund der immer komplexer werdenden Verwaltung von Daten und dem aufwendigen Versand von Dokumenten zusehends an ihre Grenzen. Vor allem Betriebe mit intensiver Kundenkommunikation stehen vor der Herausforderung, Informationen aus vielfältigen Quellen einfach und schnell in individualisierter Form bereitzustellen und über unterschiedliche Kanäle zu versenden.

In vielen Betrieben wird SAP als Unternehmenssoftware eingesetzt, die Weiterverarbeitung der daraus entstehenden Datenmengen ist aber sehr zeitaufwendig. Experten, die sich auf verschiedene Teilprozesse der Informationsverarbeitung spezialisiert haben, bieten entsprechende Services und Produkte an. Komplettlösungen ließen bislang jedoch auf sich warten.

>> Zwei Spezialisten Hand in Hand <<

Die Versand- und Zustell-Experten von hpc DUAL und der Outputmanagement-Spezialist DocuMatrix kooperieren nun miteinander und können erstmals eine Komplettlösung anbieten, die den gesamten Prozess – von der Aufbereitung der Daten bis zum nachweislichen und nachverfolgbaren Versand von Dokumenten und Schriftstücken – intelligent abgewickelt.

Auf der einen Seite der Kooperation bietet das österreichische Familienunterneh-

men DocuMatrix ein High-End-Enterprise-Outputmanagement-System zur intelligenten Datenverarbeitung an: Die Lösungen des IT-Dienstleisters ermöglichen es, auf Knopfdruck personalisierte Einzel- oder Massendokumente zu erstellen und in beliebiger Form weiter zu verarbeiten oder zu archivieren.

Auf der anderen Seite steht der österreichische Versand- und Zustellspezialist hpc DUAL, der die innovative SendStation-Software entwickelte, welche die duale Zustel-

»Daten werden zeitsparend aufbereitet und ausgeworfen«

lung von Dokumenten und Schriftstücken vollautomatisch und nachverfolgbar abwickelt. Dabei ist der elektronische Versand oder der physische Druck mengenunabhängig in allen Qualitäten inbegriffen.

Durch die Zusammenarbeit werden nun aus SAP generierte Daten durch den automatischen Outputmanager zeitsparend aufbereitet und ausgeworfen, anschließend werden zu versendende Dokumente auf dualem Weg zugestellt.

Die langfristige Zeit- und Kostenersparnis gepaart mit der Vereinfachung der Systemintegration bilden die wesentlichen Merkmale dieser Komplettlösung. ■

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an:
info@hpcdual.at

Kommentar

Die App als Sicherheitslücke

Peter May, Managing Director HPC Trading & Consulting, über den Trend »Bring Your Own Device« und den Sicherheitsfaktor Mensch.



»Zugriff auf Daten von außen ist ohne entsprechende Sicherheitsvorkehrungen mittlerweile sehr einfach.«

Peter May
Managing Director
HPC

Smartphones als Firmenhandys – für Mitarbeiter ist diese Erleichterung im Berufsalltag nicht mehr wegzudenken. Dies birgt für Unternehmen allerdings große Sicherheitsrisiken, die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten von mobilen Endgeräten kommen auch Cyber-Angreifern entgegen. Der Zugriff auf Daten von außen ist ohne entsprechende Sicherheitsvorkehrungen mittlerweile sehr einfach. Eine kleine Verletzung der Datensicherheit kann dabei oft zu einem Debakel für den betroffene Betrieb werden: Finanzielle Einbußen und Reputationsverluste sind die Folge. Um dem entgegenzuwirken, setzen größere Unternehmen in der Regel bereits viel daran, ihre Daten zu schützen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sichern ihre Endgeräte aber meist nur oberflächlich vor fremdem Zugriff, viele sind sich der bestehenden Risiken nicht bewusst.

Für erhöhte Sicherheitsrisiken ist auch der als »Bring Your Own Device« bezeichnete Trend von großer Bedeutung: Immer mehr Mitarbeiter nutzen ihr privates Smartphone als Firmenhandy, da sie nicht auf den Komfort der neuesten Technik verzichten wollen. Dabei wird über den mobilen Fernzugriff eine Verbindung mit dem Unternehmensnetzwerk hergestellt.

Die Kommunikationsdienste über Mobilfunk oder WLAN beherbergen allerdings zahlreiche Schlupflöcher. Angreifer können etwa über unsichere Apps oder öffentliche WLAN-Hotspots auf Unternehmensdaten zugreifen. Betriebe können den Sicherheitsvorkehrungen auf den privaten Endgeräten dabei meist nicht vertrauen.

>> Hohes Risiko <<

Ein besonders hohes Risiko entsteht durch heruntergeladene Apps. Vielfach wird von App-Stores auf das Sicherheitsbewusstsein der Anwender gesetzt, die die Sicherheit und Zugriffsberechtigungen der Applikationen jedoch nur selten kontrollieren. Malware wie etwa Trojaner, Root-Exploits oder Überwachungssoftware gelangt auf diese Weise auf die Mobiltelefone. Dadurch wird es dem Angreifer ermöglicht, die Schutzmaßnahmen der Unternehmensnetzwerke zu umgehen und über die mobilen Endgeräte auf Unterneh-

mensdaten zuzugreifen. Infizierte Apps können so zur Industriespionage eingesetzt werden oder geschützte Unternehmensnetzwerke manipulieren.

>> Was können Unternehmen tun? <<

CIOs sind gefordert, auf den Trend BYOD zu reagieren und dem steigenden Aufkommen von Schadsoftware Rechnung zu tragen. Als technische Absicherung empfiehlt sich für Unternehmen die Anwendung einer Isolierungs- oder auch als Containerlösung bezeichneten Sicherheitssoftware. Dabei wird das Smartphone in zwei Bereiche aufgeteilt: einen privaten und einen geschäftlichen Teil. Die zwei Instanzen werden parallel ausgeführt und vereinen sozusagen zwei Endgeräte in einem Smartphone. Mitarbeiter können so für den privaten Teil des Mobiltelefons Apps installieren, die gleichzeitig keine Gefahrenquellen für den Business-Teil darstellen. Dieser kann vom CIO des jeweiligen Unternehmens über Mobile-Device-Management-Funktionen separat gestaltet und abge-

Viele nutzen ihr privates Smartphone als Firmenhandy. Sie wollen nicht auf den Komfort verzichten.

sichert werden, nur speziell zertifizierte Anwendungen dürfen in diesem Bereich genutzt werden. Die Kommunikation mit dem Unternehmensnetz ist nur über diesen abgesicherten Teil möglich.

Die größte Sicherheitslücke bleibt allerdings der Faktor Mensch: Unternehmen müssen ihre Mitarbeiter sensibilisieren, damit sie auf drohende Gefahren aufmerksam werden und entsprechend agieren. Das Bewusstsein für die Auswirkungen, die Datenschutzverletzungen auf Unternehmen haben können, muss gestärkt werden. Die Sicherheitsstandards auf den Smartphones sind stets zu aktualisieren und Updates dürfen nicht hinausgezögert werden. Außerdem müssen die Passwörter der Mitarbeiter regelmäßig gewechselt werden.

Im Zusammenspiel mit den richtigen Sicherheitslösungen für Unternehmen kann in weiterer Folge ein hoher Datenschutz gewährleistet werden, der auch für KMU von höchster Priorität sein muss.

Über den Autor

Peter May ist Managing Director bei HPC Trading & Consulting. Der Wiener IT-Dienstleister berät Unternehmen in Sicherheitsfragen und bietet insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen Lösungen an.

Mut zur Normalität

1. DER KONFERENZVERANSTALTER BUSINESS CIRCLE und der Mobilfunker Drei hatten Social-Media-Experten Robert Seeger zu einem Vortrag in die Sky Lounge der RBI am Wiener Stadtpark eingeladen. Mit geballter Energie und spitzen Seitenhieben auf die Trivialisierung unserer Gesellschaft durch die profane Ablenkung in sozialen Medien begeisterte er 120 anwesende Führungskräfte. »Sinn und Leistung sind in unserer digitalen Gesellschaft verloren gegangen. Heute zählt nur mehr das Ergebnis. Und das scheint ausschließlich mit finanziellem Erfolg gemessen zu werden«, bringt es Seeger auf den Punkt. Dabei könnten Unternehmen in die Falle der Geschwätzigkeit tappen. Seeger rät: »Versuchen Sie nicht auf jeder Welle mitzuschwimmen und haben Sie Mut zu mehr Normalität. So schaffen Sie sich Autorität und Leuchtturm-Wirkung.«

Unter den Teilnehmern fanden sich Sebastian Kummer, WU Wien, Eva Marchart, Centrotrade, Tatjana Reichenbach, Capco, Patrick Rusch, Austrian Anadi Bank, Rudolf Schwab, Telekom Austria, und Herbert Stepic, Berater.



Gerhard Stefan, RBI, Gastgeberin Romy Faisst, Business Circle, und Vortragender Robert Seeger treten für mehr Mut zur Normalität ein.



Beim Branchentreffen von Dell wurden die neuesten Entwicklungen im Bereich Hardware & Software vorgestellt.

Netzwerk und Tanz: Partylöwinnen Lena Weiland (Fastbridge), Simona Bujnova (Digital Dentsu Aegis Network), Marlies Frey (Sandburg PR) und Magdalena Dylewska (Digital Dentsu Aegis Network)



3.

BRANCHENCLUB IN WIEN
Am 11. Februar fand das offizielle Opening des neuen Afterwork-Clubs für die Kommunikationsbranche

»Sorry I am dancing« sowie die Kooperationsveranstaltung »Vienna Digital Night« im Chaya Fuera in der Kandlgasse in Wien statt. Das Konzept der Veranstalter Braintribe, OE4 und Chaya Fuera fand großen Anklang. Rund 400 Gäste aus der Kommunikations- und Digitalbranche kamen, führten interessante Gespräche, plauderten bei erfrischenden Drinks an der Bar oder tanzten ausgelassen zu den Beats von DJ Thomas. Die Mission »Netzwerken, Feiern und Tanzen« wurde damit erfüllt. Der Event fand am 11. März bereits seine erste Fortsetzung.

2. EVANGELISTEN, MENTALISTEN UND IT
Am 26. Februar lud Dell gemeinsam mit ihren Partnern Intel und Microsoft zum Dell Business Club über den Dächern Wiens. Knapp 150 Branchenvertreter folgten der Einladung, um sich im Thirty Five des Vienna Twin Tower über die IT-Challenges von heute und die Technologietrends von morgen zu informieren.

»In light of industry uncertainty, Dell has never been more certain.« Mit diesem Zitat von Unternehmensgründer Michael Dell eröffnete Österreich-Geschäftsführer Pavol Varga den Business Club. Ein Jahr nach der Privatisierung habe Dell auch in gesamtwirtschaftlich herausfordernden Zeiten die Zukunft besser denn je im Visier. Gemeinsam mit seinen Partnern beweist der IT-Dienstleister viel Innovationskraft, betonte Varga.

PODIUMS
gespräche

Report Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

Die Report-Reihe der
Fach- und Podiumsgespräche mit Publikumsbeteiligung

Die nächsten Termine:

AUTOMATISIERUNG: NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR UNTERNEHMEN

Welche Herausforderungen bringt Industrie 4.0 und wie verändert Machine-to-Machine-Communication unsere Wirtschaft und Gesellschaft?

Wann: 27. April 2015; Beginn: 16.30 Uhr
Wo: Henkel, Erdbergstraße 29, 1030 Wien

HYBRID – NICHE ODER MASSENMARKT?

Der Automobilmarkt ist im Umbruch. Hybride Fahrzeuge gelten bereits als attraktive Alternativen. Doch wie steht es um die Anschaffungs- und Betriebskosten und wie gut eignen sich die Modelle für den Unternehmensfuhrpark?

Wann: 7. Mai 2015; Beginn: 16.30 Uhr
Wo: Wien Energie Kundendienstzentrum Spittelau,
Spittelauer Lände 45, 1090 Wien

ENERGIENETZE DER ZUKUNFT

Der Wandel in der Erzeugung, im Transport und im Konsum von Energie stellt traditionelle ebenso wie neue Marktspieler vor große Herausforderungen. Welche Schlüsseltechnologien werden diesen Prozess mitgestalten und welche Rahmenbedingungen braucht es für die nötigen Investitionen?

Wann: 2. Juni 2015; Beginn: 16.30 Uhr
Wo: Wiener Netze, Mariannengasse 4-6, 1090 Wien

Mehr unter www.report.at