



Report

**IT
im Wandel**
Technologietrends
verändern die Branche **14**



10

Sommerevent
T-Systems zeigt, was alles
möglich wird

32

Social Media
Warum Facebook auch
für B2B wichtig ist

PODIUMS- GESPRÄCHE

Die nächsten Termine

»VERMISCHTE WELTEN: VIRTUAL REALITY FÜRS BUSINESS«

Technologien für Virtual Reality, Augmented Reality und Mixed Reality werden die Maschinen- und Betriebsführung ebenso wie andere Bereiche aufmischen.

Wann: 20. September, 17.00 Uhr

**Wo: Wien Energie Kundendienstzentrum Spittelau, Spittelauer Lände 45,
1090 Wien**

ROUND TABLE: »THINK TRANSFORMATION«

»Digital Thought Leaders« präsentieren auf der Veranstaltung von Axians, Fabasoft und Mindbreeze Initiativen und Erfahrungen auf dem Weg in die digitale Zukunft.

Wann: 28. September, Beginn 13.00 Uhr

Wo: Schlosshotel Mondsee, Schloßhof 1a, 5310 Mondsee

ENQUETE »CHANCE HOCHBAU 2017«

Die traditionsreiche Plattform der österreichischen Bauwirtschaft widmet sich auch heuer wieder mit einem prominenten Podium den zentralen Branchenthemen.

Wann: 18. Oktober, 14.30 Uhr

Wo: Gironcoli Kristall, Strabag-Haus, Donau-City-Straße 9, 1220 Wien

Mehr unter www.report.at/termine



EDITORIAL



MARTIN
SZELGRAD
Chefredakteur

Fruchtbarer Boden für Entwicklung?

Bei einem Gespräch des Fachverbands der Elektro- und Elektronikindustrie empfahl Obfrau Brigitte Ederer der EU (und damit allen Staaten, auch Österreich), ihre Förderpolitik zu überdenken. Während Mikrochip-Fertiger in den USA und China Milliardenzuschüsse für neue Fabriken bekommen, ist die Lage für Unternehmen in der alten Welt eher düster. Ederer stellt die geltenden Obergrenzen in der Förderung für Schlüsseltechnologien in Frage. Ihr Argument: Zu wichtig sei die IT- und Elektronikindustrie für unsere Wirtschaft und Gesellschaft geworden, um den Markt und damit auch seine Produkte und weitere Entwicklungen anderen zu überlassen.

Der mehrjährige Finanzrahmen der EU bis zum Jahr 2020 umfasst eine Größe von knapp 1.000 Milliarden Euro. Rund drei Viertel sind für Strukturfinanzierung und Landwirtschaft vorgesehen – ein einzelnes Land wie Polen kann 60 Milliarden Euro für die Verbesserung seiner ländlichen Strukturen und der Landwirtschaft lukrieren. Dem gegenüber stehen »Horizon 2020«, dem konzertierten Forschungsprogramm der EU, 80 Milliarden Euro zu Verfügung.

Man möge Polen dieses Geld nicht neiden, doch zeigen die beiden Zahlen ein krasses Missverhältnis in der Förderung von traditionellen Wirtschaftsbereichen und jenen Sparten, auf denen der Erfolg Europas und sein Bestehen in der globalen Wirtschaft und Gesellschaft künftig ruhen wird.

telekom +it Report

das magazin für wissen, technik und vorsprung



10 SOMMEREVENT
T-Systems lädt zur Innovationsschau – zum zweiten Mal am 8. August.



16 RUNDE PRODUKTPALETTE
Wie gut IT-Dienstleister in Österreich aufgestellt sind.



28

Intelligenz für Lieferkette

Ambitionierte Neuerungen auf dem »Inforum« in New York.



32

Facebook und B2B?

Warum eine Unternehmenspräsenz in Social Media sinnvoll ist.

- 04 Inside.** Neues aus der heimischen IKT-Landschaft.
- 06 Insights.** Schmutzer und Fischer in der neuen Welt des Arbeitens.
- 14 Interview I.** Nagarro plaudert aus der Praxis des Innovations-Business.
- 20 Interview II.** S&T und das Ziel, Industrie und Fertigung zu erobern.
- 22 Innovatives Österreich.** »Made in Austria« für Alltag und Gesundheit.

- 25 Kommentar.** Fakten zum österreichischen Begleitgesetz der DSGVO.
- 26 Interview III.** Matrix42 bringt Service-Management in Fachbereiche.
- 34 WWW.** Die Kolumne zu Sinnvollem und Unsinnigem im Netz.
- 36 Firmennews.** Produkte, Lösungen und Services in der Übersicht.
- 39 Society.** Neues vom Parkett der heimischen IT-Szene.

IMPRESSUM

Herausgeber: Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] Redaktion: Valerie Hagmann [valerie.hagmann@report.at] AutorInnen: Thomas Schmutzer, Karin Legat, Rainer Sigl, Herbert Koczera Lektorat: Rainer Sigl Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Vertrieb: Post AG Verlagsleitung: Gerda Platzer [platzer@report.at] Anzeigen: Bernhard Schojer [schojer@report.at] sowie [sales@report.at] Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, 1170 Wien, Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 Erscheinungsweise: monatlich Einzelpreis: EUR 4,- Jahresabonnement: EUR 40,- Aboservice: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 office@report.at Website: www.report.at



news in kürze



Wechsel an der Spitze

HELMUT MAUKNER, 57, hat die Führungsverantwortung bei EY Österreich an Gunther Reimoser, 44, übergeben. EY-Partner Reimoser übernimmt als Country Managing Partner zusätzlich zu seiner bisherigen Funktion als Leiter der EY-Managementberatung die geschäftliche Gesamtverantwortung bei EY Österreich mit rund 1.000 Mitarbeitern an vier Standorten.

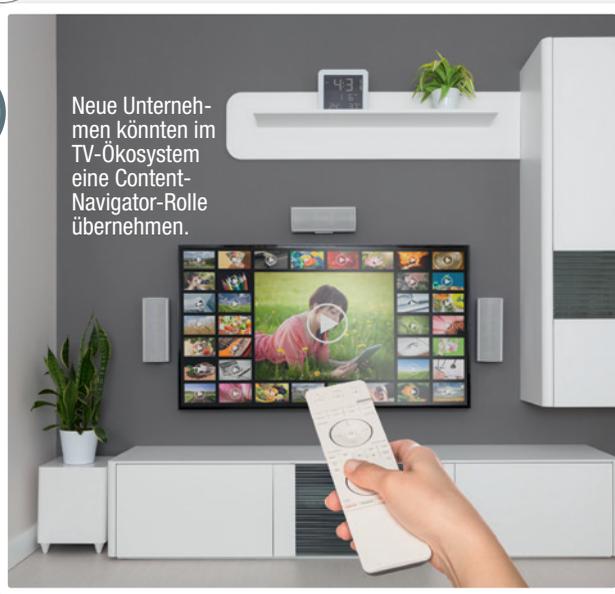
Zugang für Ausbau

ROMAN BEER, 29, verstärkt seit Juni als Account & Business Development Manager den Lösungsverkauf beim Telekommunikations- und IT-Dienstleister next layer. Mit Beer will next layer die Geschäftsbereiche Infrastructure/Platform as a Service (IaaS/PaaS) und Managed-Private-Cloud-Lösungen weiter ausbauen. Zuletzt war er als Large Account Manager bei Dimension Data tätig.

Österreichleiter

THOMAS EHRlich ist neuer Country Manager für den deutschsprachigen Raum und Osteuropa von Varonis, einem Anbieter von Softwarelösungen zum Schutz von Daten vor Insiderbedrohungen und Cyberattacken. Zu seinen Aufgaben zählen dabei der Aufbau eines fokussierten und alle Seiten profitablen Partnernetzwerks sowie der Ausbau der Professional Services des Datensicherheits-spezialisten.

Neue Unternehmen könnten im TV-Ökosystem eine Content-Navigator-Rolle übernehmen.



TV-Revolution kommt – aber langsamer

Der Fernsehkonsum ändert sich rapide, am schnellsten in Schweden, kommt eine international durchgeführte Studie von A.T. Kearney zum Schluss.

Ein Index der Unternehmensberatung A.T. Kearney beurteilt die Veränderungen und neuen Geschäftsmodelle des globalen TV-Marktes und wurde auf Basis von mehr als 80 Interviews mit Führungskräften von Pay-TV-Anbietern, Telekommunikations- und Kabelunternehmen, Online-Video- und Rundfunkanbietern erstellt. Österreich liegt im Ranking im guten Mittelfeld auf Platz 20. »Breitbandverfügbarkeit in der Fläche und die Bereitschaft, für Inhalte zu zahlen, sind in Österreich noch nicht so ausgeprägt wie beispielsweise in den skandinavischen Ländern«, erklärt Florian Dickgreber, Partner bei A.T. Kearney in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die Veränderung in Richtung Netflix, YouTube und Amazon bringt ein breites Angebot und hohe zeitliche Verfügbarkeit für Konsumenten. Jedoch werden die neuen Anbieter in Zukunft einen großen Anteil an den Rechten für Premium-Inhalte innehaben – diese sind in Österreich möglicherweise erst später oder gar nicht zugänglich. Die bevorstehenden Verhandlungen etwa über die Formel-1-Rechte werden unter diesem Aspekt besonders interessant, zumal Österreich auch Austragungsort für ein Rennen ist.

Das Angebot an sogenannten OTT-Plattformen (»over the top«), reinen Internet-Plattformen, soll zunehmen: 64 % der befragten Branchenexperten erwarten, dass Sender ihre eigene Plattform einführen und 75 % des Umsatzes durch Abos und 25 % durch Einzelabrufe generieren. Rund die Hälfte der Medienmanager rechnet in den kommenden fünf Jahren mit einer Verschiebung vom linearen TV zu On-Demand-Angeboten.

BUCHTIPP

Das Ende der Demokratie

■ SEIT RUND ZWANZIG

Jahren auf die Entwicklung intelligenter Maschinen spezialisiert, nimmt die Autorin Yvonne Hofstetter die Möglichkeiten von Big Data und künstlicher Intelligenz ernst und wagt ein Experiment: Zwei Wissenschaftler trainieren eine lernende Maschine zum künstlichen Politiker. Sie fragen sich: Kann ein künstlicher Politiker in einer komplexen Welt neue Antworten geben auf Finanz- oder Eurokrise? Was passiert, wenn man ihm eine Welt zeigt, in der Marine Le Pen an der Macht ist? Und: Lernt der künstliche Politiker eine Strategie, die den Kollaps der Demokratie verhindern kann? Was wie Science-Fiction klingt, spiegelt die harte gesellschaftliche Realität unserer Tage. Hofstetters Experiment soll Antwort geben, ob die maschinelle Intelligenz der digitalen Ära nicht nur Autos lenken kann, sondern auch eine ganze Gesellschaft – und ob die gelenkte Demokratie mit Europas Werten vereinbar ist. Die Autorin zeigt, dass wir auf der Basis von Wissen eine breite gesellschaftliche Debatte um das Herzstück einer digitalen Welt führen müssen.

Yvonne Hofstetter: »Das Ende der Demokratie. Wie die künstliche

Intelligenz die Politik übernimmt und uns entmündigt« September 2016, 512 Seiten **C. Bertelsmann Verlag**



»Wir sind absolute Vorreiter«

F-Secure setzt mit einer 360-Grad-Sicht auf Netzwerk und Endgeräte und den direkten Support in der Analyse von Anomalien auf bestmögliche IT-Sicherheit.

Der finnische IT-Security-Anbieter F-Secure will in Österreich die Zahl seiner Reseller von 50 auf das Doppelte bis Ende des Jahres steigern. Die Sicherheitsexperten haben bereits SanData, BSO EDV- und Betriebsberatung GmbH, Ulbel & Freidorfer, Artaker Computersysteme, ML11 EDV Dienstleistungen, Bechtle oder ACP als Partner und wollen nun auch engere Beziehungen zu kleineren Beratungshäusern aufbauen.

Die meisten Kunden von F-Secure liegen in dem Feld zwischen 20 und 2.000 Mitarbeitern, dem klassischen Bereich der Klein- und Mittelunternehmen. Mit Schwachstellenmanagement, »Rapid Detection Service« zur Erkennung von Datenschutzverletzungen, und der Absicherung von Daten in Salesforce.com will Klaus Jetter, Head of Region DACH bei F-Secure, trotzdem auch die Großunternehmen ansprechen. »Wir sind mit »Cloud Protection for Salesforce« absolute Vorreiter. Mit dem Dienst schützen wir Anwendungen in der Cloud vor unberechtigten Zugriffen und unterbinden die Verbreitung von Malware in Cloud-Umgebungen. Wenn Dateien



Klaus Jetter, F-Secure: »Die Datenschutzgrundverordnung erfordert eine bessere und transparentere Absicherung von IT-Systemen und Daten.«

in die Wolke hochgeladen werden, passiert das heute meist völlig ungesichert«, warnt Jetter.

Was F-Secure vom Wettbewerb besonders abhebt? Es ist der »holistische Zugang« zu Endpoint- und Network-Pro-

»Das Hochladen von Daten in die Wolke ist meist ungesichert.«

tection, meint Jetter. Vorhersagen, Verhindern, Erkennen und Reagieren – das sind die vier Bereiche, in denen Sicherheitslösungen geboten werden. Es gibt in der Branche viele Spezialisten, aber niemanden sonst, der einen Rundum-

schutz aus einer Hand anbieten würde. Gezielte Attacken, die nicht über herkömmliche Endpoint-Protection abgewehrt werden können, erkennt F-Secure über seine Rapid Detection Services. Dazu werden Sensoren – im Prinzip ist dies Software – im Unternehmensnetz verteilt und installiert. Sie erkennen Anomalien, welche in Folge von Experten analysiert und klassifiziert werden. Das Service-Level-Agreement dazu garantiert eine Erkennung von Angriffen innerhalb von 30 Minuten. Im Gegensatz dazu bleiben Lücken Studien zufolge durchschnittlich 200 Tage in Unternehmen unentdeckt. F-Secure ist mit diesem tatsächlich einzigartigen Service seit gut einem Jahr am Markt tätig. ■

die besten sager

■ »Kinder können sich ein Leben ohne ihr Smartphone nicht mehr vorstellen. Sie glauben, dass sie sich gut auskennen, weil sie drei Messengerdienste am Handy haben, etwas auf Facebook stellen, WhatsApp benutzen und YouTuber sind«, warnt **Sigrid Moser-Sailer, Unternehmenssprecherin T-Systems.**

■ »Das hat aber nichts mit IT-Wissen und Kompetenz rund um Digitalisierung zu tun«, ergänzt **Moser-Sailer**

»Es ist nicht so, dass alles immer nur eliminiert wird«, relativiert **Marilena Abt, Trendone. Durch die Automatisierung würden auch neue Berufe entstehen können.**

■ »Manche Telekomkonzerne sträuben sich mit allen Mitteln gegen mehr Wettbewerb. Selbst das gesetzliche Ende der Roaming-Gebühren nutzen sie noch zum Tricksen«, kritisiert der **EU-Abgeordnete Paul Rübig.**

■ »Die Digitalisierung wartet nicht auf uns, bis wir endlich soweit sind«, warnt **UBIT-Fachgruppen-Obmann Martin Puaschitz, Wirtschaftskammer Wien.**

■ »Gratis-Tablets sind für den digitalen Wandel nicht genug«, reklamiert **Puaschitz weiter.**

Digitale Transformation:
Wir machen das jetzt!



Erfolg ist eine Frage der richtigen Werkzeuge

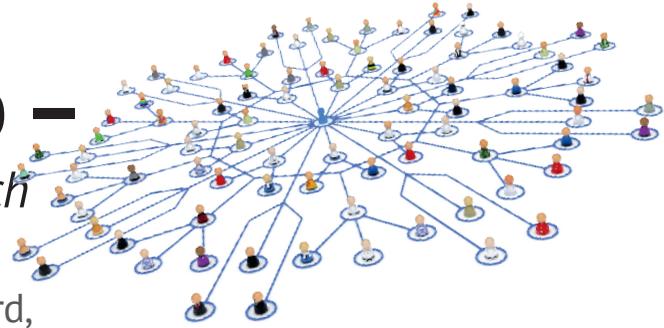
www.WirMachenDasJetzt.at

Kommentar

Digital Leadership –

Die Rolle der Führung verändert sich

Was von Führungskräften in Unternehmen der nächsten Generation erwartet wird, besprechen Julia Fischer und Thomas Schmutzer von HMP Unternehmensberatung in dieser Ausgabe der Kolumne »Neue Welt des Arbeitens«.



6



»Die Geschwindigkeit der Veränderung nimmt zu.«

Thomas Schmutzer
Geschäftsführer
HMP



»Machtpositionen in der Führung sind nicht mehr zeitgemäß.«

Julia Fischer
NWOW-Expertin
HMP

Der Alltag in Unternehmen ist im Wandel. Die Art der Zusammenarbeit ist seit längerem im Umbruch, aber die Geschwindigkeit nimmt stark zu. Viele Unternehmen beschäftigen sich mit Themen wie Agilität, der neuen Welt der Arbeit beziehungsweise »Digital Leadership«. Was bedeutet dies jedoch im Alltag und warum ändern sich die Führungsrollen?

Freie Zeiteinteilung und Anpassung des wöchentlichen Arbeitspensums an den jeweiligen Lebensabschnitt sind Elemente, die jedes Unternehmen kennt. Statt fixe Arbeitszeiten nimmt die Forderung nach Vertrauensarbeitszeit immer mehr zu. Unsere Studien belegen, dass immer mehr Mitarbeiter die Möglichkeit, flexibel zu arbeiten, einer Gehaltserhöhung vorziehen. So hat auch die Deutsche Bahn Anfang Juli veröffentlicht, dass laut Mitarbeiterumfrage mehr Urlaub einem höheren Gehalt vorgezogen wird. Das Absitzen der Wochenarbeitszeit ist für viele längst überholt. Es geht nun stärker darum, persönliche Ziele und Aufgaben zu erfüllen.

>> Veränderungen im Machtgefüge <<

Doch diese Anforderungen und Denkweisen von Arbeitnehmern in unterschiedlichen Altersgruppen stellen klassische Unternehmen und Führungskräfte vor große Herausforderungen.

Traditionelles Führungsverhalten und Führungsmethoden greifen hier nicht mehr perfekt. Die Rolle der Führung verändert sich. Was aber bleibt, ist die hohe Bedeutung von Führungskräften. Doch was erwarten Mitarbeiter der nächsten Generation von ihren Führungskräften? Auszugsweise bedeutet das: Führungskräfte werden verstärkt innerhalb von Leitplanken von Prinzipien agieren anstatt über die formelle Macht aus der Position heraus. Dia-

log und Feedback bekommen immer höhere Stellenwerte.

>> Neue Transparenz gefordert <<

Digital Leader müssen Rahmen für hohe Transparenz und Verfügbarkeit von Informationen schaffen. Eine reine Verteilung von Information über Hierarchieebenen reicht nicht mehr aus, weil Unternehmen zu langsam werden. In Zeiten von Google und Co. sind Mitarbeiter gewohnt, Information selbst zu suchen und fühlen sich dafür auch verantwortlich. Führungskräfte müssen den Fokus mehr auf Teams statt auf Einzelleistungen legen. Daher müssen Ziel- und Bewertungssysteme umgestellt werden.

»Führungskräfte müssen den Fokus stärker auf Teams statt auf Einzelleistungen legen.«

In einer steigenden Verbreitung einer agilen Vorgehensweise werden Fehler und Konflikte als Chance angesehen und »Lessons learned« daraus gezogen. Neben all diesen Soft Skills, die bei Führungskräften immer mehr gefragt sind, spielen auch Digital Skills eine Rolle. Ein Digital Leader sollte nicht nur über aktuelle Technologietrends informiert sein, sondern digitale Tools und Medien auch beherrschen. Nur so ist es möglich, eine digitale und innovative Kultur zu entwickeln.

Die Führungspersönlichkeit, die jetzt und zukünftig in den Unternehmen der nächsten Generation gefordert ist, muss neben einer passenden persönlichen Einstellung und einem Digital-Leadership-Verhalten auch eine umfangreiche digitale Kompetenz mitbringen.

Nur so wird es möglich sein, die nächste Generation an Arbeitnehmern zu managen und das Unternehmen voranzubringen.



Peter Hanke, NetApp, zu Neuerungen mit Ontap: »Wir haben die Intelligenz unserer Produkte in Software abgebildet. Das ist aus unserer Sicht der einzige Erfolgsweg.«

Boden für eine datenzentrierte Welt

NetApp stellt neue Lösungen vor und prescht weiter in den Servicebereich rund um Storage und Applikations-Management.

Im bereits 25. Jahr seines Bestehens, 16 davon in Österreich, hat der Storage- und Datenmanagement-Experte NetApp zahlreiche neue Lösungen und Features für Unternehmen vorgestellt, um Daten als Geschäftsmotor und Wettbewerbsvorteil nutzen zu können. Den Begriff »Storage« möchte Österreich-Leiter Peter Hanke eigentlich nicht mehr verwenden: »Wir ermöglichen die Applikationsbeschleunigung in den Unternehmen«, erklärt er.

Berufsbilder wie Cloud-Architekten und Datenanalysten, die in Zukunft dringend benötigt werden, illustrieren den wachsenden Bedarf für eine leistungsfähige Daten- und Speicherverwaltung.

Vor allem der Preisverfall von Flash-Speichern um gut 100 % innerhalb der letzten zwölf Monate würde nun größere Flash-Kapazitäten auch in Rechenzentren ermöglichen. Der Vorteil: Das klassische Verteilen von Daten auf Festplattenspindeln samt zugehöriger Intelligenz kann eingespart werden. Das Management von Flash ähnelt der Verwaltung des schnellen Hauptspeichers in Rechnern, sie ist schneller und energieschonender.

NetApp erweitert das Portfolio seiner Data-Fabric-Strategie (mit der Softwareplattform Ontap) um eine hyperkonvergente Lösung (Netzwerk, Computing und Speicherkomponenten in einer Kiste). Gedacht ist dies für komplexe Anforderungsprofile in Unternehmen sowie für verbrauchs-basierte Abrechnungsmodelle, erweiterte All-Flash-Funktionen und Hybrid-Cloud-Angebote, die das Bewegen von Daten aus der und in die öffentliche Cloud vereinfachen.

In einer Vertriebspartnerschaft mit A1 richtet sich NetApp mit einem »Backup-as-a-Service« an Unternehmen, Daten über einen zertifizierten Serviceprovider in der Cloud auf österreichischem »Boden« zu sichern. A1 tritt als Rechenzentrumsbetreiber auf und nützt den mehrere Petabyte großen Cloudspeicher auch selbst – man lebt selbst, was man predigt. Die eingesetzte S3-Technologie garantiert zudem eine Interoperabilität mit Services, die auch von Amazon-Umgebungen bekannt sind. ■

DATENSCHUTZGESETZ

Firmen müssen nachrüsten

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung tritt im Mai 2018 in Kraft und droht mit Strafen bei Vergehen.

Anfang Juni wurde das neue Datenschutzgesetz im Ministerrat beschlossen, welches empfindliche Strafen für jene Unternehmen bestätigt, welche die Regelungen zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten nicht einhalten. Zukünftig werden Verstöße mit saftigen Strafen von bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent des weltweiten Konzernumsatzes geahndet.

»Viele Unternehmen in Österreich haben da bisher nicht ordentlich gearbeitet«, berichtet Datenschutz-Experte Rainer Knyrim. Hier müsse dringend nach-

gebessert werden, am besten mithilfe datenschutzversierter Rechtsexperten sowie Business-Cloud-Lösungen, welche bereits gesetzeskonform sind.

»Die Zugriffe im Teamroom der Fabasoft Cloud sind immer nachvollziehbar, Daten können durch automatische Klassifizierung nur für den definierten Zweck verarbeitet werden«, weist Andreas Dangl, Business Unit



Andreas Dangl, Fabasoft, und Rainer Knyrim von Knyrim Trieb Rechtsanwälte.

Executive Cloud Services von Fabasoft, auf die sichere Alternative bei der Abspeicherung von Dokumenten in der Wolke hin. ■

AVAILABILITY for the Always-On Enterprise™ **VEEAM**

Veeam sorgt bei Telefónica für 24.7.365 Verfügbarkeit.

Für die Digital Transformation vertraut Telefónica auf Veeam, um die 24.7.365 Availability aller Anwendungen und Daten sicherzustellen.

Mehr zu Schlüsselstrategien von CIOs unter veeam.com/de/availability

köpfe des monats



Team erweitert

Ildiko Samu-Pühringer, 43, ist neue Senior CRM-Beraterin und Projektmanagerin beim CRM-Spezialisten easyconsult. Ihr Aufgabenbereich reicht von der Beratung über Projektmanagement bis hin zu vertrieblichen Aktivitäten. Insgesamt blickt Samu-Pühringer auf 20 Jahre CRM-Erfahrung zurück.



Neuer Vertriebsleiter

Die ONTEC AG, Software- und Service-Anbieter für die digitale Transformation businesskritischer Prozesse, setzt mit Stefan Pencik, 46, neue Akzente für künftige Entwicklungen im Bereich Akquise und Softwareentwicklung. Pencik übernimmt den Vertrieb und bringt mehr als 20 Jahre IT- und Vertriebserfahrung sowie »konkrete Visionen« für die Zukunft mit.



Erweiterung für Raffling

Gerhard Raffling, 44, übernimmt bei Commvault, einem Anbieter von Backup, Recovery und Archivierung, zusätzliche Verantwortung und ist nun auch Country Manager für die Schweiz. Der Österreicher ist bereits seit März 2015 bei Commvault als Country Manager für Österreich tätig und hat 2016 zusätzlich die Funktion des Regional Director für Southern Eastern Europe übernommen.



Engagement in Berlin

Mit 1. Juli hat Peter Parycek, Professor für E-Governance an der Donau-Universität Krems, die Leitung des Kompetenzzentrums »Öffentliche IT (ÖFIT)« in Berlin übernommen. Die Denkfabrik ist am Fraunhofer-Institut FOKUS angesiedelt und wird vom Deutschen Bundesministerium des Inneren gefördert. Das Kompetenzzentrum ÖFIT ist Teil des Geschäftsbereichs Digital Public Services bei Fraunhofer FOKUS.

Forderung nach Behörde

Die heimische Elektronikindustrie schreibt hervorragende Zahlen. Der Verband FEEI warnt indes vor der Dominanz asiatischer und amerikanischer Hersteller.



Lothar Roitner und Brigitte Ederer, FEEI, empfehlen eine stärkere europäische Industrie- und Wettbewerbspolitik.

Jubelstimmung in der Industrie: Mit dem höchsten Produktionswert in der Geschichte und einem zehnpromzentigen Umsatzwachstum auf 18,9 Mrd. Euro blickt die heimische Elektro- und Elektronikbranche auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Trotz der Digitalisierung und zunehmenden Automatisierung, von der die Elektronikbranche selbst stark betroffen ist, stiegen die Beschäftigungszahlen in Österreich auf 62.058 (+ 1,3 %). Lothar Roitner, Geschäftsführer des Branchenverbandes FEEI, ist bei dem Ausblick auf

das laufende Jahr weiter »optimistisch«. Ein Riesenplus von 28,8 % Auftrageingänge im ersten Quartal sei deutlich positiv, wenn auch das Projektgeschäft Quartalszahlen generell verzerren würde. »Vom ersten Quartal 2016 zum ersten Quartal heuer hat die Zahl der Beschäftigten sogar um insgesamt 1.000 Personen zugelegt«, führt Roitner dies auf eine generell gute Konjunktorentwicklung zurück.

»Spätestens seit der letzten Finanzkrise ist allen klar, dass die Realwirtschaft und damit die Industrie eine wichtige Bedeu-

tung haben«, betont FEEI-Präsidentin Brigitte Ederer. Gerade Technologien wie die Mikroelektronik spielen eine führende Rolle bei Entwicklungen der nächsten Jahre. Für Ederer passiert dazu aber zu wenig europäische Standortpolitik. »Wir haben im Halbleitermarkt eine rasch wachsende Dominanz asiatischer Staaten. Nur noch sieben von 100 Hauptquartieren dieser Industrie befinden sich in Europa. Europa verliert Marktanteile«, sorgt sich die Branchenvertreterin.

Faire Spielregeln würden konkret durch das EU-Beihilferecht und EU-Wettbewerbsrecht erschwert werden, welche lokale Wertschöpfung und Unabhängigkeit von ausländischen Technologieanbietern verhindern. »In den USA werden Halbleiterfabriken mit rund einem Drittel der Investitionssumme gefördert, in Europa ist nur ein Bruchteil davon möglich.«

Gleichzeitig öffne das europäische Wettbewerbsrecht ausländischen Investoren Tür und Tor, wo europäischen Unternehmen der Zugang verwehrt wird. Denkbar wäre eine »schlagkräftige« Behörde nach Vorbild des »Committee on Foreign Investments in the United States (CFIUS)«. Diese prüft Direktinvestitionen aus Drittstaaten und unterbindet Technologietransfer ins Ausland. »So könnten europäische Champions gestärkt und Marken aufgebaut werden.« ■



Neuer Marketingleiter

Christian Wenzl übernimmt die Position des Marketingleiters bei Microsoft Österreich. Der 42-jährige Wiener ist seit zehn Jahren bei Microsoft, wo er im Privatkundenbereich tätig war und Erfahrung in Brand-Management, Community-Building, Online-Kommunikation und Social Media gesammelt hat. Zuletzt war er als Marketing Lead für Surface und Xbox zuständig.

Neuer Salesmanager

Magnus Pribernig ist neuer Vertriebsleiter der Kyocera Document Solutions. Der 40-jährige verantwortet die Channel-Vertriebsaktivitäten des japanischen Dokumentenmanagement-Spezialisten. Der gebürtige Kärntner begann seine Karriere als Geschäftsführer eines Direktvertrieb-Startup-Unternehmens in München. Sein Weg führte ihn dann in verschiedenen Führungspositionen von mobilkom austria über die Wien Energie bis zu Wattline.

Wechsel nach UK

OKI-Österreich-Geschäftsführer Karl Hawlik wechselte Ende Juni zum europäischen Headquarter des japanischen Konzerns. OKI Europe mit Sitz in Egham, Großbritannien, steuert seit 1984 die europäischen Geschäfte des Spezialisten für Druck- und Dokumentenmanagement-Lösungen.

Bereichsleitung beim BRZ I

Dietmar Eglhofer übernimmt die Leitung der Bereiche Human Resources und technischen Support beim BRZ. Die Suche nach IT-Talenten ist einer der Arbeitsschwerpunkte des neuen HR-Chefs. Der studierte Betriebswirt hat national und international über 20 Jahre Erfahrung auf den Gebieten HR sowie Projekt- und Change-Management gesammelt.

Bereichsleitung beim BRZ II

Ebenfalls neu im BRZ ist Christian Wadl. Der Leiter des Bereichs Projektmanagement verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung im IT-Bereich, davon 20 Jahre im Programm- und Projektmanagement international tätiger Consulting-Unternehmen. Sein Bereich organisiert und steuert Projekte, mit denen zukunftsorientierte Services wie etwa das Unternehmensservice-Portal oder elektronische Zollverfahren erfolgreich angeboten werden.

Umbau bei OKI

OKI hat Thomas Seeber zum neuen Vice President Central Region berufen. Er übernimmt das Österreichgeschäft von Karl Hawlik und damit die Steuerung der Länder Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien und der Niederlande.



Omega-Geschäftsführer Günter Neubauer (Mitte) schließt ein erfolgreiches Geschäftsjahr ab und baut auf die Partner Jörg Bauer, Director IT & Mobile Samsung, und Michael Mark, Geschäftsführer Kyocera.

Partner für Wachstum

Der Distributor Omega hat Ende Mai die Zusammenarbeit mit den Herstellern Samsung im Mobilbereich und Kyocera bekannt gegeben.

Die Branche wird nicht unbedingt einfacher – wir haben es trotzdem geschafft, den Umsatz um mehr als 20 % auf knapp 240 Millionen Euro zu steigern. In den heutigen Zeiten ist das eine außerordentliche Sache«, zieht Günter Neubauer, Geschäftsführer von Omega, Bilanz. Umsatz sei zwar nicht alles, so der langjährige Österreich-Manager des Distribu-

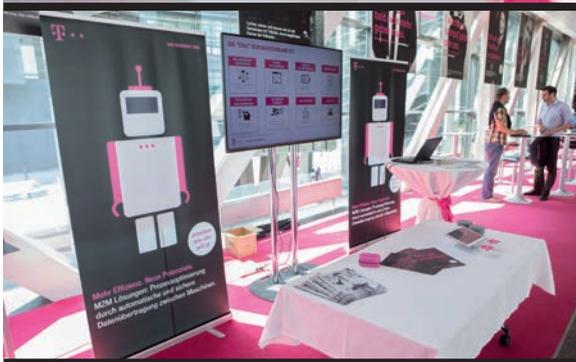
tors, doch »auch vom Ergebnis her ist alles sehr gut gelaufen«. Als Grund für den Erfolg nennt er eine Diversifizierung des Portfolios, allen voran aber die bestehende Partnerschaft mit Samsung im IT-Bereich. Bildschirme sind dabei im Fokus, am erfolgreichsten läuft derzeit die Schiene Hotel-TV. Samsung ist in dieser Nische Marktführer. Diese Partnerschaft will Neubauer

nun auch auf die Mobilsparte von Samsung ausweiten. Der österreichische Fachhandel soll dazu in Wachstumsfeldern speziell in den Bereichen B2B, Wearables und Services bedient werden.

Auch den Bereich »Home Automation« will man in Zukunft adressieren, beispielsweise mit Geräten des deutschen Kameraherstellers Mobotix. »Vom Smart Home

wird seit 15 Jahren gesprochen. Jetzt ist es soweit«, ist Neubauer überzeugt.

Eine weitere Vertriebspartnerschaft geht Omega mit dem Druckerhersteller Kyocera ein. Der Hardwaremarkt sei trotz wachsenden Marktanteilen in Österreich insgesamt rückläufig, bestätigt Michael Mark, Geschäftsführer von Kyocera Document Solutions, Drucker können aber mit Apps und Softwareerweiterungen an Unternehmensanforderungen angepasst werden. Der Hersteller hat seit gut zwei Jahren auch Dokumentenmanagement-Lösungen im Portfolio. Die Branche erlebt einen signifikanten Wandel hin zu Dienstleistungen. Mark, der ein Team von 25 Mitarbeiter in Österreich führt, hat »den gegenseitigen Nutzen einer Partnerschaft mit Omega länger geprüft«. Die Entscheidung dazu sei nun ein »Statement«, sie könnte Türen für den Zugang zu weiteren Resellern und Partnern für Kyocera öffnen. ■



Unter dem Motto »Digitalisierung. Einfach.Machen« hatte T-Systems am 19. Juli zu einem großen Sommerevent nach Wien eingeladen. Dem Publikum wurde ein abwechslungsreiches Programm aus Vorträgen, persönlichem

Austausch und einer Ausstellung geboten, die Einblicke in Entwicklungen der digitalen Welt gewährten. »Die Themen und Show-Cases, die wir vorstellen, lassen sich bereits konkret umsetzen«, lädt Gastgeber und Mitglied der Geschäftsführung Peter Lenz ein, an den Erfahrungen des IT-Partners T-Systems teilzuhaben. Weitere Partner wie T-Systems Multimedia Solutions, Detcon, Cisco, Huawei und T-Mobile unterstützten das Eintauchen in die digitale Welt im T-Center.

Marilena Abt, Innovationsberaterin bei Trendone, sprach in ihrer Keynote über technologischen Fortschritt und soziodemografische Veränderungen. »Durch die Automatisierung können auch Berufe entstehen wie Robopsychologist, der Feedback zu Verhalten von Maschinen an die Entwicklungsabteilung gibt, oder »Agent Watch & Security« zur menschlichen Sicherheitskontrolle von automatisierten Systemen«, prognostiziert die Trendforscherin. Ganz ohne Menschen wird es auch in Zukunft nicht funktionieren. Auf dem Sommerevent wurden weiteres Virtual-Reality-Anwendungen, Probefahrten mit einem Tesla und ein Spaziergang durch den »Smart Garden« am Dach des T-Centers geboten.

Die zweite Ausgabe findet am 8. August statt. Die Teilnahme ist nur auf Einladung möglich. ■

Sommerevent bei T-Systems: Lösungen zum Angreifen und Anwenden

Cloud-Services, Software defined WAN, SAP und Industrie 4.0 sowie Datenschutz und Blockchain waren die zentralen Themen bei einer Rundschau auf Technologietrends in Wien.

1

House of Clouds

■ DIE »OPEN TELEKOM CLOUD (OTC)« ist ein skalierbares und günstiges Infrastructure-as-a-Service-Angebot auf der Basis von OpenStack, mit der Anwendungen für die Cloud optimiert werden können. Ein Referenzkunde ist Salzburg Research, der sein Verkehrsinformationssystem StauFux komplett darauf betreibt. Auf der Plattform werden Telemetrie- und Smartphone-Daten von Fahrzeugen zusammengeführt und ausgewertet. Die Anwender erhalten Informationen zum aktuellen Verkehrszustand auf Österreichs Straßen. Besonders innovativ ist die Bereitstellung von erwarteten zeitlichen Verzögerungen auf bestimmten Routen. Mehrere tausend Fahrzeuge – derzeit noch mit dem Schwerpunkt Salzburg – liefern Daten, darunter auch Fahrzeuge aus Firmenflotten, die bereits mit GPS-Sendern ausgestattet sind.

Der Vorteil der modernen Public-Cloud-Infrastruktur mit Datenhaltung in Deutschland ist ihre Flexibilität. Lastspitzen können einfach und kostengünstig mit dem Zuschalten von IT-Ressourcen abgefangen werden. Die IT-Infrastruktur reagiert dynamisch auf Lasten. StauFux ist Teil des Projekts »Floating Car Data Modellregion Salzburg«, das vom Land Salzburg und dem Klima- und Energiefonds gefördert wird.



Zibor Brkic, T-Systems, und Thomas Latzer, Cisco, stellen maßgeschneiderte Network- und Connectivity-Lösungen für Firmennetze vor.



Michael Schönberger, T-Systems, und Andreas Wagner und Sven Leitinger von Salzburg Research migrieren die Datenverarbeitung von »StauFux« auf die flexible Plattform der Open Telekom Cloud.

Software-defined WAN

■ LÖSUNGEN RUND UM das »Software-defined WAN« präsentierte Cisco. Hintergrund: Bei der Anbindung von Außenstellen und Filialen an ein Firmennetz gibt es Anforderungen, dies technisch schneller und einfacher umzusetzen. Mit einem »Wide Area Network« können geografisch verteilte Standorte leichter über ein zentrales Management zugeschaltet und administriert werden – unabhängig von der Art der Datenleitung über Festnetz oder etwa Mobilfunk. Typische WAN-Funktionalitäten wie Performance Routing, spezielle Sicherheitsfeatures, Monitoring und Dashboard-Möglichkeiten werden über die Router von Cisco umgesetzt. Diese schalten je nach Bedarf auch dynamisch zwischen einer MPLS-Verbindung auf Business-Ebene und der herkömmlichen Internetleitung um – etwa um kostengünstiger Sprache oder E-Mail zu transportieren. Geschäftskritische Anwendungen bleiben im MPLS-Netz. Leitungsüberlastungen oder Performanceprobleme werden bereits im Vorfeld erkannt, noch bevor es zu einem Ausfall kommt. Der Datenverkehr der betroffenen Anwendung wird dann automatisch über eine gleichwertige Alternativleitung geschaltet – die Anwender bekommen von diesem Vorgang nichts mit. Im Bau seiner Lösungen für Firmenkunden setzt T-Systems diese Produkte von Cisco ein.

2



Michael Schneebauer, T-Systems, bietet eine breite Servicepalette von der Beratung über die Entwicklung bis hin zum Betrieb von SAP-Lösungen für die Industrie.

3

SAP goes Industrie 4.0

■ T-SYSTEMS SETZT IN Zusammenarbeit mit SAP bei Unternehmen Projekte im Bereich »Manufacturing Execution Systems (MES)« um und tritt dabei als SAP-Full-Service-Provider auf. Inkludiert ist auch der Betrieb der umfangreichen SAP-Landschaft für die Kunden und die Abwicklung des SAP-Application-Management. Das heißt:

Bei allen Fragen, Problemen und Bedarf rund um SAP-Lösungen ist der IT-Dienstleister die zentrale Ansprechstelle. Neben der integrierten Anbindung des Shop-Floor, Realtime-Produktionsplanung und Produktionscontrolling, der direkten Steuerung des Material- und Produktionsworkflows und der durchgängigen Digitalisierung aller Produktionsbereiche in-

4

Fit für Datenschutz

■ AB DEM 25. MAI 2018 treten in Österreich neue Datenschutzbestimmungen in Kraft. Das Wiener Unternehmen avedos präsentierte seine erfolgreiche GRC-Software (Governance, Risk und Compliance) »risk2value«, die Unternehmen fit für die neuen Regelungen macht. Die Lösung ist als Cloud-Service sofort einsatzbereit und kann schnell an alle Unternehmensprozesse angepasst werden. Internationale Kunden von avedos wie etwa Volkswagen oder der Vorarlberger Automobilzulieferer Hirschmann Automotive setzen die Lösung für Enterprise-Risk-Management sowie für das Management von internen Kontrollsystemen, Compliance-Themen oder Audits ein. Mit dem Cloud-Partner T-Systems spricht avedos beide Themen an – Information Security und Datenschutz. Bei der Integration von GRC-Lösungen in Unternehmenssysteme stellt

T-Systems seine Erfahrungen bei der technischen Implementierung bereit. Die Software wird kundenspezifisch angepasst und auch mit Schulungen begleitet.

Bei einem großen Versicherungsunternehmen wurde risk2value im Vorfeld der EU-Datenschutzgrundverordnung in vollem Umfang eingerichtet. Bei einem Mittelstandskunden kommt die Lösung in abgespeckter Form zum Einsatz. »Die Notwendigkeit, ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeit für die DSGVO aufzubauen, ist eng mit den Bereichen GRC und Informationssicherheit verzahnt«, erklärt avedos-Vertriebsdirektor Reinhard Schüller. Mit der Verordnung wird der Schutz der eigenen Systeme und Daten auf den Schutz von Kunden- und Personendaten ausgeweitet. Unternehmen können dazu vieles aus dem Governance-, Risk- und Compliance-Management übernehmen.

5



T-Systems Multimedia Solutions entwickelt Blockchain- und Sicherheitslösungen für die Industrie.

Blockchain und Honigtopf

■ THOMAS RAHM von T-Systems Multimedia Solutions erklärte den Einsatz von Blockchain-Lösungen für die Industrie. Mit der Technologie ist eine Nachweisbarkeit und Manipulationssicherheit zur Absicherung von Lieferketten möglich. Durch die lückenlose, nicht manipulierbare Speicherung verketteter Datensätze lassen sich Produktdaten und der Lebenszyklus einer Ware bis zum Entstehungsursprung zurückverfolgen. Dies ist besonders in der Industrie mit hohen Qualitätsanforderungen zu Materialbeschaffenheit und auch Verarbeitungsprozessen wichtig, etwa bei Haftungsfragen. »Für die Unternehmen ist eine Blockchain-Lösung interessant, da damit auch die Unabhängigkeit durch ein stabiles Peer-to-Peer-Netzwerk gewährleistet wird«, erklärt Rahm. Viele Unternehmen würden sich bereits damit beschäftigen – zwar noch ohne Einsatz im Realbetrieb, aber dies werde kommen, ist der Integrationsexperte überzeugt. In einem weiteren Anwendungsbeispiel wurde die automatisierte Erkennung von Angriffen in Unternehmensnetzwerken mit der Sicherheitslösung »HoneySens« gezeigt. Die Hackerfalle erkennt verdächtige Datenpakete erkennt und analysiert sie sofort. Die Überwachung funktioniert ohne Beeinträchtigung des Betriebs, Angreifer werden sensible Systeme in einer Infrastruktur vorgetäuscht.



Machen Unternehmen für Datenschutzbestimmungen fit: GRC-Expertin Romana Hanig, avedos, Heidlinde Rameder, T-Systems, und Reinhard Schüller, avedos.

teressieren sich Unternehmen zunehmend für eine Migration ihrer Systeme auf die neue, leistungsfähige Datenbankgeneration SAP HANA. Dazu ist viel Expertise nötig. »Eine Umstellung auf eine neue IT-Landschaft ist noch nie so komplex gewesen wie heute«, bestätigt T-Systems-Experte Michael Schneebauer. »Viele Firmen, die im Produktionsbereich SAP einsetzen, sind auch in mehreren Zeitzonen weltweit tätig. Dadurch gibt es für die IT-Abteilung kaum

noch eine Tageszeit für das bequeme Einschleichen von Hintergrundarbeiten.« Zudem war die IT früher weitaus weniger mit dem kritischen Produktionsbereich verbunden. Veränderungen heute sind dagegen eng mit IT und Fertigung verknüpft. Dennoch: Moderne IT-Lösungen bringen einen Riesengewinn für die Industrie. Ein Beispiel: Der Materialplanungslauf für ein Werk, im SAP-Jargon auch Dispo-Lauf genannt, dauerte früher mit den enormen Rechenleis-

tungen zu Stücklisten, Bedarfsermittlung, Bestellanforderungen oder Planaufträgen für die Fertigungen eine ganze Nacht. Die Ergebnisse daraus konnten erst am folgenden Tag bearbeitet werden. Mit SAP HANA ist dies zu jedem Augenblick möglich, mühselig lange Berechnungsvorgänge sind Vergangenheit. Und mit dem SAP-Werkzeug Fiori können Berichte und Interaktionen mit den Systemen auch auf mobile Endgeräte ausgedehnt werden.

O-TON

»Wir empfehlen, nicht zu lange abzuwarten«

Peter Lenz wechselte zu Jahresbeginn von den ÖBB zu T-Systems Austria als Vice President Delivery. Der ehemalige CIO der Bundesbahnen kennt die Bedürfnisse der Fachbereiche und IT-Abteilungen in Unternehmen sehr gut und weiß, wie wichtig ein offener Zugang zu neuen Technologien ist.

Report: Herr Lenz, welche IT-Themen bewegen Unternehmen heute? Welche großen Trends sehen Sie?

Peter Lenz: Wir haben bei unserem Sommerevent eine Reihe an praktischen Beispielen und Show-Cases für IT-Security, Internet of Things und zu den Cloud-Angeboten von T-Systems gezeigt. Gemeinsam mit Netzwerklösungen und Connectivity sind dies die heißen Themen, die die Unternehmen derzeit bewegen.

Report: Wie offen sind nun Unternehmen in Österreich gegenüber neuen Technologien?

Lenz: Der österreichische Markt ist traditionell eine Spur konservativer als andere. Trotzdem gibt es eine Reihe von Organisationen und Firmen, die sich früh und auch sehr intensiv mit neuen technischen Möglichkeiten beschäftigten und mit uns in Gesprächen dazu sind. Wenn ich IoT, Sensorik oder Predictive Maintenance nehme, haben wir ein breites Portfolio auch an physischer Hardware dazu, mit dem man in einem Produktionsumfeld schnell neuen Nutzen und Effizienzen erreichen kann. Wir produzieren nicht nur bunte PowerPoint-Folien, sondern zeigen oft zunächst in kleinen Proof of Concepts, vielleicht anhand eines Sensors und einer Datenübertragung, was sich prinzipiell umsetzen oder nutzbringend verknüpfen lässt.

Report: Welche Bereiche betreffen die neuen Möglichkeiten der Vernetzung? Geht es um Umgebungen außerhalb eines geschützten Firmenbereichs oder auch direkt um Anlagen und sensible Produktionsräume?

Lenz: Das kann beides sein – entweder abgekapselt und geschützt in einem Produktionsumfeld, oder etwa bei einer IoT-Anwendung für Parkplatzlösungen der öffentliche Raum. T-Systems ist hier beispielsweise für Kommunen in Deutschland aktiv und verteilt Sensoren in der Straße, um Nutzern über Schmalbandfunk und eine App die Verfügbarkeit von Parkflächen mitzuteilen.

Report: Warum ist es wichtig, sich früh mit neuen Möglichkeiten zu beschäftigen? Man könnte doch auch warten, bis die Technologielösungen fix und fertig angeboten werden.

Lenz: Natürlich kann man abwarten, aber der einzige Vorteil dabei ist, nicht auch den einen oder anderen Rückschlag zu erleiden. Schließlich geht nicht jeder IoT-Case in einer erfolgreichen Anwendung mit Riesenergebnis auf. Grundsätzlich würde ich aber Gas geben, denn wartet man zu lange, könnte man in der Schnelligkeit des Geschäfts von der Konkurrenz überholt werden. Das betrifft nicht nur IT-Unternehmen, sondern Firmen in allen Branchen. Wenn die Konkurrenz



einmal zwei, drei Schritte voraus ist, holt man das nie wieder ein. Ich kann daher nur jedem empfehlen, sich rechtzeitig mit professionellen Partnern in verschiedenen Themenschwerpunkten zu befassen. Es ist heute essentiell, früh zu sehen, welche Dinge funktionieren und welche vielleicht gar nichts bringen. Dort, wo sich dann definitiv ein Vorteil für das eigene Geschäft zeigt, dort werden dann weitere Schritte gesetzt.

Report: Ist damit die ungewisse Zukunft, in welcher Weise sich Unternehmen und Branchen weiterentwickeln, auch wieder etwas planbar?

Lenz: Niemand kann heute sagen, wie es in fünf oder zehn Jahren aussehen wird. Sicher ist, dass sich Geschäftsmodelle von Grund auf verändern werden. Die Planbarkeit ist da schwierig, man braucht schon viel Vorstellungskraft. Viele haben aber in den letzten Jahren anhand einiger Megatrends in der IT – die dann doch sehr rasch gekommen sind – gesehen, dass ein rechtzeitiges Ausprobieren und Testen von neuen Dingen wichtig ist. Es gilt stets auch zu lernen und die Mitarbeiter ein Stück weit auf die Reise mitzunehmen.

»In ein paar Jahren wird es zu spät sein«

Der IT-Dienstleister Nagarro stellt »Innovation« und »Transformation« in den Mittelpunkt seiner Services. Der Report sprach mit Österreich-Geschäftsführer Damianos Soumelidis über Marktveränderungen und Anwendungen in der Praxis.

Von Martin Szelgrad

Report: Die Aufregung um die Cloud als eine neue Ebene der IT-Infrastruktur hat sich mittlerweile gelegt. Ist das ein Zeichen dafür, dass Cloud-Services endgültig ins Tagesgeschäft der IT-Abteilungen eingezogen sind?

Damianos Soumelidis: Auf jeden Fall. Die Cloud ist für IT-Abteilungen und CIOs ein aktuelles Thema, ist aber – wenn man es genau nimmt – ein alter Hut. In den IT-Systemen der Unternehmen ist Cloud-Infrastruktur bereits integriert, neue Technologien wie IoT, Analytics, Assisted Reality oder Cognitive Computing werden oben draufgesetzt.

Report: Und diese Schlagwörter wiederum sind bereits in der Praxis bei Unternehmen angekommen?

Soumelidis: Zum Teil ja. Ein Beispiel: Um frühzeitig Schäden an Rotoren bei Windrädern zu erkennen, greifen Firmen bereits auf »Pattern Recognition« zurück. Dabei werden hochaufgelöste Fotos der Rotorblatt-Oberflächen von Computern verglichen. Anomalien werden so schnell erkannt, Techniker können die betroffenen Stellen dann vor Ort gezielt begutachten. Hier gewinnen manche Unternehmen – Technologiehersteller oder Dienstleister – bereits einen Vorsprung gegenüber ihrem Mitbewerber. Wenn man jetzt nicht mit solchen Projekten startet – in ein paar Jahren wird es dafür zu spät sein.

Report: Was bietet Nagarro dazu konkret?

Soumelidis: Sechswöchige Innovationsworkshops, die haufenweise Slides produzieren, gibt es bei uns nicht. Wir wollen innovative Technologien in den unterschiedlichen Geschäftsbereichen in Unternehmen einsetzen. Trotzdem haben

Integrator.

»Wir sehen uns als Schnittstelle zwischen den Innovationsteams von Unternehmen und der IT.«

DIE FIRMA

■ **DER IT-DIENSTLEISTER NAGARRO** beschäftigt 2.500 Mitarbeiter in den USA, Mexiko, Deutschland, Österreich, Schweden, Dänemark, Indien und Rumänien. Das Unternehmen hat sich auf Softwareentwicklung und Managed-Services spezialisiert und betreut Kunden wie ÖBB, Admiral, Automic und Lufthansa. Nagarro beschäftigt in Österreich rund 60 Mitarbeiter. Geschäftsführer sind Damianos Soumelidis, Paul Haberfellner und Thomas Riedl.

INFO: www.nagarro.com

wir erkannt, dass dieser Weg auch eine gewisse Beratung benötigt, um zumindest Denkprozesse in Gang zu bringen. Dazu

nehmen wir uns gemeinsam mit Technikern und Nicht-Technikern, mit Mitarbeitern aus völlig unterschiedlichen Bereichen eines Unternehmens ein Thema her, um es für eine konkrete Anwendbarkeit zu diskutieren. Oft bieten wir dazu auch Dinge – etwa Endgeräte – zum Angreifen. Aus den Ergebnissen, meist sind das einige Use-Cases, werden dann hoffentlich ein bis zwei aufgenommen und gemeinsam mit uns als Technologieanbieter ausprobiert.

Report: Können Sie dazu ein Beispiel bringen?

Soumelidis: Geschäftsanwendungen von Assisted Reality helfen, bestimmte Dinge besser, schneller oder einfacher gestalten zu können. Google plant gerade die Wiedereinführung seiner Google Glass in einer Enterprise-Edition.

Nagarro hat gemeinsam mit den beiden Partnern Google und dem Entwickler Upskill einen Proof-of-Concept für ein Mobilfunkunternehmen erstellt, für den Einsatz bei Service-Arbeiten an Mobilfunkmasten. Die Überprüfung von Arbei-

Anwender unterstützt. Wir nennen diesen Zugang und Lösungen dazu allgemein »Connected Worker«.

Report: Wie weit geht bei Branchenlösungen bereits auch der Einsatz von Sensorik? Was ist hier zu erwarten?

Soumelidis: Wenn man Trendthemen wie Sensorik, Robotik und Artificial Intelligence nimmt, ist die Sensorik derzeit sicherlich der bereits am stärksten eingesetzte Hebel. Die Technik ist da, wie man es beispielsweise auch bei den Fahrzeugen von Tesla sieht. Jetzt geht es nur noch darum, die Sensoren zu vernetzen und Daten daraus auszuwerten – und natürlich auch die Applikationen dazu zu entwickeln.

Unternehmen im Maschinenbau wie etwa Andritz beschäftigen sich sehr konkret mit der Integration von Sensorik in ihren Produkten. So kann bei der Messung und Analyse von Schwingungsfrequenzen bereits vor einem wahrscheinlich auftretenden Schaden eingegriffen werden. Der Business-Case ist augenblicklich hergestellt: Sensoren kosten ja nur einen winzigen Bruchteil einer mög-

»Die Technik ist da, jetzt gilt es, die Sensoren zu vernetzen und die Daten auszuwerten.«

ten von Montagefirmen ist schon alleine durch die teils langen Anfahrtswege eine mühselige Sache. Bis Fehler behoben werden, kann in der Prozesskette von Montage, Abnahme, Bericht und Feedback – und neuerlich Anfahrten für Reparaturen und Abnahmen – viel Zeit vergehen. Über die Brille kann der Montagetechniker nun Gerätedokumentationen und Bilder abrufen, Fotos aufnehmen und sofort verschicken oder sich direkt mit einem Kollegen oder dem Auftraggeber verbinden. Obwohl die Brille nicht gerade billig ist, rechnet sich der Einsatz für die Unternehmen innerhalb eines halben Jahres.

Es ist ein schönes Beispiel, wie hier auf Basis einer Idee des Kunden mit neuer Technologie Arbeitserleichterungen und Kosteneinsparungen in der Praxis umgesetzt werden. Man möchte auch früh genug den Einsatz ausprobieren, um Erfahrungen zu sammeln.

Andere Beispiele gibt es in den Bereichen Logistik und Fertigung, wo die Google Glass in der täglichen Arbeit die

lichen Reparatur eines Motors oder einer Turbine.

In einem anderen Wirtschaftsbereich, der Forstwirtschaft, haben wir es mit sehr beständigen, um nicht zu sagen konservativen Prozessen zu tun. Aus diesem Grund können Unternehmen von Transformationsprojekten besonders gut profitieren. Nagarro hat in Frankreich ein Pilotprojekt umgesetzt, bei dem Pheromonfallen mit Sensoren bestückt werden. Durch die Vernetzung der Fallen im Wald über Low-Radiation-Networks werden die Warnungen, wenn ein Schädling in eine Falle geraten ist, zentral gesammelt. Dadurch ist eine frühe und gezieltere Bekämpfung möglich. Früher mussten die Fallen einzeln abgefahren und überprüft werden. Maßnahmen wurden dann oft großflächig ergriffen, da man ja stets etwas hinten nach war.

Report: Wie sieht es mit dem Einsatz von Machine Learning bei Business-Lösungen aus?

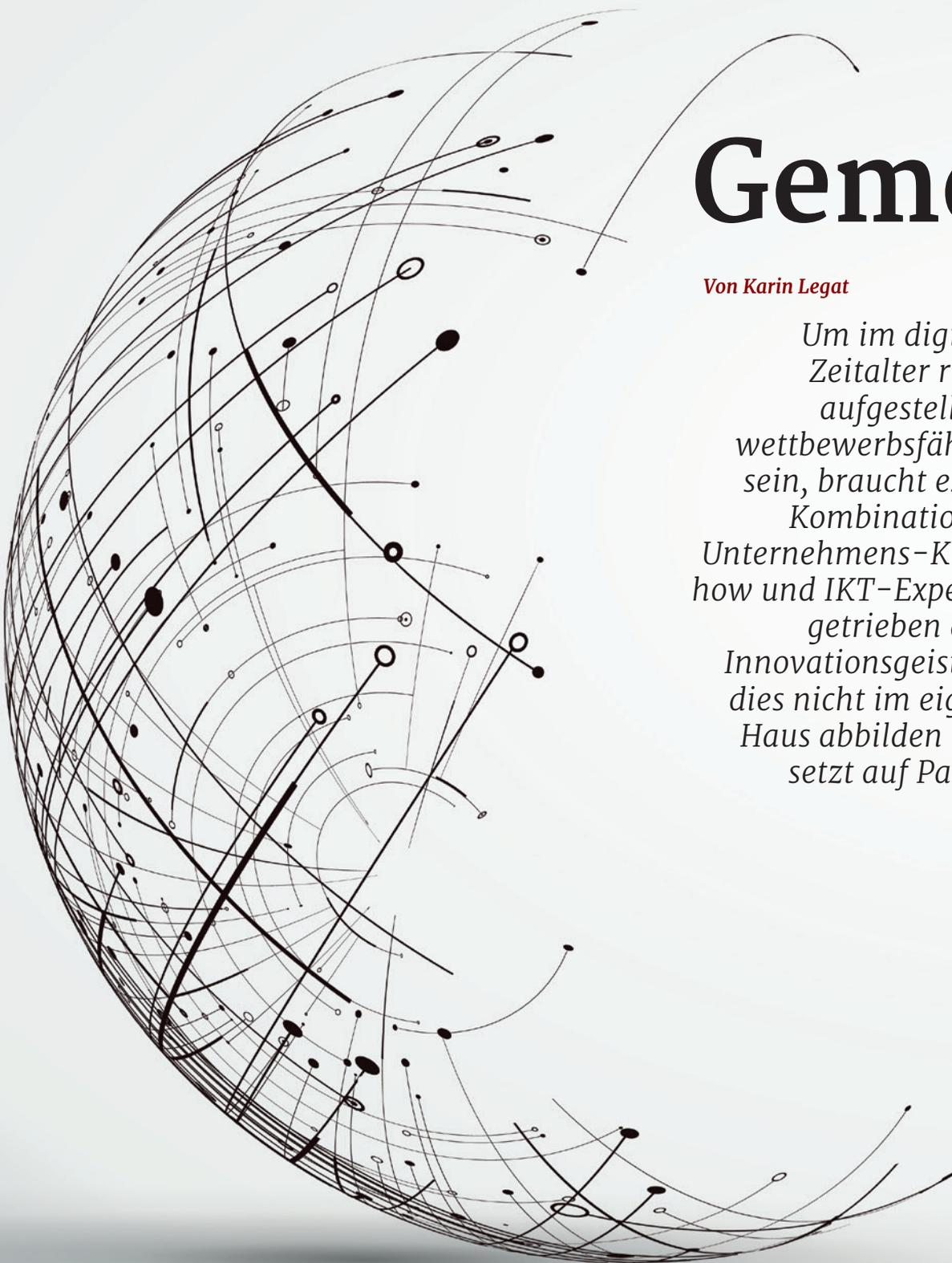
Soumelidis: Ich sehe das ganz nüchtern. Eine AI-Lösung besteht einfach aus Regelwerken, welche oft über Jahre aufgebaut worden sind. Wieder ein Beispiel: eine Ticketplattform, über welche Reisebüros in der Hauptreisezeit oft sehr große Kontingente buchen, hat einen großen Bedarf, die Vorfinanzierung von Tickets zu optimieren. Wir haben dazu ein Monitoring für einen global tätigen Dienstleister konzipiert, mit dem auf Basis der Kreditwürdigkeit und anderer Faktoren – auch der Erfahrung mit der bisherigen Geschäftstätigkeit eines Partners – den Reisebüros unterschiedliche Ticketkontingente bereitgestellt werden können. Die Anwendung beobachtet und registriert aber auch das Verhalten des Supervisors bei Entscheidungen in Situationen, die außerhalb der Norm gefällt werden. Werden Tickets auf diese Weise vielleicht fünfmal manuell freigegeben, übernimmt das die Lösung beim sechsten Mal selbstständig. Der Sachbearbeiter bekommt dadurch Freiraum für andere Problemstellungen, die noch nicht automatisiert bearbeitet werden.

Report: Welche Wertschöpfung ziehen Sie hier als IT-Dienstleister heraus?

Soumelidis: Oft haben Experten in ihrem Fachbereich nicht die volle Übersicht über die technischen Möglichkeiten in der Umsetzung von Ideen. Wir bieten diese Unterstützung im Innovationsdesign.

Nachdem Nagarro keine Sensoren baut, setzen wir mit unseren Services auf Protokollebene auf. Wir bauen die Applikation für das Abrufen der Daten und legen diese in einem Cloudspeicher ab. Dazu nutzen wir auch die IoT-Frameworks der großen Cloudservices-Provider Amazon, Microsoft und seit Neuestem auch SAP, um Anwendungen für unterschiedlichsten Nutzen für die Unternehmen zu entwickeln. Daraus fließen dann wieder Informationen in ein SAP-System oder zu einer Maschine zurück, beispielsweise um sie abzuschalten. Die Vernetzung von Dingen und das Verknüpfen von Daten kann die Geschäftsmodelle vieler Unternehmen verändern, etwa im Service oder auch mit völlig neuen Nutzungsmodellen von Maschinen und Produkten.

Wir sehen uns in unserer Rolle als Softwareentwickler und Integrator auch als Schnittstelle zwischen den Innovationsteams bei den Unternehmen und der IT. ■



Gemein

Von Karin Legat

Um im digitalen Zeitalter richtig aufgestellt und wettbewerbsfähig zu sein, braucht es eine Kombination aus Unternehmens-Know-how und IKT-Expertise, getrieben durch Innovationsgeist. Wer dies nicht im eigenen Haus abbilden kann, setzt auf Partner.

sam in die Zukunft

Die Digitalisierung der Unternehmen bringt neue Effizienz in die Geschäftsprozesse und verändert sogar die Geschäftsmodelle selbst. Keine Frage – Informationstechnologie ist dem Serverraum im Keller entwachsen und heute auf allen Ebenen sichtbar. Damit sind zunehmend auch professionelle Partner rund um Digitalisierung, Internet der Dinge, Big Data, Analytics und Cybersecurity gefragt. Diese sind in unterschiedlichsten Größen und mit jeweils eigenen Serviceschwerpunkten zu finden.



Thomas Arnoldner:
»Auch kleinere Unternehmen sind gut beraten, sich IT-Partner zu suchen.«

Der Report hat mit einigen Managern von größeren und kleineren IT-Dienstleistern zum Markt in Österreich und ihrem unterschiedlichen Kundenzugang gesprochen. Sie alle eint die Überzeugung, dass Unternehmen in der schnelllebigen Zeit der Veränderungen auf Partner setzen sollten.

»IT wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor, IT-Prozesse werden nicht mehr singular betrachtet«, zeigt Thomas Arnoldner, VP Sales und Service von T-Systems, auf. IT darf auch laut Oskar Öhlsasser, Geschäftsführer von Oskar IT, nicht als »fünftes Rad« verstanden werden. Wenn bei Sicherheitsvorfällen Daten verloren gehen, sei es für Maßnahmen eigentlich zu spät.

Und pnc-Leiter Alexander Beck berichtet von der Helpline seines Unternehmens, wo Kleinstkunden direkt über die Supportnummer Hilfe erhalten. Bei größeren Kunden mit 20 bis 40 Arbeitsplätzen fasst ein

zum IT-Koordinator berufener Mitarbeiter des Kunden Anfragen und Störungsmeldungen zusammen. Er muss kein Techniker sein, die Funktion gleicht der eines Brandschutzbeauftragten. Als Haustechniker oder Abteilungsleiter sammelt er Meldungen über zum Beispiel einen ausgefallenen Server, damit nicht die ganze Belegschaft Kopf für Kopf den Zwischenfall meldet. Im Tagesgeschäft hat er dagegen nicht mit IT zu tun. Wenn allerdings ein neues IT-Projekt umgesetzt wird, wird er in die Projektplanung miteinbezogen.

>> Zwei Wege <<

»Digitalisierung bildet den Treiber für den gesamten IT-Markt«, fasst auch Johann Martin Schachner, Country Manager von Atos IT Solutions and Services, zusammen. Standardisierte Prozesse, die nicht unmittelbar das Kerngeschäft betreffen, werden in die Hände Dritter gegeben. Gleichzeitig ist es extrem wichtig, eine Brücke zwischen Fach- und Businessanforderungen sowie der Technologie zu bauen. Dieser Brückenschlag wird laut Schachner letztendlich nur durch höchste Expertise möglich.

Expertise braucht auch die Integration in IT-Landschaften und Auslagerung von Daten infolge höherer Effizienz und Größenskalierung. Die wenigsten Unternehmen würden alle Apps in die öffentliche Cloud transformieren, im Schnitt werden zwei Drittel der Applikationen cloudifiziert. Vielmehr gäbe es Hybridansätze, die ►

Bunter Mix im Angebot

■ FÜR OSKAR ÖHLSASSER ist die Dienstleistung IT sehr individuell. Sie ist ein bunter Mix aus Beratung, Individual-Software-Entwicklung und Systemintegration, ebenso Service-Leistungen wie Outsourcing, ASP, RZ-Services, Maintenance, Schulung oder

Software. Die Zukunft sieht er im vermehrten Trend hin zu Datenschutz und Cloud bzw. Verlagerung ins Rechenzentrum. Geringeren Arbeitsaufwand erwartet er dadurch nicht. Die Server im Rechenzentrum müssen schließlich betreut werden.

► auch an Bedeutung gewinnen. Dadurch werden zusätzliche Rechenzentrumsdienstleistungen oder Outsourcing notwendig, oder es müssen On-Premise-Betriebsmodelle entwickelt werden, die den Service vor Ort mit einem Hybridmodell kombinieren.

Die Integration von Cloud-Services erfordert ebenso Einsatz. Cloud klingt simpel, aber laut Thomas Arnoldner ist eine durchdachte Cloud-Strategie der Schlüssel zum langfristigen Erfolg. Es braucht eine Ende-zu-Ende-Betrachtung, wobei die IT-Sicherheit auch eine wesentliche Rolle spielen muss. »Mit dem sogenannten Cloudifier begleiten wir unse-



Auf die Größe kommt es an ...

■ **ES GIBT SEHR VIELE EINZELUNTERNEHMEN** in der IT, die kleine Unternehmen mit zwei, drei Personen und Ein-Personen-Unternehmen betreuen. Größere Servicedienst-

leister wie ACP und Dimension Data betreuen Unternehmen mit 150 bis 170 Mitarbeitern. Dazwischen ist der Markt dünn. Anbieter wie pnc setzen auf diese Nische.



»Eine zuverlässige und stabile IT-Umgebung darf nicht nur Großfirmen vorbehalten sein.«

re Kunden standardisiert in die passende Cloud – von der Planung über die Umsetzung bis hin zum hochsicheren Betrieb«, verweist Arnoldner auf einen Service bei T-Systems.

>> Lernprozess <<

Keiner der IT-Experten spricht dem lokalen IT-Personal in Unternehmen seine Kompetenz ab. Verwiesen wird jedoch auf die größere Bandbreite an Know-how bei externen IT-Servicedienstleistern. Das sei für jedes Unternehmen sinnvoll, große wie kleine. Klein- und Mittelunternehmen dominieren in Österreich mit 99,7 Prozent den Markt.

»Wir betreuen über 300 Kunden, jeder hat seine Spezialitäten«, hält Alexander Beck fest. »Meine Mitarbeiter kennen die Betriebssysteme, die Applikationslandschaften, die speziellen Programme. Sondersituationen haben wir mehrfach.« Der pnc-Chef verweist auf den Lernprozess und den sich ergebenden Nutzen sowohl für Kunden wie auch IT-Dienstleister. Ab dem zweiten Kunden derselben Branche wäre man schon vorinformiert, könnte mit mehr Wissen betreuen und unterstützen, als ihm das selbst möglich wäre. Denn: Ein interner IT-Administrator steht immer das erste Mal vor einer neuen Situation. Als Team hat man dagegen mehr Erfahrungsschatz, auf den man zugreifen kann.

»IT Prozesse werden heute nicht mehr singulär betrachtet.«

>> WannaCry ruft nach Sicherheit <<

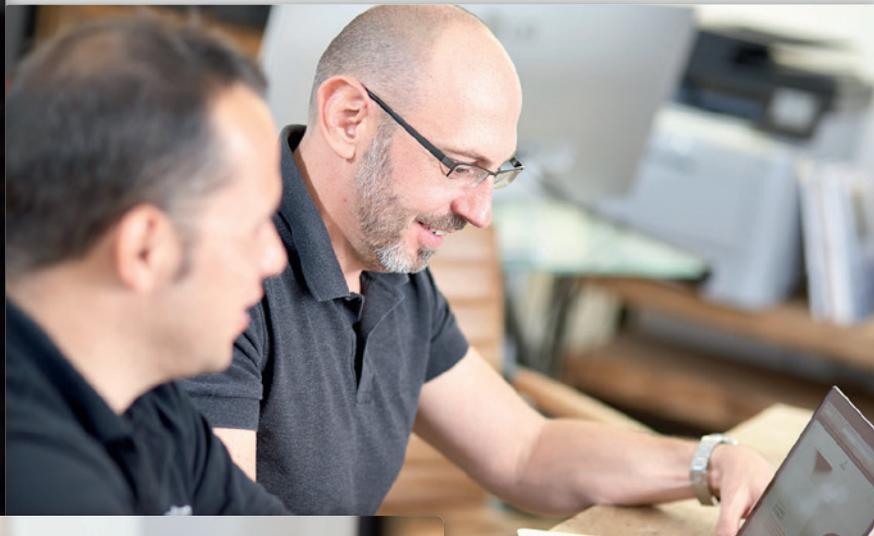
Der Wandel unserer Wirtschaft und Gesellschaft auf Basis von IT birgt aber auch neue Gefahren. Ein gewaltiges Sicherheitsnetz war Mitte Mai gefragt. Unbekannte Täter schleusten in 150 Ländern schädliche Software über eine Sicherheitslücke ein und legten mehr als 240.000 Computer lahm, auch in britischen Krankenhäusern, bei großen Konzernen wie Telefónica und Fedex sowie im russischen Innenministerium. »Es besteht ein unendlicher Bedarf an Security-Dienstleistungen«, weiß Atos-Chef Schachner.

Ereignisse wie der Angriff durch den Ransomware-Wurm WannaCry, aber auch der Diskurs zur EU-Datenschutzgrundverordnung tragen dazu bei, dass das Thema Cybersecurity auf den Prioritätenlisten nicht nur von CIOs, sondern auch von CEOs deutlich steigt. In Österreich betreibt T-Systems ein eigenes Cybersecurity-Kompetenzzentrum. »Wir beschäftigen hier 30 Cybersecurity-Exper-

ten, die auch internationale Projekte betreuen.« Über mehr Personal würde sich Arnoldner freuen, aber leider fehlen Fachkräfte im Land. »T-Systems ist heuer branchenübergreifend zum zweitbeliebtesten Arbeitgeber gekürt worden. Trotzdem tun wir uns schwer, in manchen Bereichen geeignete Fachkräfte zu finden.« Und er verweist auf die Developers Conference, die vor einigen Wochen stattgefunden hat. »4.000 Entwickler haben teilgenommen, davon ein guter Teil aus Mittel- und Osteuropa. Ich wünsche mir, dass das Nachwuchskräftepotenzial in Österreich genauso hoch ist.«

An Problemen in der Ausbildung leide die Branche seit vielen Jahren. Es scheidert schon an der Basis. Manche Lehrer verweigern sich nach wie vor E-Mail in der Kommunikation mit den Eltern, sollen Kindern aber gleichzeitig IT-Kompetenz vermitteln. Thomas Arnoldner ergänzt: »Bei mir war IT noch die ungeliebte Zweistunden-Nachmittagsstunde im Wahlfach. Di-

»Wenn wir über Cloudlösungen sprechen, reden wir von Pay per Use. Der Konsum wird auf Minutenbasis verrechnet. Im Projektumfeld gibt es Fixpreismodelle«, erklärt Johann Martin Schachner, Atos. Alexander Beck von pnc wiederum berichtet von zwei Schienen der Betreuung: der proaktiven (z.B. Wartung und Pflege von Servern) und reaktiven (Beauftragung bei aufgetretenem Problem). Oskar IT rechnet monatlich ab: Es gibt einen Betrag für Überwachung und garantierte Bereitschaft. Projektbezogene Einsätze werden nach Aufwand berechnet.



Von IT-Systemhäusern erhalten Kunden ein komplettes IT-Paket von der Arbeitsstation über Netzwerkkomponenten bis hin zu Server- und Cloudlösungen.

»Wir haben uns in den letzten Jahren auf die IT-Betreuung von Klein- und Mittelbetrieben spezialisiert und wollen unsere Erfahrung aus diversen Großprojekten auch Firmen mit kleinerer IT zugute kommen lassen. Oft sind es kleine Dinge, die sehr viel bewirken können«, meint Oskar Öhlsasser. Oskar IT bietet kostenfreie IT-Checks an. Überprüft werden Mail-Server, Spam-Kontrolle, Virenschutz im Netzwerk, Datensicherung und Sicherheit beim Zugriff von außen.

19

»Der Bedarf an professioneller IT-Betreuung steigt permanent.«

gitalisierung ist heute eine Querschnittskompetenz, die alle Lehrkräfte betrifft. Sie ist ein wesentlicher Punkt der Dienstleistungszukunft.«

>> Eher Near- als Offshoring <<

Kein besonderes Datenschutzrisiko sieht der T-Systems-Fachmann bei Nearshoring – das Erbringen von beispielsweise Entwicklungsleistungen –, das innerhalb der EU läuft. Offshoring sei eine

andere Liga, da sie über die europäischen Grenzen geht. »Wir sprechen aber lieber von Best-Shoring, da es um den besten Standortmix für den Kunden geht.« Der Fokus von T-Systems ist aber nicht die Verlagerung von Personal, sondern die Erhöhung des Automatisierungsgrades, auch um Fehlerquoten zu reduzieren. Dazu verweist Arnoldner auf die Datacenter bei T-Systems im fünften bis dritten Untergeschoß im T-Center.

Der Report hat auch Atos auf das Thema Datenschutz angesprochen. Martin Schachner: »Datenschutz ist für uns ein Kernthema. Wir haben ein striktes Monitoring und striktes Setup für alle Kundenprojekte, um diese Themen exakt abzubilden. Ein eigener Datenschutzexperte beschäftigt sich seit einem Jahr mit nichts anderem als mit den einzelnen Richtlinien.« Im Managementteam des internationalen Konzerns wird regelmäßig differenziert, welche Leistungen aus welchem Land erbracht werden können, wo Daten liegen müssen – ob dies innerhalb der EU erfolgen muss oder auch außerhalb.

»Wir haben schon vor 30 Jahren begonnen, erste indische Softwareentwicklungszentren aufzubauen, heute sind Rumänien, Bulgarien und Polen potenzielle Länder.« Es gibt aber kein automatisches Nearshoring. »Wenn der Kunde überwiegend aus Österreich betreut werden will, haben wir genug Kapazitäten.« Offshoring ist laut Schachner am österreichischen Markt kaum ein Thema. ■

»Wir sehen es als wichtig an, das Know-how in Europa zu halten«

Im Gespräch über den IT-Service-Markt und strategische Zukäufe: Michael Jeske, Chief Operations Officer, und Richard Neuwirth, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der S&T AG.

VON MARTIN SZELGRAD



20

Report: Wie hat sich die Positionierung von S&T durch den Zukauf des Raiffeisen-Informatik-Bereichs »IT-Markt« verändert? Wie waren Sie davor aufgestellt?

Michael Jeske: S&T war in Österreich bisher vor allem als Systemhaus im Workplace-Management tätig. Wir betreuen Kunden in Oberösterreich mit mehr als 12.000 Arbeitsplätzen. Seit vielen Jahren ist auch POS-Management ein Teil unseres Portfolios, mit rund 10.000 Kassensystemen unter unserer Wartung.

Ein weiteres Standbein sind Managed-Print-Services, beginnend beim Arbeitsplatzdrucker am Schreibtisch bis zu Produktionsmaschinen für Inhouse-Druckereien. Auch die Lieferung und Implementierung von Hard- und Software gehören nach wie vor zu unserem Serviceangebot. Diese Procurement-Prozesse – wie wir es nennen – sind je nach individuellen Anforderungen und Bedürfnissen des Kunden auch mit Serviceleistungen verknüpft.

Durch den Zukauf haben wir stark unsere Fähigkeiten im Rechenzentrumsbetrieb und bei SAP-Dienstleistungen rund um Betrieb und Consulting ausgebaut.

Report: Ihr Geschäft ist weitaus weniger hardwarelastig als früher.

Jeske: Die Ausrichtung ist ganz klar auf Servicegeschäft. Natürlich brauchen die Unternehmen weiterhin Hardware, die

man sehr wohl über S&T beziehen kann. Das klassische Kistenschieben ist aber nicht mehr in unserem Fokus. Man hat sich hier ja bereits vor Jahren vom Consumerbereich mit seinen Eigenmarken verabschiedet.

Report: Wie sieht nun Ihr Rechenzentrumsstandort Wien aus? Was davon ist vom vormaligen Eigentümer noch vorhanden – und wie geht es den Kunden damit?

Jeske: Wir sind bei Raiffeisen Informatik im 2. Bezirk eingemietet, quasi ab der Betonplatte. S&T bezieht dort Strom und Klima, die Internetleitungen aber gehören bereits uns. Teil des Deals sind auch die Assets eines zweiten, größeren Rechenzentrums in Wien, das uns zu einem Tier-3-plus-Anbieter mit georedundanten Standorten macht. Wir haben knapp 100 Mitarbeiter übernommen, es gab durch den Kauf keine Arbeitsplatzreduzierung.

Richard Neuwirth: Wir haben bislang durchwegs sehr positives Feedback bekommen. Zum einen hat eine IT-Tochter einer Bank eine sicherlich andere Flexibilität, bedingt durch Regularien und eine eingeschränktere Ausrichtung. Die betroffenen Unternehmen sind nun Kunden eines Systemhauses geworden, das eine attraktive Wachstumsstrategie hat. Wir können mit unserer IT-Service-Palette mehr anbieten.

Report: Welche Wachstumsfelder sehen Sie nun in Österreich und in der Region, in der S&T tätig ist?

Jeske: Zum einen sind es die klassischen Managed-Services rund um IT und Cloudintegration. Wir ermöglichen unseren Kunden, Leistungen aus der Cloud zu beziehen. Mitunter wird behauptet, bei Cloud-Services würden keine Systemhäuser mehr benötigt werden. Das Gegenteil ist der Fall. Dann ist natürlich auch ein wichtiger Bereich IT-Security, um die Leistungen unserer Kunden nach außen zu sichern und zu schützen.

Stark wachsen wir auch in der Softwareentwicklung. S&T hat in Österreich derzeit ein Entwicklungsteam von 80 Beschäftigten, das wir nochmals um diese Größe aufstocken wollen.

Report: Finden Sie denn genügend Fachleute für den Ausbau der Softwareentwicklung?

Jeske: Das ist ein schwieriges Thema, es ist für uns eigentlich ein Nummer-eins-Problem sowohl in Österreich als auch in der gesamten Region. Trotz unserer Präsenz bei Fachhochschulen und ein frühes Einbinden von Fachkräften bei Diplomarbeiten finden wir nicht genügend Leute.

Neuwirth: Wir befinden uns hier mittlerweile in einem Verdrängungsmarkt und müssen zum Teil über Headhunter agie-



Michael Jeske und Richard Neuwirth: Das Duo an der Spitze bei der S&T AG forciert mit dem Einstieg bei Kontron das Geschäftswachstum nun mit IoT-Lösungen und will Cloudservices auch in der Maschinenwelt vorantreiben.

ren. Unseren Mitbewerbern ergeht es da ganz ähnlich.

Report: Nachdem S&T in einigen zentraleuropäischen Ländern Standorte hat, verfügen Sie auch über große Nearshoring-Möglichkeiten?

Jeske: Die Betonung liegt auf »auch«. Wir erkennen, dass die Kunden gerne mit deutschsprachigen Entwicklern oder Projektleitern zusammenarbeiten wollen. Wir können auch Nearshoring anbieten, aber den Kontakt halten dann Deutschsprachige.

Neuwirth: Um das zu differenzieren: Kundenspezifische Softwareentwicklung wird ganz klar vor Ort durchgeführt. Geht es dagegen um unsere eigenen Produktentwicklungen etwa für den Energiebereich oder für die Industrie, greifen wir auf Nearshoring zu. Wir belassen dies aber innerhalb unserer eigenen Gruppe, bei unserer Gesellschaft in Osteuropa oder in Russland. Wir sehen es als wichtig an, das Know-how in Europa zu halten, und nicht in Indien oder anderswo.

Report: Welche Chancen sehen Sie für IT-Dienstleister bei der Vernetzung von Maschinen – Stichwort Industrie 4.0? Werden Lösungen nachgefragt oder ist dies noch eher ein Zukunftsthema bei Ihren Kunden?

Jeske: Für unsere Kunden ist das bereits sehr aktuell. Wir bieten dazu eine kombinierte Hard- und Software-Lösung unserer Tochter Kontron an, welche direkt in den Systemen der Industrie eingesetzt wird.

Dazu kommen Consulting-Leistungen, um Projekte in der Fertigung zu realisieren, für Lösungen zur Datengewinnung und Vernetzung von Anlagen.

Neuwirth: Der Erwerb von 29,9 % an der börsennotierten Kontron AG im Vorjahr war die größte Akquisition in unserer Unternehmensgeschichte. Das Unternehmen ist hauptsächlich im Bereich Embedded Systems tätig, es hat einen Jahresumsatz von rund 370 Millionen Euro.

Report: Sind Sie überzeugt davon, dass es weiterhin Bedarf für lokale Dienstleister auch im Cloud-Geschäft geben wird? Warum braucht es weiterhin den Service vor Ort?

Jeske: Ich gebe Ihnen ein Beispiel. Für einen wichtigen Kunden, den Aluminiumhersteller AMAG in Ranshofen, haben wir 1.000 Arbeitsplätze in die Cloud gebracht. Auf dem Weg dahin wurden viele Dienstleistungen erbracht, es war Fachwissen nötig – etwa, um E-Mails im Bedarfsfall auch wieder einfach dearchivieren zu können. Es ist einfach ein Unterschied, ob nur ich mein privates Post-

fach in der Cloud habe, oder 1.000 Mitarbeiter einen professionellen Dienst benötigen. Wenn dann einmal etwas versehentlich gelöscht wird, muss das auch wiederhergestellt werden können. Hier ist der Supportaufwand ähnlich hoch, wenn die Server vor Ort stehen würden. Und dann bleibt es ja meistens nicht bei E-Mail.

Neuwirth: Wir bieten Kunden das Beste aus beiden Welten – sowohl den IT-Betrieb bei Cloudanbietern von Amazon oder Google als auch ein Serviceangebot aus unseren Rechenzentren. Dies beinhaltet auch das Management über alle Services, indem für die nötige Verfügbarkeit ein Service-Level-Agreement über alle IT-Infrastrukturen hinweg gilt.

Report: Was ist Ihr Umsatzziel für heuer?

Neuwirth: Mit dem Erwerb von Kontron, aber auch mit dem Wachstum im IT-Service-Bereich wird S&T einen Umsatz von 860 bis 890 Millionen Euro erwirtschaften.

Jeske: Ziel ist, mit unserem Produktportfolio – Systemhaus, Consulting und Hardware über die Kontron-Akquisition – von Österreich aus ein führender Anbieter im Bereich Internet-of-Things zu werden.

Wir werden mit der Investition in unser Linzer Softwareentwicklungszentrum weitere Projekte am Markt umsetzen und im Rechenzentrumsbereich SAP-Hana- und Embedded-Cloud-Lösungen anbieten, mit denen verteilte Maschinendaten aus beliebigen Punkten in der Welt gesammelt und übermittelt werden können. ■

Über das Unternehmen

■ S&T AG mit Hauptsitz in Linz beschäftigt rund 3.700 Mitarbeiter in mehr als 25 Ländern. 2016 wurde ein Umsatz von 504 Millionen Euro erzielt. Hauptaktionär ist seit 2016 die Foxconn-Tochter Ennoconn. Zu den Kunden zählen Konzerne sowie kleine und mittelständische Unternehmen in Zentral- und Osteuropa. 2017 wurde der Geschäftsbereich »IT-Markt« von Raiffeisen Informatik zugekauft, mit 30 Millionen Euro Dienstleistungs-Umsatz, rund 100 Mitarbeitern und knapp 90 Kunden.

INFO: www.snt.at

Innovatives Österreich

Ein Navigationswerkzeug für Bürokomplexe, künstliche Intelligenz für den Vertrieb, Paketvergleich im Web, eine Therapiehilfe für Sehstörungen und ein Navigator für Konfliktsituationen – erfolgreiche Erfindungen aus Österreich mischen den Markt auf.

22



Die Lösung indoo.rs des gleichnamigen österreichischen Unternehmens hilft bei der Orientierung in Gebäuden – wenn der Kollege sein Büro nicht mehr findet oder Meetingräume gebucht werden.

NAVIGATION FÜR GEBÄUDE

Mit Hilfe von indoo.rs ist es möglich, sich blitzschnell innerhalb von Gebäuden zu orientieren, bestimmte Orte, Dinge oder Personen zu finden und sich über die optimale Route augenblicklich dorthin navigieren zu lassen. Durch den Einsatz von Beacons und der Lösung ist ein breites Einsatzspektrum möglich – unter anderem »Asset Tracking«, welches das Lokalisieren wertvollen Inventars und Angestellter innerhalb der Arbeitsstätte zu jeder Zeit ermöglicht und so auch für Evakuierungsszenarien genutzt werden kann. Mit Hilfe eines Meetingraum-Finders werden Räume schnell und einfach gebucht und gefunden. Dadurch werden Überbuchungen und Verzögerungen vermieden. Und mit Hilfe des Colleague-Finders können sich Kolleginnen und Kollegen spontan innerhalb des Gebäudes treffen. ■

www.indoo.rs

VERTRIEB VERBESSERT

Das Linzer Startup FRUX Technologies hat im Juli unter der Leitung des aws Gründerfonds erfolgreich eine Seed-Finanzierungsrunde abgeschlossen. Das sechsstellige Investment soll für das 2013 gegründete Unternehmen nun zum Ausbau des Teams und des Vertriebs sowie für die weitere Expansion verwendet werden. Die Suchmaschine FRUX ähnelt einer hochspezialisierten Suchmaschine für unternehmensrelevante Fragen. Sie ermöglicht Vertriebsunternehmen im B2B-Bereich, schnell und einfach tagesaktuelle und korrekte Informationen über potenzielle Kunden zu erhalten und so viel Zeit zu sparen. Mit der intelligenten Lösung erhalten Anwender bis zu 65 % mehr an relevanten Unternehmensdaten verglichen mit anderen Datenanbietern. Komplexe Fragen wie »Welche Unternehmen benötigen schnelles Internet?« werden ebenso bearbeitet wie allgemeine kundenspezifische Abfragen. ■



Die FRUX-Gründer Patrick Kirchmayr und Dominik Sticht erhalten ein sechsstelliges Investment für ihre preisgekrönte webbasierte Sales-Intelligence-Plattform.



Die PaketCheck-Gründer Harald Kovacs und Gernot Singer haben ihre Plattform im Oktober 2016 gelauncht und sorgen für mehr Transparenz am Markt der Paketdienstleister.

VERGLEICH FÜR VERSAND

Bei den unterschiedlichen Tarifstrukturen der Versanddienstleister ist teilweise die Größe, teilweise das Gewicht vorrangig für den Preis entscheidend. Das erschwert einen manuellen Vergleich. PaketCheck bietet eine nutzerfreundliche Versandkosten-Übersicht. Die einheitliche Eingabe von Paketgröße und -gewicht und die übersichtliche Anzeige der verfügbaren Anbieter und Tarife für die Sendung sollen für besseren Überblick und Kostenersparnis sorgen. Je nach Größe und Gewicht der Sendung können mit dem günstigsten Anbieter bis zu 35 % Kostenersparnis erzielt werden, verspricht man bei dem Wiener Start-up. Dazu die Gründer Harald Kovacs und Gernot Singer: »Begriffe wie Gurtmaß, die Eingabe der längsten und kürzesten Seite oder Mindest- und Maximalgrößen sind nicht immer leicht zu verstehen. Da möchten wir gerne gegensteuern.« Der Webservice soll in Kürze um weitere Funktionen ergänzt werden. ■

SOFTWARE SCHÄRFT BLICK AUF SEHSTÖRUNGEN

Ein Schwerpunkt der Abteilung Medizin-Informatik der RISC Software in Hagenberg sind Simulations- und Trainingssysteme für Mediziner sowie Anwendungen daraus. Eine mit Förderungen des Landes Oberösterreich, dem Krankenhaus der Barmherzigen Brüder Linz und dem AKH Linz realisierte innovative Anwendung richtet sich an FachärztInnen, OrthoptistInnen, KinderärztInnen und die Betroffenen selbst. Sie alle, Letztere nur unter ärztlicher Anleitung, können mithilfe von »AmblyoCare« eine sogenannte Amblyopie feststellen und behan-

deln. Schwachsichtigkeit macht sich in den ersten Lebensjahren häufig durch hohe Fehlsichtigkeit, Schielen oder bestimmte Erkrankungen bemerkbar und kann – früh erkannt – gut behandelt werden. AmblyoCare bietet eine Vielzahl an individuell anpassbaren Stimulationsmethoden und Überprüfungen. Mit dem integrierten Trainingsprogramm wird das Restsehvermögen trainiert, die regelmäßige Therapie führt schließlich zum Erfolg. ■

www.risc-software.at

Geniale medizinische App »Made in Austria«: AmblyoCare hilft Fehlsichtigkeit oder Schielen im Kindesalter zu erkennen und zu behandeln.



NAVIGATOR FÜR KONFLIKT-MANAGEMENT

Die auf Konfliktprävention und -lösung spezialisierten Experten des oberösterreichischen Unternehmens Medius ließen für die Oberösterreichische Landesregierung eine moderne Webanwendung für den Bereich systemische Wirtschaftsmediation entwickeln. Technologiepartner war die Hagenberger FAW. Mit dem Werkzeug können Benutzer schwierige berufliche Situationen schnell, einfach, strukturiert und anonym erfassen. Ein vom »Konfliktnavigator« erstellter persönlicher Fahrplan empfiehlt konkrete Handlungen zur Konfliktlösung, verweist auf das organisationsspezifische Angebot und ist gleichzeitig persönlicher Befund und damit Kommunikationsbasis für eine vertiefte Bearbeitung mit internen Anlaufstellen und externen Mediatoren oder Coaches. ■

konflikt-navigator.com

Mit dem Tool aus Oberösterreich lassen sich auch komplexe Konfliktsituationen einfach erfassen. Betroffene können in einem ersten Schritt eine schwierige Situation systematisch erfassen und für die weitere Hilfe aufzeichnen.



Künstliche Intelligenz

im IT-Betrieb

Ob KI bald Netzwerkexperten und Systemarchitekten überflüssig machen wird – darüber spricht Alois Reitbauer, Chief Technology Strategist, bei dem Softwareunternehmen Dynatrace.

Report: Künstliche Intelligenz hält in vielen Arbeitsbereichen Einzug. Was kann ein intelligenter Assistent im IT-Betrieb beitragen?

Alois Reitbauer: Eine KI-Lösung kann viele repetitive Tätigkeiten übernehmen. Dazu zählen etwa die Sammlung und Analyse von Daten, das Reporting oder die Prüfung, ob die Systeme in Ordnung sind. So lässt sich schnell erkennen, was sich seit dem vorigen Tag verändert hat und wie die aktuelle Nutzererfahrung ist. Im Fachjargon handelt es sich um sogenannte »Tap on your Shoulder Tasks«, also Anfragen, die typischerweise von Kollegen zwischendurch kommen und sich meist rund um Datensuche oder Problemerkennung drehen.

Solche spontanen Aufgaben kosten die IT-Abteilung oft viel Zeit und stören den Arbeitsablauf oder halten von wichtigeren, strategischen Prozessen ab. Den großen Vorteil eines virtuellen, KI-basierten Assistenten bildet daher das Einsparen von Arbeitszeit. Zudem ist er durch Spracheingabe einfach zugänglich. Noch besser eignet sich eine Kombination von Spracheingabe, Chatfunktion und Browser-Oberfläche direkt im Produkt, wie wir es bei Dynatrace davis bieten.

Report: Gibt es bereits Anwendungsfälle und Kunden für den »Digital Assistant for Virtual Interaction Services – davis«, wie Sie es nennen?

Reitbauer: Es gibt bereits Anwendungsbereiche wie Smart-TV-Settop-Boxen, In-Car-Entertainment oder

Navigationssysteme. Aber auch im IT-Betrieb leistet die Plattform wertvolle Dienste. Denn die Mitarbeiter können effizienter und schneller arbeiten, wenn sie langwierige Routinetätigkeiten an den virtuellen Assistenten auslagern. Er kann zum Beispiel Datenbanken oder Milliarden von Abhängigkeiten in wenigen Sekunden durchsuchen und wertvolle Informationen daraus ziehen, während ein Mensch dafür oft eine halbe Stunde oder länger braucht.

viele Unternehmen. Was die wenigen verfügbaren Menschen nicht schaffen, können virtuelle Assistenten erledigen. Das lässt sich mit den heutigen Navigationsgeräten vergleichen: Inzwischen liest kein Mensch mehr Karten, wenn er zu einem bestimmten Ort fahren möchte, sondern gibt die Adresse in das Navi ein. Ähnlich kann dann das IT-Management fragen: Welche Aufgaben stehen heute an und wie lassen sich diese am besten erledigen?

»Wahrscheinlich werden KI-basierte Systeme tatsächlich in einigen Bereichen Menschen vollkommen ersetzen.«

Zudem analysiert die KI-Software die Informationen meist gründlicher, da sie alle möglichen Optionen prüft und sich nicht mit der ersten Antwort zufriedengibt. Denn das Offensichtlichste ist nicht unbedingt das tatsächliche Problem. Dabei erfordert davis durch die Spracheingabe null Lernaufwand. Momentan funktioniert diese bei davis nur auf Basis von Alexa. In Zukunft wollen wir weitere Plattformen wie Microsoft Cortana oder Google Assistant unterstützen.

Report: Was können KI-Systeme leisten, was Menschen nicht schaffen? Wie viele Mitarbeiter ersetzt so ein System?

Reitbauer: Wir glauben nicht, dass KI-Systeme auf absehbare Zeit Menschen ersetzen. Schon heute ist der Fachkräftemangel ein großes Problem für

Report: Wird der Mensch in Zukunft überflüssig? Braucht man keine IT-Professionals mehr?

Reitbauer: Wahrscheinlich werden KI-basierte Systeme tatsächlich in einigen Bereichen Menschen vollkommen ersetzen. Wir denken zum Beispiel an den klassischen IT-Betrieb, der immer weiter automatisiert wird, so dass wir heute schon von »NoOps« sprechen.

Die menschlichen Mitarbeiter werden dadurch aber nicht überflüssig, nur ihr Tätigkeitsbereich verändert sich. So werden sie in Zukunft immer höherwertige Aufgaben erhalten, die das Unternehmen wirklich voranbringen. Dazu gehört die Entwicklung neuer Geschäftsideen oder neuer Funktionen für Anwender, die intuitiver zu bedienen sind. ■

Neues nationales Datenschutzgesetz beschlossen

Erleichterungen bei der Datenlöschung und für Onlineshops: Ein Kommentar zum österreichischen Begleitgesetz zur EU-DGSVO von Rainer Knyrim und Tobias Tretzmüller von Knyrim Trieb Rechtsanwälte.



»Datenschutzrecht wird endgültig auf ein neues Niveau gehievt.«

Dr. Rainer Knyrim
Datenschutzexperte
Rechtsanwalt



»Die Umsetzung vieler Aspekte ist noch offen.«

Dr. Tobias Tretzmüller
Rechtsanwaltsanwärter
Knyrim Trieb
Rechtsanwälte

Am 25. Mai 2018 wird die Datenschutzgrundverordnung, ein Rechtsakt der Europäischen Union, anwendbares Recht sein. Mit Geltung dieser Verordnung wird das Datenschutzrecht endgültig auf ein neues Niveau gehievt. Auf jedes Unternehmen, das Daten verarbeitet, kommen neue gesetzliche Verpflichtungen, wie beispielsweise die Führung eines Verarbeitungsverzeichnisses, in welchem sämtliche Datenverarbeitungen im Unternehmen zu dokumentieren sind, zu. Hält sich der Datenverarbeiter nicht an diese Bestimmungen, drohen mitunter drakonische Geldbußen und Schadenersatzansprüche.

»Flankierend«, also in einzelnen Punkten ergänzend und konkretisierend zur Datenschutzgrundverordnung, hat der österreichische Gesetzgeber das Datenschutzgesetz umfassend novelliert, das ebenfalls im Mai des nächsten Jahres in Kraft treten wird.

Das neue Datenschutzgesetz berücksichtigt, dass die Löschung aus Backups technisch oftmals ein unüberwindbares Problem darstellt. Daher hat der Gesetzgeber normiert, dass, sofern die Löschung von Daten aus wirtschaftlichen oder technischen Gründen nicht unverzüglich bewerkstelligt werden

kann, diese Daten zumindest nicht verarbeitet werden dürfen. Das »datenschutzrechtliche Kindesalter« wurde von 16 auf 14 Jahre herabgesetzt, was vor allem für Online-Shops eine Erleichterung bedeutet. Die Betreiber der Online-Shops werden sich aber zu vergewissern haben, ob der Käufer oder Nutzer die datenschutzrechtliche Altersgrenze überschreitet. Hinsichtlich der Verarbeitung von Fotos und Videos sieht das neue Datenschutzgesetz detaillierte Regelungen vor. Eine Bildaufnahme soll unter anderem nur dann zulässig sein, wenn die betroffene Person der Bildaufnahme zugestimmt hat oder

wenn im Einzelfall ein überwiegendes Interesse des Aufnehmenden besteht und die Verhältnismäßigkeit gewahrt ist.

Klargestellt wird, dass die Datenschutzbehörde jene Instanz sein wird, welche die Geldbußen von bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent des weltweiten Konzernumsatzes verhängen wird. Diese Geldbußen können grundsätzlich gegenüber natürlichen und juristischen Personen verhängt werden. Hervorgehoben wird auch, dass über Behörden und öffentliche Stellen keine Geldbußen ausgesprochen werden können. Für Eingaben bei der Datenschutzbehörde werden keine Verwaltungsangaben anfallen. Jede Person, der durch eine Datenverletzung ein Schaden – wenn auch »bloß« immaterieller Natur – entstanden ist, kann Schadenersatz vom Datenverarbeiter begehren. Sogenannte Datenschutz-NGOs können mit der gerichtlichen Geltendmachung der Schadenersatzansprüche beauftragt werden. Das Datenverarbeitungsregister wird abgeschafft werden und durch ein

Die Datenlöschung aus Backups stellt technisch oftmals ein unüberwindbares Problem dar.

Verarbeitungsverzeichnis, welches die Unternehmer selbstständig zu führen haben, ersetzt. Rechtskräftig erteilte Genehmigungen der Datenschutzbehörde und Zustimmungserklärungen bleiben aufrecht, wenn sie den – teilweise verschärften – Vorgaben der DSGVO entsprechen.

Zusammenfassend hat der Gesetzgeber die Datenschutzgrundverordnung in praktisch wichtigen Punkten konkretisiert und für Unternehmer etwas liberalisiert, wobei der Umsetzung vieler Aspekte noch mit Spannung entgegengesehen werden muss. ■

»Wir sind sehr stolz auf unser 25-jähriges Jubiläum. Für die schnelllebige Softwarebranche ist das ein beeindruckendes Alter, welches wir nur durch treue Kunden und ein starkes Produktportfolio erreichen konnten«, bekräftigt Oliver Bendig.



»Wir sehen in allen

Von Martin Szelgrad

26

Report: Wie geht es Ihrem Geschäft und welches Ziel haben Sie sich in Ihrer Funktion als CEO bei Matrix42 gesetzt?

Oliver Bendig: Wir haben einen klaren Fokus auf Europa gelegt und auch unsere Produktpalette simplifiziert. Das Ergebnis daraus – und hier bin ich sehr stolz auf unser Team: Die letzten drei Quartale waren die erfolgreichsten unserer Unternehmensgeschichte. Gemeinsam mit dem 15-Prozent-Umsatzwachstum im vergangenen Jahr heißt das, dass wir kontinuierlich zulegen und ein stabiles Wachstum haben. Nächstes Jahr wollen wir dazu auch stärker in Osteuropa tätig werden.

Report: Welche Bereiche und Aufgaben decken Ihre Lösungen konkret ab?

Bendig: Dies betrifft vier große Bereiche: Endpoint-Management, also die Automation von Endgeräten wie PCs, Laptops und mobilen Geräten. Dann IT-Service-Management: ITIL-bezogene Themen wie Servicedesk, Servicekatalog und Störungshandling. Der dritte Bereich beschäftigt sich mit Software-Asset-Management, denn bei der Bereitstellung von Arbeitsplätzen sind natürlich auch Kosten ein Thema: Softwarekosten, Leasing- und Kaufverträge, die wir für Kun-

den verwalten. Der vierte Bereich ist der cloudbasierte Arbeitsplatz. Wir erleben, dass Kunden immer stärker Applikationen, Daten und Dokumente aus der Cloud beziehen. Mit dem Produkt »My-Workspace« adressieren wir genau diesen Fall, dass die Nutzer den browserbasierten Arbeitsplatz automatisiert und sicher zu Verfügung gestellt bekommen.

Unser Mehrwert ist die Lego-artige Architektur unseres Portfolios. Sie können mit einzelnen Modulen starten und weitere nach Bedarf integrieren. Wir sehen bei unseren Kunden, dass der Arbeitsplatz eine 360-Grad-Betrachtung

sein. Unsere Kunden wissen einfach zu schätzen, dass wir uns gut mit dem Markt in Europa auskennen – Betriebsräte, Personalrat, geografische Besonderheiten und Datenschutzbestimmungen. Und ein österreichischer Kunde kann innerhalb einer Stunde Flugzeit auch persönlich mit unserer Entwicklung und mit dem Produktmanagement sprechen, wenn er das möchte.

Report: Wenn Sie die Modularität bei Ihren Produkten betonen – steigen hier bei der Nutzung auch bereits kleinere Unternehmen ein? Ab welcher Firmengröße

»Unsere Kunden denken immer mehr in Services in allen Organisationsbereichen in Unternehmen.«

benötigt – sowohl bei der technischen Automation als auch bei der kaufmännischen Verrechnung. Wir bauen diese Brücke zwischen Business und IT.

Report: Sie sind nicht der einzige Anbieter dazu am Markt. Was unterscheidet Matrix42 von Ihrem Mitbewerb?

Bendig: Wir wollen die europäische Alternative zu den US-Wettbewerbern

wird eine Investition in IT-Service-Management sinnvoll?

Bendig: Wenn Sie nur fünf Arbeitsplätze zu verwalten haben, ist ein Einsatz kaufmännisch wahrscheinlich noch nicht sinnvoll. Durchaus beginnen damit aber Firmen bei 50 bis 100 Arbeitsplätzen. Die Grenze nach oben ist offen, unser größter Kunde hat 295.000 Systeme unter dem Management von Matrix42.

eine »Servicifizierung« Fachbereichen«

Matrix42 bietet Lösungen rund um das Workspace-Management in Unternehmen. Für CEO Oliver Bendig ist die Verwaltung von IT nur der erste Schritt einer »Servicifizierung« von Dienstleistungen auch anderer Fachabteilungen.

Mit dem »Matrix42 SolutionBuilder« können Unternehmensprozesse abgebildet, konfiguriert und angepasst werden.



Klassische Kundengrößen sind bei uns Unternehmen mit 500 bis 10.000 Arbeitsplätzen. Bei derzeit mehr als 3.000 Kunden weltweit und rund 200 bis 250 Neukunden pro Jahr befinden sich die meisten davon in diesem Bereich. Spannend ist dazu, dass derzeit nicht nur die meisten Mittelstandsunternehmen Workspace-Modernisierungsprojekte laufen haben, sondern auch die ganz Großen. Hier arbeiten wir mit Unternehmen wie BMW, ZF, Infineon, Magna, Carl Zeiss und Puma zusammen, mit jeweils weit mehr als 10.000 Arbeitsplätzen.

Report: Die meisten Ihrer Kunden befinden sich im deutschsprachigen Raum?

Bendig: Der größte Teil unserer Kunden befindet sich in der deutschsprachigen Region, aber wir sind auch in Frankreich, Benelux und über Partner auch in England erfolgreich unterwegs. Unser Ziel ist, die Nummer eins in Europa zu sein. Wir haben eine Erneuerungsrate von 97 % im Wartungsbereich – das misst, wie zufrieden die Kunden mit unserem Produkt sind und uns treu bleiben. Für die Softwarebranche ist dies ein extrem starker Wert.

Report: Wie ist der Bedarf bei Unternehmen insbesondere bei Service-Management-Lösungen, die aus dem klassischen IT-Bereich in den Servicekatalog eines Fachbereichs übersetzt werden?

Bendig: Dies ist schon länger ein Trend und wir sehen jetzt auch konkrete Projekte dazu in der Umsetzung. Die Idee dahinter ist eigentlich simpel: Unsere Kunden denken immer mehr in Services in allen Organisationsbereichen in Unternehmen. »Servicifizierung« ist ein sperriges Wort dazu, beschreibt es aber gut.

In der IT-Abteilung wird seit vielen Jahren bei allen Leistungen auf Serviceebene gedacht. Die Fachabteilungen beginnen nun ebenfalls damit, etwa HR, Healthcare oder Gebäudemanagement.

Einer der spannendsten Services im Personalmanagement ist das Onboarding eines neuen Mitarbeiters. Wem gehört dieser Prozess im Unternehmen eigentlich? Meist fängt dieser Bereich in HR an und wird von IT unterstützt – es kommt also zu einer Mischung bei den Zuständigkeiten und in der Umsetzung. Mit unserer Plattform und unseren Lösungen sind Unternehmen so flexibel, dass damit auch Non-IT- oder Beyond-IT-Prozesse unter-

stützt werden können. Das kann ein provisionierbarer Prozess wie ein Urlaubsantrag sein oder Fehlzeiteinträge und Überprüfungen der Lohnabrechnungen. Das alles sind typische Services, die HR-Abteilungen anbieten. Im Gebäudebereich könnten das wiederum Prozesse etwa zur Schlüsselverwaltung oder Facility-Services sein. Mit unserer Service-Management-Plattform können nicht nur IT-, sondern auch Fachabteilungen ihre spezifischen Prozesse in Services gießen. Diese können dann auch über ein Unternehmensportal den Anwendern bereitgestellt werden. Es kommt natürlich zu tollen Synergien, wenn die IT und die Fachabteilungen die gleiche Plattform verwenden. Hier sehen wir noch viel Potenzial.

Report: Wie einfach oder schwierig ist nun die Abbildung eines Unternehmensprozesses als Service, um diesen auch transparent abrechnen zu können?

Bendig: Wir haben dazu viel Zeit und Entwicklungspower in unser Konfigurationswerkzeug »SolutionBuilder« gesteckt. Wichtig dabei war, dass wir den Kunden oder Partnern das gleiche Werkzeug in die Hand geben, das wir in der Entwicklung nutzen, um unsere eigenen Prozesse zu modellieren. Programmierarbeit ist nicht nötig. Und mit dem einfachen Verbinden und Zusammenklicken von Bausteinen entstehen mitunter Ideen und Lösungen, an die wir selbst als Hersteller nicht gedacht haben. Auf einmal gibt es die Möglichkeit, Servicemanagement zu vertikalisieren. Die Welt da draußen ist bunt. Wir können nicht Experten in allen Bereichen sein. Aber wir haben Partner oder Kunden, die ihre eigenen Bereiche sehr gut kennen. Also ermächtigen wir sie, vertikale Lösungen selbst zu bauen und diese auf unserem Marktplatz auch anderen bereitstellen.

Report: Ist der SolutionBuilder so einfach wie Legospielen?

Bendig: Ein bisschen technisches Verständnis müssen Sie schon mitbringen. Aber die Definition von Variablen und Workflows ist bereits ohne Programmierung möglich. Und wir wollen es künftig noch einfacher gestalten, sodass vor allem Fachabteilungen noch einfacher damit zurecht kommen.

Doch die Konfiguration der Lösung ist etwas anderes als der Betrieb. Die Enduser selbst kommen damit nicht in Berührung. Für sie ist es tatsächlich so einfach. ■

Auf Lokalausweis bei der Konferenz Inforum: Das Sammeln und Analysieren geschieht endgültig in der Wolke und wird mit maschinellem Lernen weiter verbessert.



Riesenprogramm in New York: Tausenden Kunden und Partnern wurden auf dem »Inforum 2017« zahlreiche Verbesserungen der Infor-Produkte vorgestellt.

Künstliche Intelligenz für die Lieferkette

VON HERBERT KOCZERA

Infor predigte am Inforum 2017 in New York im Juli vor rund 7.000 Kunden und Partnern nicht nur das schnelle Voranschreiten der Cloud in allen Bereichen, sondern – neben mehr als 6.000 Verbesserungen und neuen Features quer durch das gesamte ERP-Portfolio und einigen Neuerungen – das Verschmelzen des eigenen Netzwerkes GT Nexus mit seinen Cloud-Suiten. Nachgewürzt wird noch mit einer künstlichen Intelligenz namens »Coleman«. Dazu kommen tiefgreifende Analytics in Echtzeit durch Birst, welches erst kürzlich übernommen und integriert wurde. Das Tool »Infor Concierge« wiederum soll Kunden als zentralisiertes Einstiegsportal zu allen wichtigen Ressourcen, Inhalten und Webservices innerhalb von Infor dienen, das sich durch einfachste Bedienbarkeit auszeichnen möchte.

All das, so die Vision, soll in Zusammenarbeit mit Coleman zu Sprachausgabe innerhalb der Infor-Plattform führen, die verlässlich die Information bietet, die im Augenblick gebraucht wird, oder auf künftige mögliche Konflikte hinweist. Das aber steckt noch in den Kinderschuhen und wurde ansatzweise nur an einem kleinen Stand demonstriert.

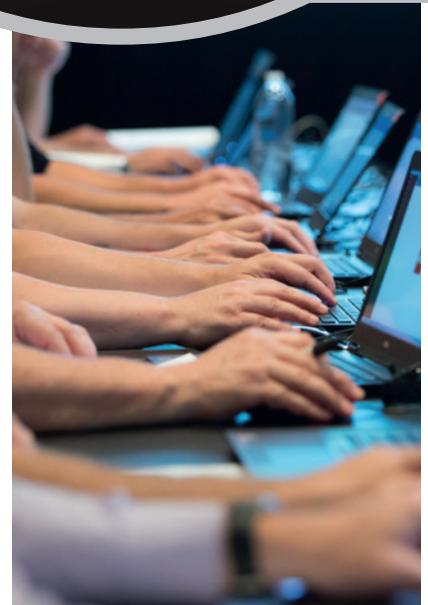
>> Cloudanteil wächst <<

Infor steigert den Umsatzanteil von Cloud-Produkten binnen Jahresfrist von

fünf auf 55 Prozent. Mit »Networked CloudSuites« bringt Infor das ERP in die erweiterte Lieferkette und verspricht eine dramatisch gesteigerte Agilität in der Lieferkette via »GT Nexus Commerce Network«. Unternehmen sollen über ihre vier Wände hinaus unternehmenskritische Geschäftsanwendungen, ihre Kernanwendungen, mit ihren Logistik-, Lieferanten- und Finanzierungsnetzwerken verbinden und so die netzweite Transparenz, Zusammenarbeit, Effizienz und Reaktionsfähigkeit erhöhen können.

»Die Tage, an denen ein einziges Unternehmen für alle Aspekte seiner Produkte verantwortlich war, von der Beschaffung bis zur Herstellung und Versand bis zum Point-of-Sale, sind längst verschwunden. Commerce erfordert heute ein verlängertes Netzwerk von Lieferanten, Produktion, Third Party Logistics und Finanziers – doch die Software, auf die sich Unternehmen verlassen, hat sich nicht an dieses Geschäftsmodell angepasst«, sagt Charles Phillips, CEO von Infor.

Als betroffene Branchen wurden Gesundheitswesen, öffentlicher Sektor, Vertrieb und verschiedene verarbeitende Industrien wie Luft- und Raumfahrt und Verteidigung, Automobilindustrie, Lebensmittel & Getränke und industrielle Fertigung genannt. So setzen die acht großen Container-Schiffahrtlinien auf



AI am Vormarsch. Der Softwarekonzern setzt auf unterstützende, automatisierte Systeme.

Lösungen von Infor und profitieren von unterschiedlichsten Features wie Live-Tracking, einem Lieferantennetzwerk mit Auftragsausgabe und Bestätigung, erweiterter Versandhinweise und Rechnungsstellungen, Forderungsfinanzierung und kollaboratives Risiken- und Chancen-Management.

Die Networked CloudSuites werden im zweiten Halbjahr 2017 ausgeliefert. Coleman AI trifft Siri, Watson, Einstein und Alexa Mit Coleman hat der Softwarekonzern



Infor-Manager Charles Phillips und Duncan Angove. »Coleman ist deshalb so leistungsfähig, weil geschäftskritische Daten von Infor CloudSuite mit den Logistik- und Finanzdaten aus GT Nexus verknüpft werden.«

zern eine AI-Plattform für seine CloudSuite-Anwendungen angekündigt. Es handelt sich um eine Plattform, die branchenspezifisch tief in die Systeme integriert arbeitet. Sie wertet Daten aus und nutzt maschinelles Lernen, um Geschäftsprozesse wie zum Beispiel Bestandsverwaltung, Predictive Maintenance oder Transport-Routenplanung zu optimieren. Coleman soll dem Nutzer wichtige Empfehlungen geben, damit er rasch Geschäftsentscheidungen treffen kann.

>>Coleman als Partner<<

Coleman fungiert als ein intelligenter AI-Partner, der Sprache verarbeitet und Bilderkennung einsetzt, um mit dem User zu chatten, ihm zuzuhören und zu antworten. Dadurch wird Technologie möglichst effizient genutzt, denn Menschen sind in der Lage, drei- bis viermal so viele Wörter pro Minute zu sprechen oder zu hören, wie sie schreiben können. Gezielte Auswertung und automatisches Durchsuchen der umfangreichen CloudSuite-Daten ermöglichen ein zeitliches Einsparpotenzial von bis zu 20 Prozent. Die Konversation mit Coleman und dem Nutzer kann in der Social-Collaboration-Plattform »Infor Ming.le« oder einem anderen User-Interface wiedergegeben werden.

»Infor hat viele Jahre damit verbracht Prozesse zu automatisieren, die nach klaren Regeln ablaufen, wie Buchhaltungs- und Fertigungsabläufe. Jetzt nutzen wir maschinelles Lernen und unseren Zugang zu großen Datenmengen, um unsere Nutzer bei weniger strukturierten Prozessen wie komplexen Entscheidungen, Gesprächen und Vorhersagen zu unterstützen«, so Phillips.

Benannt wurde »Coleman« nach der Physikerin und Mathematikerin Katherine Coleman Johnson, deren kritische Berechnungen es dem Menschen ermöglicht haben, auf dem Mond zu landen. Johnson überzeugte in Mathematik und Wissenschaft schon in jungen Jahren und überwand die Hürden der Segregation, um eine wesentliche Rolle im Raumfahrtprogramm der Vereinigten Staaten zu spielen. Mit ihrer Leidenschaft für Wissenschaft, Technik und Mathematik ist sie eine Inspiration für Generationen von Ingenieuren und Wissenschaftlern.

Birst BI ist seit diesem Frühjahr unter dem Dach von Infor. Der Vorreiter in Business Intelligence, Analytics und Data Visualization in der Cloud unterhält eine umfangreiche Plattform, mit der sich standardisierte Daten je nach Bedarf sammeln, verarbeiten und präsentieren lassen. Kunden können damit ihre Entscheidungsprozesse beschleunigen. Die Plattform von Birst verbindet das gesamte Unternehmen über ein Netzwerk virtualisierter BI-Instanzen, die auf einer gemeinsamen Analyse-Infrastruktur aufbauen. Der Funktionsumfang beinhaltet ETL (»extract, transform, load«), operative Reportings, Dashboards, semantische Erfassung, Visualisierung, Smart Discovery und Data Blending. Damit steht Kunden eine umfassende, einfach zu verwendende und durchgängige BI-Suite in der Cloud zur Verfügung.

Infor erzielt derzeit rund drei Milliarden Dollar Umsatz und zählt rund 15.000 Angestellte und mehr als 90.000 Kunden in mehr als 170 Ländern. ■

Unternehmen steht eine umfassende, einfach zu verwendende und durchgängige BI-Suite in der Cloud zur Verfügung.

Fit für die Zukunft

Infor will die Transformation seiner breiten Kundenbasis begleiten und ortet hier einen großen Bedarf bei den Unternehmen. »Wir müssen sie nicht überzeugen. Sie wissen, dass sie diesen Schritt gehen müssen.«

Interview mit Jörg Jung, Infor-Geschäftsführer und Managing Director Central und East Europe

Jörg Jung.
»Infor hat das Wachstum des Mittelstands gefördert.«



30

Report: Infor hat in den letzten Jahren eine große Transformation vollzogen. Welche Ziele haben Sie als neuer Managing Director für CEE?

Jörg Jung: Wir sind eine sehr stolze Company, die am Markt aber bislang noch ganz anders wahrgenommen wird. Wenn man sich die Zahlen anschaut, kann man wohl mit Recht behaupten, dass das Wachstum des Mittelstandes der letzten 20 Jahre durch Infor gefördert wurde. Wenn ich mir die Hidden Champions, die Weltmarktführer, anschau, ist das technologisch großteils auf Infor-Technologien basiert. Allerdings mit der Einschränkung, dass es hauptsächlich noch auf unseren lokalen Produkten geschieht, auf Infor.com – also »on premise« und nicht in der Cloud. Das betrifft eine Reihe von Produkten im Automobilssektor, die in Deutschland vertrieben werden.

Und damit waren wir auch durchaus erfolgreich, wir sind der drittgrößte Softwareanbieter in DACH. Jetzt aber treiben wir die digitale Transformation mit allem Nachdruck voran, denn das ist die Zu-

kunft. Wir wollen unsere große Kundenbasis bei dieser Transformation begleiten. Die Lösungen dazu haben wir hier am Inforum 2017 präsentiert – und natürlich wollen wir auch neue Kunden gewinnen (*lacht*).

Report: Was hat es mit der eben vorgestellten Birst BI auf sich?

Jung: Birst ist eine Hammer-Technologie. Ich habe so etwas vorher noch nie gesehen. Birst lädt eine sehr große Datenmenge, übernimmt deren Logik und nach 15 Minuten steht die Analyse. Dafür benötigten bisher eine Reihe von IT-Spezialisten Monate, wenn nicht Jahre. Birst hat eine sehr smarte Technologie an Bord, die das ermöglicht. Dies wird von vielen Kunden bereits gesehen und geschätzt.

Report: Wie überzeugen Sie Ihre Kunden von der Notwendigkeit der digitalen Transformation, beziehungsweise: Wie sprechen Sie potenzielle Neukunden an?

Jung: IT-Abteilungen generieren heute oftmals keinen wirklichen Mehrwert,

da sie nicht den Cloud-Weg gehen, sondern damit beschäftigt sind, den Standard zu managen. Es geht ja nicht darum, in die Cloud zu gehen und dann massenhaft Personal zu entlasten. Aber es wäre sehr produktivitätssteigernd, von den zum Beispiel 200 IT-Mitarbeitern, die ich habe, den Großteil in innovative Projekte zu stecken, anstatt nur das System am Laufen zu halten. Da sehen wir jetzt schon ein Umdenken. Unsere Neukunden kommen von selbst zu uns, weil sie sagen, sie können so nicht mehr weitermachen. Infor scheint die Lösungen zu bieten, die ihnen helfen können. Wir müssen sie nicht überzeugen. Sie wissen, dass sie diesen Schritt gehen müssen.

Report: Bedeutet digitale Transformation unbedingt Cloud?

Jung: Digitale Transformation bedeutet für mich: Wie schaffe ich es, mein Unternehmen fit für die Zukunft zu machen; wie kann man auf externe Markteinflüsse relativ schnell reagieren, wie kann ich meine Geschäftsprozesse und -modelle so unterstützen, dass ich schneller und performancegetriebener agieren kann? Dafür muss ich nicht zwingend in die Cloud. Es ist aber um ein Vielfaches einfacher, weil ich eben diese riesigen Ressourcen, die ich für die umfassenden Individualisierungen benötige, direkt in eine neue tragfähige Plattform investieren kann. Man muss auch nicht zwingend das alte ERP herausreißen, wir suchen gemeinsam eine zukunftsweisende Lösung mit Best-in-Class-Applikationen aus der Cloud, die Sie um Ihr ERP drumherum gruppieren. Wir adressieren heute diese Probleme mit exzellenten Anwendungen, etwa für Enterprise Asset Management, für Supply Chain Management oder für HR.

Report: Wie sieht es mit grundsätzlichen Vorbehalten gegen die Cloud in Europa aus?

Jung: Die Zahlen zeigen uns, dass wir keine massenweise Adoption von Cloud in den deutschsprachigen Ländern haben. Wir werden da immer hinterherhinken, die Technologien aber sind da. Infor ist auch in Österreich mit einem Spezialistenteam vertreten, um nahe am Kunden zu sein und wir suchen auch noch Partnerfirmen, die uns unterstützen. ■

DAS INTERVIEW führten Herbert Koczera und Andrej Radonic beim Inforum 2017 Event in New York City im Juli 2017.

Gudrun Tockner ist selbstständige Beraterin im Bereich Human Resources



Das Bewerbungsgespräch: Die »Dos and Don'ts«

■ **EIN BEWERBUNGSGESPRÄCH** ist eine Chance, eine Möglichkeit, und schließlich hat man/frau sich schon gegen eine große Anzahl an Bewerbern durchgesetzt. So einfach sich die nachfolgenden Tipps für manche lesen - in meinem Berateralltag erlebe ich, dass all diese Dinge nicht selbstverständlich sind. Halten Sie Blickkontakt! Wenn Sie mehreren Menschen gegenüber sitzen, schauen Sie nicht nur eine Person an, oder gar aus dem Fenster! Wenn Sie sich im Gespräch nicht wohl fühlen, aufgrund der Atmosphäre oder anderer Dinge, die Sie im Gespräch erfahren, nehmen Sie den Job nicht an – das Bauchgefühl hat immer recht ...



Bewerbungsgespräche, moderne Arbeitsplätze und die Entdeckung der Datenwelt – aktuelle Beiträge aus der Wirtschaft auf dem B2B-Portal report.at.

Robert Schmitz, General Manager Central & Eastern Europe, Qlik

Der Anwender im Mittelpunkt: Hybrid Cloud Analytics

■ **HYBRID CLOUD ANALYTICS** versteht sich als Weg, um Mitarbeiter in Unternehmen einfach und ohne großen Investitionsaufwand zur Data Discovery zu befähigen. Anwender sollen die Freiheit haben, mit unterschiedlichen Endgeräten an beliebigen Standorten BI-Analysen zu erstellen, zu teilen und mit Kolleginnen und Kollegen zu interagieren. Ähnlich wie bei der Wahl des richtigen BI-Anbieters sollten auf dem Weg Richtung Hybrid Cloud Analytics eine Reihe von Kriterien erfüllt sein. Um eine fundierte Entscheidung treffen zu können, sollten Unternehmen folgende Aspekte in Betracht ziehen ...



Dirk Pfefferle, Area Vice President für Zentral- und Osteuropa bei Citrix Systems

Digital Natives bestimmen die Zukunft der Arbeit

■ **WAS GEFRAGT IST** – und ökonomisch langfristig sinnvoll und effizient sein wird: eine sichere digitale Arbeitsumgebung, der virtuelle Schreibtisch, den der Mitarbeiter überall hin mitnehmen kann. Eine Kombination aus Anwendungen und Daten, die sich mit jedem Gerät öffnen lassen. Und dahinter eine digitale Infrastruktur, die auch die Leistung bringt, damit die »Digital Natives« und natürlich alle anderen ihre Daten von zu Hause aus bearbeiten können. Für diese Aufgabe suchen sich Unternehmen im besten Falle einen Partner, der die Anforderungen versteht und dem Unternehmen nicht nur hilft, den digitalen Arbeitsplatz zu transformieren, sondern auch das Netzwerk von Angestellten, Kunden und Zulieferern zu vereinfachen ...



Facebook und B2B – passt das zusammen?

Warum sich Unternehmen auch ohne Consumer-Business in Social Media engagieren sollten, erklärt David Obererlacher, Mitglied der Geschäftsführung und Head of Social Media bei der Agentur Milestones in Communications.



Report: Social-Media-Plattformen wie Facebook sind eine Spielwiese für Unternehmen, die sich mit ihren Produkten an Konsumenten richten – meist aber nicht für B2B. Warum sollten auch Firmen, die in Nischen agieren, hier Ressourcen investieren?

David Obererlacher: Der Geschäftserfolg der meisten Unternehmen, die ich kenne, basiert auf persönlichen Kontakten. Nehmen Sie einen mittelständischen IT-Anbieter mit vielleicht 30 Mitarbeitern her, der Festplatten verkauft oder im Cloud-Geschäft tätig ist. Fragen Sie den Vertrieb, wird man Ihnen bestätigen, dass der Verkauf vor allem über das persönliche Netzwerk der Mitarbeiter und aus persönlichen Empfehlungen heraus erfolgt. Warum sollten diese so wichtigen Beziehungen dann nicht zusätzlich auch über Facebook gepflegt werden?

Die Grenze zwischen B2C und B2B verschwimmt. Auch der IT-Leiter eines Konzerns ist ein Consumer – diese Rolle steckt in uns allen. Gekauft werden in beiden Welten Produkte, in die man Vertrauen hat.

Ein anderes Beispiel betrifft Infrastrukturprojekte in der Energiewirtschaft, die zusätzlich auch über Social Media begleitet werden. Der Aufwand für diese Begleitung ist denkbar gering im Vergleich zu einem fehlgeschlagenen Bauvorhaben. Überall dort, wo auch kritische Gruppen aktiv sind, ist ein Engagement ratsam. Wir treffen immer wieder auf Annahmen, für dieses oder jenes Projekt keine Facebook-Seite zu benötigen. Unsere Gegenfrage ist stets: Warum haben dann eure Gegner ei-

»Der Faktor etwa der vertrauenswürdigsten, sympathischen Mitarbeiter kann sehr gut über Social Media ausgestrahlt werden.«



ne? Hier braucht es auch den Willen, sich mit einer Öffentlichkeit auseinanderzusetzen, die auch nicht immer positiv einem Unternehmen gegenüber eingestellt ist. Kommunikationsprofis wissen um diese Riesenchance, den öffentlichen Diskurs so auch mitgestalten zu können.

Report: Auf welcher Position sollte eine Social-Media-Aktivität im Unternehmen koordiniert werden?

Obererlacher: Die Frage ist, was man damit erreichen möchte. Als die ersten Unternehmen Facebook für ihre Zwecke entdeckten, war dies noch rein eine Spielwiese für die Marketingabteilungen. Social Media war gratis, die Reichweite wurde als Geschenk gesehen, Werbesujets wurden zusätzlich auch auf Facebook promotet – rein Business-to-Customer gerichtet natürlich. Dann wurde der Vertrieb auf Facebook aufmerksam und begann, diesen Kanal für die Steigerung seiner Absatzzahlen zu nutzen. Der Kundenservice stieß dazu und ab einem bestimmten Zeitpunkt mischten dann auch die Kommunikationsabteilungen der Unternehmen mit, um das Wording nach außen auf eine gemeinsame Linie zu bringen. Und dann kamen die Abteilungen »Human Resources« und im letzten Schritt auch »Corporate Social Responsibility« hinzu, die Facebook für sich nutzten. Somit haben wir eine ziemliche Mischung von Interessen und Zugängen aus den unterschiedlichen Bereichen eines Unternehmens. Die größte-

ren Unternehmen koordinieren dies mit einem eigenen Social-Media-Manager als zentralem Ansprechpartner für alle Aktivitäten. Bei internationalen Großkonzernen können das auch mal Abteilungen mit 200 Mitarbeitern sein. Ob dann auch LinkedIn etwas für den Social-Media-Manager ist oder direkt aus der HR heraus betreut wird, muss aber jede Firma für sich entscheiden.

Zu einem großen Teil bestimmen heute Kommunikation, CSR und HR, welche Unternehmenswerte und welches Image als Arbeitgeber über Social Media transportiert werden. Für die Darstellung als attraktiver Arbeitgeber ist Social Media für Unternehmen ein idealer Boden, gerade in Nischenbereichen, in denen auch ein »war for talents« herrscht.

Selbst wenn wir ein Social-Media-Profil für eine Firma aufbauen oder eine Kampagne betreuen, versuchen wir dies in einem gewissen Zeitraum an das Unternehmen wieder zurückzugeben. Wir verdienen dadurch zwar weniger Geld, sind aber überzeugt, dass diese Aktivitäten eigentlich bei den Unternehmen am besten aufgehoben sind. Freilich geschieht es durch diese offene Vorgehensweise und ein gutes Zusammenspiel oft auch, dass wir in dem Projekt ein fixer Teil des Kommunikationsteams werden. Mitunter werden einfach auch kurzfristig personelle Ressourcen für eine Kampagne benötigt, die wir natürlich bereitstellen können.

Report: Früher wurde die private Nutzung von Social Media oft untersagt, der Zugang zu Facebook im Büro gesperrt. Hat sich das geändert?

Obererlacher: Manche Unternehmen betrachten das heute mit anderen Augen – aber noch nicht alle. Wir wurden einmal von einem großen österreichischen Konzern zur Sperre von Facebook für die eigenen Mitarbeiter gefragt, ob dies gut oder schlecht sei. Wir haben uns das angesehen: Die Facebook-Seite hatte 20.000 Likes. Es wurden zwar re-

gelmäßig Postings erstellt, diese konnten aber nicht von den wichtigsten und treuesten Multiplikatoren, den eigenen Mitarbeitern, geteilt werden. Für Facebook bedeutet das im Umkehrschluss aber, dass die Inhalte wohl nicht interessant genug sind, um sie einem größeren Personenkreis anzuzeigen. Die meisten Firmen gehen heute damit offener um, indem Mitarbeitern ein vernünftiger Umgang mit Social Media gestattet und das auch begleitet wird.

Report: Wie sieht Ihr Geschäft dazu konkret aus?

Obererlacher: Unser Social-Media-Team bei Milestones umfasst im Moment sieben Social-Media-Manager und betreut in einem breiten Spektrum Unternehmen dazu. Wie agieren hier auf drei Ebenen – zum einen in der strategischen Beratung oft in Phasen, in denen Unternehmen grundsätzlich ein Social-Media-Engagement überlegen und prüfen. Unser zweiter Bereich sind Mitarbeiterschulungen, das Einbringen der Sicht von außen und die Verbesserung von bestehenden Auftritten. Dies betrifft stark auch Kunden aus der Politik. Politiker sind mit ihren Teams meist bereits sehr aktiv in Social Media, holen sich zu bestimmten Fragestellungen und Aufgaben aber auch Rat und Ressourcen hinzu. Der dritte Arbeitsbereich ist dann die ganzheitliche Betreuung einer Facebookseite eines Unternehmens.

Ein Unternehmen wie HABAU bekommt über seine Facebook-Seite keine einzige Baustelle zusätzlich, ist aber mit tausenden Fans und als attraktiver Arbeitgeber auf Facebook sehr präsent. Dass man hier mit der Marke auch in Social Media investiert hat, ist absolut sinnvoll und hat auch schon Erfolge gebracht – auf lange Sicht natürlich auch wirtschaftliche.

Report: Eine abschließende Empfehlung für den Auftritt in Social Media?

Obererlacher: Präsentieren Sie sich so, wie Sie sind. Bleiben Sie authentisch. Und finden Sie natürlich Ihren richtigen Dienstleistungspartner, an den Sie diese Arbeiten auslagern können oder der Ihnen bei diesen Themen zur Seite steht.

Letztlich muss jeder sein eigenes Rezept für seine relevante Zielgruppe finden – ob das nun die Ansprache von Lehrlingen ist oder allgemein eine Marke stärken soll. ■

Warnung vor der Robokalypse

Die Entwicklung künstlicher Intelligenz schreitet voran. Zunehmend warnen prominente Stimmen vor den zu wenig gesehenen Gefahren.

VON RAINER SIGL



Gefahr KI? Kritiker sehen »das größte Risiko für unsere Zivilisation«..

34

Selbstfahrende Autos, clevere Sprachassistenten, immer besser Schach und sogar Go spielende Computerprogramme, hilfreiche Chatbots: Künstliche Intelligenz ist eine rasant wachsende Technologie, für die sich täglich neue Anwendungsgebiete finden lassen. Wenn vor ihnen gewarnt wird, dann meist in Zusammenhang mit drohender Verdrängung von Men-

schen für die Entwicklung autonomer Waffensysteme aufgerufen, um ein neues Wettrennen auf dem Feld militärischer KI und Robotik zu verhindern.

>> Elon Musk, Technik-Skeptiker? <<

Nun stimmt ein weiterer berühmter Pionier dem Physikgenie prominent zu: Dem Tesla-Gründer, Innovator und potenziellen Mars-Besiedler Elon Musk sagt man ja für gewöhnlich kaum Berührungs-

diesem Gebiet und ist wiederholt als Warner vor den Gefahren unregulierter KI-Entwicklung aufgetreten. Eine Milliarde US-Dollar investierte der südafrikanische Visionär bereits 2015 in einen Forschungsfonds, der Wissenschaftern die Mittel zur Risikoabschätzung und benevolenten sozialen Entwicklung der potenziell desaströsen Technologie zur Verfügung stellen soll.

Besondere Sorge macht Musk und anderen Kritikern dabei vor allem die Unberechenbarkeit der Technik: Wie sich eine dem Menschen intellektuell nahekommende oder ihn sogar übertreffende KI verhalten würde, ist kaum abschätzbar, vor allem, weil die – schon jetzt systematisch einprogrammierte – Fähigkeit zum eigenständigen Lernen und damit zur evolutionären Selbstverbesserung ab einem kritischen Punkt zu exponentiellen Fortschrittsprüngen führen könnte. Das Resultat, so die Befürchtung, wären hyperkomplexe Algorithmen und Systeme, deren Funktionen und Entscheidungen für Menschen letztlich undurchschaubar – und möglicherweise schädlich wären. Klingt nach Science-Fiction? Genau wie selbstfahrende Autos – und Menschen auf dem Mars. ■

Die Gefahren durch KI sind **unberechenbar.**

schen vom Arbeitsmarkt. Freunde von Science-Fiction-Filmen haben allerdings ganz andere Ängste: Immerhin haben manche KIs, wie etwa jene in der Filmreihe »Terminator«, auch die Ausrottung ihrer Schöpfer im Sinn.

Was nach gruseligen Hirngespinnsten klingt, wiederholen aber auch prominente Stimmen aus Wissenschaft und Wirtschaft. Die Entwicklung einer aus dem Ruder laufenden KI könnte sich als »größte Katastrophe der Menschheit« entpuppen, meint etwa der berühmte Physiker Stephen Hawking. Schon 2015 hatte der Wissenschaftler mit 1.000 Kollegen zu einem Bann

ängste mit neuen Technologien nach, doch in Sachen KI packte auch er kürzlich die ganz großen rhetorischen Geschütze aus. Uneingeschränkte KI-Entwicklung stelle das »größte Risiko für unsere Zivilisation« dar – deshalb, so der überraschende Aufruf des Self-made-Milliardärs, sei eine proaktive Regulierung der Technologie durch die Staatengemeinschaft bitter notwendig. Im Unterschied zu anderen Gefahren sei eine bloß reaktive Regulierung – sprich, die nachträgliche Beurteilung der jeweiligen potenziellen Gefahr – unter Umständen »für die gesamte menschliche Zivilisation« existenziell lebensbedrohend. Auch Musk engagiert sich bereits seit längerer Zeit auf



Mein Office

Praktische Werkzeuge fürs Wirtschaften

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

Monitor mit Kurve



Dell hat einen 37,5-Zoll-Monitor vorgestellt, der ein Panorama-Erlebnis mit zusätzlicher Bildschirmfläche bietet. Das Modell U3818DW ist für Arbeitsplätze geeignet, in denen mit einem großen Bildschirm die Produktivität erhöht werden kann.

Preis: 1.800 Euro

Mobile Sprachqualität

Plantronics richtet sich mit der Headset-Serie 3200 Serie an »Mobile Professionals«, die Wert auf erstklassige Audioübertragung und vielfältige Einsetzbarkeit legen. Integriert sind Noise-Cancelling-Mikrofone, geboten werden Tragekomfort und professionelle Sprachqualität, unabhängig vom Einsatzort.



Ab 100 Euro

Einfache Installation

BenQ bietet mit MH760 einen Projektor mit Funktionen wie vertikaler Lens-Shift und Zoom, welche die Installation erleichtern und eine größere Flexibilität bei der Platzierung des Geräts ermöglichen. Der Neuzugang mit einer Leuchtkraft von 5000 ANSI-Lumen kostet 1.900 Euro.



Terabit-Router



Die Service-Router der Nokia 7750-s-Serie sind Routing-Plattformen mit der branchenweit höchsten Dichte, die 144 TB/s-Konfigurationen in einem einzigen Rack unterstützen. Die neuen Nokia-Plattformen sind die branchenweit ersten, die IP-Ströme im Terabit-Bereich unterstützen.

Intelligente Abwehr



Barracuda Sentinel setzt auf künstliche Intelligenz, um vor Spear-Phishing, Identitätsdiebstählen und Cyberbetrug zu schützen. Für den Cloud-Service ist weder Hardware noch die Installation von Software erforderlich. Geschützt werden E-Mail-Lösungen wie beispielsweise Office 365.

Sicherheit für Storage

ProLion stellt mit »DataAnalyzer Light« einen kostenlosen Ransomware-Check für NetApp-Kunden zu Verfügung: einfach downloaden, nach der Installation die Flash-Storage registrieren und den Check laufen lassen.



Firmennews

KONFERENZEN

Content teilen leichtgemacht

Polycom Pano ermöglicht bis zu vier gleichzeitige Live-Streams.

Schnell die Präsentation oder die Excel-Datei im Meeting teilen – und der Adapter fehlt? Polycom hat dazu »Pano« vorgestellt, mit dem sich bis zu vier Streams gleichzeitig übertragen lassen – von jedem Gerät und ohne Kabelsalat. Die Lösung lässt sich mit jedem beliebigen Display verbinden und ermöglicht so kabelloses Content Sharing von PCs, Macs, Tablets und Mobilgeräten wie Smartphones – auch bei Live-Videos. Pano verfügt über integrierte Sicherheitsvorkehrungen, die die Freigabe auf den Zielmonitor begrenzen und den Inhalt vor Fremdzugriffen schützen.

In Kombination mit einem Touch-Monitor sind weitere Funktionen verfügbar. Dazu gehören umfangreiche Features rund um Kommentare sowie interaktive Funktionen für Whiteboards. Ein hochauflösender 4K-Monitor verbessert das Content-Sharing-Erlebnis weiter. Pano ist intuitiv und leicht bedienbar und lässt sich in alle vorhandenen Videoumgebungen integrieren. ■



Polycom Pano übermittlelt Videosignale kabellos von einem PC, Tablet oder Smartphone an einen Bildschirm oder Beamer.

Engagement des IT-Dienstleisters auch mit einem eigenen Rennstall: Bernhard Eisel, Team Dimension Data, und Jürgen Horak, CEO Dimension Data Austria.



Machine Learning bei Radrennen

Der IT-Dienstleister Dimension Data hat bei der Tour de France Predictive Analytics eingesetzt.

Eine Datenanalytik-Plattform von Dimension Data, die gemeinsam mit dem Tour-de-France-Veranstalter Amaury Sport Organisation (A.S.O) entwickelt wurde, hat bei dem Rennen dieses Jahr maschinelles Lernen und komplexe Algorithmen integriert. Diese Plattform kombinierte das Live-Datentracking mit historischen Renn Daten, um tiefere Einblicke und Prognosen über den Rennverlauf zu erhalten. Von dieser Neuerung profitieren auch Radsport-Fans und Medienstationen: Sie erhalten detailliertere Informationen zur Umgebung und zu den Begebenheiten, in denen die Fahrer am besten performen. In diesem Pilotprojekt erforschen die A.S.O. und Dimension Data während der Tour de France die Rolle der »Predictive Analytics«-Technologien, um die Wahrscheinlichkeit von verschiedenen Rennszenarien zu beurteilen – zum Beispiel ob das Peloton die Ausreißergruppe in bestimmten Stadien des Rennens wieder einholen wird. Die Vorteile für den Zuschauer liegen für Jürgen Horak, CEO von Dimension Data Austria, auf der Hand: »Diese neuen Technologien verändern das Zusehererlebnis und machen den Radsport noch populärer.«

Das Herzstück der Live-Tracking- und Datenanalytik-Lösung sind GPS-Transponder, die unter den Sätteln jedes Rennrads befestigt sind. Drei Milliarden Datensätze wurden während den 21 Etappen der Tour erstellt und analysiert – ein deutlicher Anstieg gegenüber 128 Millionen Datensätzen des Vorjahres. ■

news in kürze



POST AG

100.000 bei E-Brief

MIT DEM Service »E-Brief« bietet die Österreichische Post seit Ende Februar die Möglichkeit, Rechnungen, Verträge oder sonstige sensible Dokumente von zuvor definierten Unternehmen sicher digital zu empfangen. Bislang registrierten sich bereits rund 100.000 ÖsterreicherInnen. Dabei entscheidet der Kunde, wie der Brief zugestellt wird – analog oder digital. Im Gegensatz zum E-Mail-Versand, wo Informationen ungesichert weitergegeben werden, hinterlegt der E-Brief die zu übermittelnden Daten im E-Briefkasten, einem sicherheitstechnisch überprüften Portal, wo mit einem Log-in alle Dokumente sichtbar und übersichtlich an einem Ort gespeichert werden.

GENERALI

Cyberversicherung

CYBERATTACKEN KÖNNEN

für Unternehmen nicht nur zu finanziellen Schäden, sondern auch zu einem massiven Image- und Reputationsverlust führen. Die Generali Versicherung bietet für Klein- und Mittelbetriebe eine »IT- und Cyber-Assistance«. Die Leistung aus der Produktreihe »Betrieb&Beruf« umfasst die präventive Unterstützung zur Minimierung des Cyberrisikos und auch Hilfe nach einem Cyberangriff. Kunden erhalten Unterstützung per Telefon, online über das Generali-Kundenportal oder durch die Fernwartung.



Dieter Jandl und Walter Ogris von addIT mit Gerhard Zeiner, SAP, und Horst Wild, Weinbauverband Kärnten.

Digitale Vertriebswege

Bei einer Veranstaltung des Software Internet Clusters wurde gezeigt, wie Apps den Vertrieb beschleunigen.

In der digitalisierten Welt kommt es vor allem auf eines an: Schnelligkeit. Das gilt besonders für den Vertrieb. Kunden wollen schnell und unkompliziert zum Abschluss kommen. Dabei können Apps von großem Vorteil sein. Wie das funktioniert, das erklärten IT-Spezialisten am 10. Juli bei der jüngsten Ausgabe der Fit-for-Future-Reihe im Lakeside Park Klagenfurt. »Hat der Kunde erst einmal die virtuelle Einkaufswelt des Unternehmens kennenge-

lernt, können kontinuierlich neue Features integriert werden. So werden zum Beispiel mit der Einbindung des Internet of Things auch Augmented Reality und die Integration in die Preis-Engine sowie die Produktionsstraße künftig eine wichtige Rolle spielen«, meint Thomas Höllweger vom Kärntner IT-Dienstleister addIT. Wie sich Projekte in der Praxis umsetzen lassen, wurde anhand des Unternehmens FunderMax demonstriert: Der gesamte Produktkatalog des Werkstoffspezialisten wurde digitalisiert und mit 3D-Visualisierung eine virtuelle Realität geschaffen, die Endkunden bereits zu Beginn einen Blick auf ihr künftiges Bauprojekt ermöglicht. ■

M2M-Meilenstein gefeiert

Über eine Million »österreichische« SIM-Karten von T-Mobile befinden sich im Einsatz bei Partnern weltweit in der Machine-to-Machine-Kommunikation.

Im Konzern der Deutschen Telekom nimmt T-Mobile Österreich die Rolle eines internationalen M2M-Hubs ein und kann damit über die Grenzen an diesem Markt teilnehmen. M2M-Gesamtlösungen bestehen aus einer Reihe unterschiedlicher Bausteine – von der Hardware über Mobilfunk, Software bis hin zum laufenden Betrieb und Support.

So werden seit dem Vorjahr Fahrzeuge des Herstellers BMW weltweit mit M2M-Mobilfunk von T-Mobile Austria ausgestattet, der indische Netzbetreiber Reliance Group bietet seinen Kunden in Europa M2M-Konnektivität von T-Mobile. Weitere internationale M2M-Kunden setzen beispielsweise auf Versicherungsprodukte für Autofahrer. Mittels eines M2M-Moduls



In dem M2M-Showcase »ConnectedGarden« vernetzt eine IoT-Box von T-Mobile ein »SmartBeet«, um Messwerte wie Feuchtigkeit der Erde übertragen zu können.

im Fahrzeug werden Versicherungsprämien anhand der gefahrenen Kilometer angeboten. Anwender von Straßenreinigungsmaschinen setzen auf M2M, um ihre Routen zu optimieren, Maschinen zu orten, Fahrzeugdaten vom Mo-

tor oder Benzinverbrauch zu analysieren. Konica Minolta Business Solutions Austria hat hierzulande 13.000 Drucker und Multifunktionsgeräte mit T-Mobile M2M-SIM-Karten ausgestattet. Die Österreichischen Lotterien wiederum setzen auf eine flexible, cloudbasierte M2M-Lösung bei der Jackpot-Bewerbung an der Außenseite von Annahmestellen. Und Würth bietet vollautomatisierte Ausgabeautomaten – sogenannte ORSY-Maten –, an denen Teile wie zum Beispiel Schrauben gekauft oder Werkzeuge ausgeborgt werden können. Mit M2M-SIM-Karten ausgestattet, übermitteln diese Automaten Daten an eine zentrale Plattform, um die Logistik zum Nachfüllen notwendiger Werkzeugteile zu optimieren. ■

DIGITALISIERUNG

Oracle unterstützt Zumtobel

Die Zumtobel Group hat ihre Business-Applikationen erneuert und verlagert sie teilweise in die Cloud.

Der Dornbirner »Lichtkonzern« Zumtobel bietet Kunden in aller Welt maßgeschneiderte Lichtlösungen und -komponenten. Aktuell digitalisiert die Zumtobel Group Schritt für Schritt ihre Prozesse in den Bereichen Verkauf, Service, Angebotslegung und Marketing und Online-Commerce. »Wir sind mit der Digitalisierung verschiedener Prozesse effizienter aufgestellt und können der enormen Verände-



Partnerschaft für Digitalisierung: Oracle-Manager Martin Winkler und Henrik Andreasen, CIO Zumtobel Group.

rung unseres Geschäftsalltags viel flexibler begegnen«, betont Henrik Andreasen, CIO der Zumtobel Group. Die gesamte Interaktion mit Großhändlern, Architekten, Lichtdesignern und Endkunden konnte digitalisiert werden, außerdem wird diese Lösung natürlich auch für interne Abläufe der Vertriebs- und Marketingmannschaft eingesetzt. Die Oracle-Lösung für Zumtobel umfasst die Customer-Experience-Cloud-Palette – mit der Marketing-, Sales- und Services-Cloud – sowie Integrations-Cloud-Services, um die Verbindung zu den bestehenden Lösungen effizient zu bewerkstelligen. ■



Christian Renk, Klarna, empfiehlt Händlern die Auslagerung des Paymentbereichs, um den großen Onlineanbietern besser Paroli bieten zu können.

Outsourcing von Payment

Klarna bietet Flexibilität für Händler durch die Auslagerung des virtuellen Kassabereichs von Online-Shops an einen Zahlungsdienstleister.

Im Payment-Bereich rüsten Online-Händler immer stärker auf, da sie erkennen, wie wichtig der letzte Schritt beim Online-Kauf ist. »Hier ist aber noch viel Potenzial drinnen«, weiß Christian Renk, Geschäftsführer von Klarna Austria, einem Anbieter von Zahlungsdienstleistungen im E-Commerce. In der DACH-Region lassen immer noch mehr als 40 Prozent der Online-Kunden ihren vollen Einkaufswagen an der virtu-

»Immer mehr Onlinehändler denken an Outsourcing.«

ellen Kasse stehen, da sie ihre bevorzugte Bezahlmethode nicht vorfinden oder der Payment-Bereich zu kompliziert ist. Die Integration vorgefertigter Bezahlösungen ermöglicht Händlern, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrie-

ren und eine Vielzahl an Bezahlösungen anzubieten. Außerdem hilft die Auslagerung des Payment-Bereichs auch bei der Liquiditätsplanung, da der Zahlungsdienstleister das Zahlungs- und Betrugsrisiko übernimmt und der Händler so stets sein Geld erhält. »Was vor allem beim Angebot von »Kauf auf Rechnung« – für rund 85 Prozent der Befragten Kunden die beliebteste Bezahlmethode – ein wichtiger Faktor ist«, weiß Renk. ■

38



Kostensenkung und Zentralisierung

Der Backup- und Archivierungsexperte Commvault wurde von Randstad beauftragt, Lösungen für Cloud-Backup und -Recovery für die globale Infrastruktur des Unternehmens bereitzustellen. Randstad verwendet die AWS-Cloud-Infrastruktur für ein neues zentrales »Shared Service Centre«. Die Randstad-Gruppe ist ein weltweiter Marktführer im Bereich Personaldienstleistung und ist auf Personalvermittlung, Zeitarbeit sowie individuelle Personallösungen spezialisiert. Die IT-Infrastruktur des Unternehmens wird derzeit über 30 IT-Abteilungen hinweg konsolidiert und zentralisiert, die Serviceleistungen für 40 Betreibergesellschaften in Europa, in Nord- und Südamerika, im Nahen Osten und im Asien-Pazifik-Raum bereitstellen. Diese Transformation wird entsprechend der globalen Vision von Randstad die Effizienz steigern, Risiken verringern und hinsichtlich der IT-Infrastruktur einen besseren Service bieten. Zusätzlich liefert die Commvault-Plattform Deduplizierungs- und Komprimierungsfunktionen, die den Storage-Verbrauch senken und erhebliche Kosten sparen. ■

RIESENPROJEKT

Ausschreibung

Ein Vergabeverfahren der Stadt Wien wird von der Kanzlei Heid Schiefer begleitet.

Alle Kommunikationskanäle – von Sprachtelefonie über Video bis zu Chat – werden in der Stadtverwaltung Wien künftig über eine einheitliche Plattform unterstützt. Das technisch und inhaltlich komplexe Vergabeverfahren, das in zwei Stufen ablief, haben die Vergaberechtsexperten Martin Schiefer und Ralf Blaha von der Kanzlei Heid Schiefer begleitet. Die Ausschreibung umfasste die Errichtung der gesamten UC-Systeme inklusive Endgeräte, die Unterstützung der Migration vom alten System, die Erstellung der Securitymaßnahmen, Schulungen für Personal und Anwender, Softwarepflege und Hardwarewartung. Bieter bauten Teststellungen auf, die von Nutzern unterschiedlicher Magistratsabteilungen beurteilt wurden. ■

COMARCH

Softwareeinsatz

idealo wickelt Abrechnungen mit einem neuen ERP-System ab.

Die deutsche E-Commerce-Plattform idealo steuert Rechnungsstellung und Mahnwesen in Zukunft mit Comarch ERP, Comarch Financials und Comarch ICT. Die Preisvergleichs-Service befindet sich im Wachstum und stand vor der Herausforderung, eine performante Abwicklung der Abrechnung mit einem neuen ERP-System zur Abrechnung zu erzielen. Mit Comarch ERP war die Anbindung an das Rechnungswesen dank der vorhandenen Schnittstellen einfach möglich. Rechnungsstellung und Mahnwesen wurde damit stark vereinfacht. ■

Fotos: Klarna, iStock

Studiengang für Digitalisierung

1. Im Herbst beginnt in der IMC Fachhochschule Kreams der neue Master-Studiengang »Digital Innovation and Transformation«. Das nahm Capgemini-Vorstandsvorsitzender Bernd Bugelnig zum Anlass, ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Gäste aus Politik und Wirtschaft zu einer Diskussion nach Kreams einzuladen. Zum Thema »Fit for Digital – Wie bereiten wir uns auf die Digitalisierung vor?« diskutierten die Rektorin der IMC Fachhochschule Eva Werner, der Abgeordnete zum Europarat Paul Rübzig, Klaus Glatz, Chief Digital Officer der Andritz AG, Michael Baumann, Associate Partner bei Amrop Jenewein, sowie Michael Danninger, Head of Product Industries Sector bei Capgemini. Beim »Capgemini Insights Circle 2017« herrschte große Einigkeit darüber, dass Digitalisierung eine große Chance für Österreich und die österreichischen Unternehmen bedeutet.



Capgemini Alumni Insights: Bernd Bugelnig (Capgemini), Europaabgeordneter Paul Rübzig, Klaus Glatz (Andritz AG), Eva Werner (IMC Fachhochschule Kreams), Michael Baumann (Amrop Jenewein) sowie Michael Danninger (Capgemini).



Ein Highlight der Veranstaltung war die Keynote von Philippe Fossé, Vice President Channel Sales Western and CEE.

Kick-off bei Dell EMC

2. Unter dem Motto »Gemeinsam Zukunft gestalten« hatte Dell EMC im Juni zum Kick-off eines neuen Partnerprogramms geladen, das die bisherigen Programme von Dell und EMC vereint. Mehr als 80 Partner folgten der Einladung in den Glaskubus k47, um sich über den Dächern Wiens zu informieren. Harald Kilian, Mitgründer und Eigentümer des IT-Dienstleisters Itsdone: »Das Event ist ein wichtiges Zeichen der Wertschätzung sowie von Dell EMCs Commitment zum Channel. Das neue Partnerprogramm bietet uns Zugang zu nützlichen Ressourcen und Trainings und somit einen klaren Wettbewerbsvorteil.« Die Keynote hielt Philippe Fossé, Vice President Channel Sales Western and CEE. Auch die Vorträge von Werner Überall, Presales Manager Austria & Switzerland, über Neuigkeiten im Konzern sowie von Patrick Weinmann, Client Solutions Field Marketing Manager, über Cloud Client Computing, stießen auf großes Interesse.



Bürgermeister Michael Häupl und Huawei-CEO Jay Peng verabschieden Gewinnerin Julia Filler (TU Wien) aus Niederösterreich im roten Salon des Rathauses vor der Reise nach China.

Siegerehrung im Rathaus

3. Die GewinnerInnen des Studierendenwettbewerbs »Seeds for the Future« wurden bei einer Siegerehrung im Wiener Rathaus von Bürgermeister Michael Häupl und Jay Peng, Managing Director Huawei, geehrt. Im September 2017 geht es für die zehn TeilnehmerInnen auf eine zweiwöchige Bildungsreise nach China, wo sie kulturelle und technische Erfahrungen sammeln können. Bereits zum dritten Mal fand heuer der von Huawei initiierte Wettbewerb statt. Zur Teilnahme eingeladen waren technikbegeisterte Studierende der TU Wien, FH Oberösterreich, FH Joanneum und FH St. Pölten. Die Aufgabe bestand darin, einen Essay zu einem vorgegebenen Thema – Digitalisierung, Cybersicherheit oder 5G-Technologie – zu verfassen.



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

GEWINNERINNEN

GESUCHT

Nehmen Sie an dieser Plattform und Publicity-
Möglichkeit teil!

Der Award für Projekte mit IT-Bezug wird in
unterschiedlichen Kategorien ausgeschrieben.
Teilnahmeschluss ist der
30. November 2017.

Mehr unter award.report.at

OKI

nagarro
ENTERPRISE AGILE

Report & Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media