

telekom
+it

Ausgabe 05 | 2017

Report

Cloud-
Computing:

10

Kür oder Pflicht?

20

SAP-Welt

DSAG-Kongress: Was die
Anwender sagen

22

Werkzeuge

Neue Tools für die
Zusammenarbeit

PODIUMS- GESPRÄCHE

Der nächste Termin

Fabasoft TechSalon

»Wie die künstliche Intelligenz unser Business verändert«

Im Business-Umfeld zählen keine schillernden Visionen, sondern nur harte Fakten. Bevor in Unternehmen über die mitunter beträchtlichen Investitionen im Bereich künstliche Intelligenz (KI) nachgedacht wird, braucht es klare Antworten auf folgende Fragen: Welche Geschäftsbereiche profitieren konkret vom Einsatz von KI? Welche messbaren Wettbewerbsvorteile lassen sich durch KI erzielen? Der Fabasoft TechSalon dreht sich um die tatsächliche Anwendbarkeit von KI und bietet aktuelle Praxisberichte von Experten und Anwendern.

Wann: 30. November, Beginn 18 Uhr

Wo: Fabasoft TechSalon, Laxenburger Straße 2, 1100 Wien

Mehr unter www.report.at/termine

EDITORIAL



MARTIN
SZELGRAD
Chefredakteur

Schub für den Wettbewerb

Die Übernahme von Tele2 durch den Mobilfunker Drei markiert ein vorläufiges Ende der Marktkonsolidierung unter den großen Telekommunikations Providern in Österreich. Für Drei bedeutet die zugewonnene Leitungsinfrastruktur – der Glasfaser-Ring der ehemaligen Silver Server in Wien und die Festnetz-Assets in Form von entbündelten Leitungen des vormaligen UTA-Netzes – näher an den Marktführer A1 Telekom Austria rücken zu können. Es wird sich zeigen, wie Drei mit einem aggressiven Marktauftritt auch in B2B Kunden halten und gewinnen kann. Dem Markt tut ein gestärkter Wettbewerb jedenfalls gut – zu ruhig ist es um die alternativen Telcos geworden. Wir sind gespannt, was 2018 dazu bringen wird. Apropos Ruhe: Bedanken möchte ich mich an dieser Stelle bei jemandem, der uns als Kolumnist seit vielen Jahren zum Thema »neue Welt des Arbeitens« begleitet. Thomas Schmutzer sind zwar nicht die Themen ausgegangen aber er gibt nun die Feder an Julia Fischer von HMP weiter. Sie wird die Kolumne im Telekom & IT Report in bewährter Weise fortführen. Herzlichen Dank! Wir sind nun gespannt, an welcher Stelle Thomas Schmutzer wieder in unserem Magazin auftauchen wird. Und damit bin ich bei unserem alljährlichen Aufruf im Herbst, bei einer Umfrage zur digitalen Arbeitswelt mitzumachen. Wir freuen uns über Ihre Beantwortung von wenigen Fragen unter lamapoll.de/digitalarbeiten/

telekom+it Report

das magazin für wissen, technik und vorsprung



8 HITACHI NEXT
Die Kundenkonferenz des vielseitigen Konzerns in Las Vegas.



10 ZENTRALE CLOUD-FRAGE
Tun Sie's, oder tun Sie's nicht? Was Sie über die Cloud wissen sollten.



20 Forderungen an SAP

Auf dem Jahreskongress der DSAG wird Kritik laut.



22 Arbeitsplatz

Plattformen für die smarte und effiziente Zusammenarbeit.

04 Inside. Neues aus der heimischen IKT-Landschaft.

06 Kolumne. Julia Fischer mitten in der neuen Welt des Arbeitens.

16 VeeamOn. Backup- und Recovery-Entwicklungen aus erster Hand.

17 Datenschutz. Knyrim, Tretzmüller und die E-Privacy-Verordnung.

18 Zahlen und Fakten. Werte und Größen aus der Branche.

26 Interview. Jochen Borenich, Kapsch BusinessCom, im Gespräch.

28 VMworld. Nachricht vom Virtualisierungsprimus aus Barcelona.

34 WWW. Die Kolumne zu Sinnvollem und Unsinnigem im Netz.

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

39 Society. Das Parkett der heimischen IT-Szene im Blickpunkt.

IMPRESSUM

Herausgeber: Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] Redaktion: Valerie Hagmann [valerie.hagmann@report.at] AutorInnen: Julia Fischer, Herbert Koczera, Karin Legat, Rainer Sigl 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



Kauf genehmigt

DER ZUSAMMENSCHLUSS

von Hutchison Drei Austria und Tele2 Österreich geht in die Zielgerade. Am 10. Oktober hat der Mobilfunk-er die uneingeschränkte wettbewerbsrechtliche Freigabe für die 100-prozentige Übernahme der Tele2 Telecommunication GmbH erhalten. Durch den Zusammenschluss entsteht laut Hutchison der größte alternative Telekom-Betreiber Österreichs mit rund vier Millionen Mobilfunk-, Festnetz- und Internet-Anschlüssen und künftig knapp einer Mrd. Euro Umsatz.

Der Kaufpreis beträgt 95 Millionen Euro, von denen 10 Millionen Euro abhängig vom Erfolg des Integrationsprozesses in bis zu zwei Jahren nach Abschluss der Transaktion fällig werden. Tele2 hatte sich zuletzt stark auf Unternehmenskunden fokussiert. Aktuell ist jedes dritte österreichische Großunternehmen Kunde von Tele2. Das erfolgreiche Geschäftsmodell von Tele2 will Drei fortführen, heißt es. Vor allem der Glasfaser-Backbone und die Festnetzinfrastruktur von Tele2 soll nun die Position von Drei in Österreich stärken.

»Mit Tele2 übernehmen wir eine Schlüsselrolle in der digitalen Anbindung heimischer Unternehmen. In Zukunft wollen wir noch mehr Unternehmen den Einstieg in das High-Speed-Internet und das Internet der Dinge ermöglichen«, kündigt Jan Trionow, CEO von Drei, an.



Western Union unterstützt mit der Initiative »SEED« Projekte, die sich für Chancengerechtigkeit für Kinder und Jugendliche in Wien einsetzen.

Programmierprojekt für Geflüchtete

Das SEED-Programm, das Projekte für Kinder und Jugendliche aus benachteiligten Communities fördert, nimmt Fahrt auf.

Mit dem SEED Programm, unterstützt von der Western Union, wurde im Herbst 2016 eine neue Initiative, die sich für Chancengerechtigkeit für alle Kinder und Jugendlichen in Wien einsetzt, gestartet. Gleich zwei Preise konnte »refugees{code}« – in Kooperation mit der TU Wien werden Programmierkurse für 40 Geflüchtete durchgeführt – im Herbst abräumen: einen »HR-Award« in der Kategorie Newcomer of the Year sowie den »Social Impact Award«.

»Wir sind baff, dass unser Projekt so großen Anklang gefunden hat«, freut sich Projektleiter Stefan Steinberger, »das ist gleichzeitig auch eine tolle Sache für alle jene, die an uns glauben und dieses Projekt unterstützt haben.« Das Projekt, das die jungen Erwachsenen fit für den Arbeitsmarkt macht, bringt die Kursteilnehmer mit Unternehmen aus der IT-Branche in Kontakt, um einen reibungslosen Einstieg in den Arbeitsmarkt zu unterstützen. Erfreut über diese Entwicklung zeigt sich mit Peter Bucher auch der Geschäftsführer von Western Union Österreich, dessen Haus mit seiner Foundation bereits seit 2008 Initiativen für kulturelle Vielfalt und Chancengerechtigkeit fördert.

BUCHTIPP

Weg und Sinn des Lebens

■ **KEINE KLASSISCHE BIOGRAFIE**, sondern eine abwechslungsreiche Reihe an Beschreibungen, Gesprächen, Einsichten und Ansichten liefert Johann Günther über seinen Freund Peter Kotauczek. »Er zählte immer zu den Mutigen, die das Risiko nicht scheuten«, lautet das Urteil über den Künstler und Unternehmer, Gründer des Industrie- und IT-Dienstleisters BEKO. In Szene gesetzt werden in dem Band, der in limitierter Auflage erschienen ist, zahlreiche Bilder des vielseitigen Österreicherers. Als Pionier für Computergrafik war Kotauczek stets auch die Verwobenheit von Mensch und Computer ein Thema. Die Textauswahl und Beschreibungen schließen jedenfalls nicht ein Lebenswerk ab, sondern machen Lust, mehr über einen Menschen zu erfahren, der seinen Weg unabhängig von Meinungen und Widerständen gegangen ist.



»Peter Kotauczek – Philosoph, Querdenker, Maler, Musiker, Schreiber, Systemtheoretiker, Unternehmer und Ingenieur«
Johann Günther, Freya Verlag
Hardcover, 208 Seiten
ISBN: 978-3-99025-312-0

köpfe des monats



Abgang

Margarete Schramböck ist aus dem Vorstand der A1 Telekom Austria AG ausgeschieden. Sie war seit Mai 2016 CEO bei A1. CTO Marcus Grausam übernimmt interimistisch die Agenden von Schramböck.



SAP-Leitung

Markus Morell, 46, hat die Leitung des Geschäftsbereiches SAP bei Axians übernommen und unterstützt den Ausbau des Geschäfts in Österreich.



Vertriebsleiter

Mit 1. Oktober hat Danjin Saletovic, 37, die Rolle des VP Retail Sales bei T-Mobile übernommen und ist für alle T-Mobile-Shops, Shop-Partner und Indirect Sales verantwortlich.



Wechsel

Andreas Tschas, 34, der vor acht Jahren den Start-up-Inkubator Pioneers mitbegründet hat, ist nun zur Leitung des Bereichs Marketing und Business Development bei TTTech gewechselt.



Geschäftsführung

Peter Lenz, 48, übernimmt mit 1. Jänner 2018 den Vorsitz der Geschäftsführung von T-Systems in Österreich. Der bisherige Managing Director Franz Grohs beendet seine operative Laufbahn nach 46 Jahren im IKT-Umfeld.



Verstärkung

Seit September ist Christian Ortbauer, 44, neuer Sales Manager bei unit-IT. Der Oberösterreicher war zuvor bei HP Enterprise als Business Partner Manager tätig.

TERMINE

Veranstaltungen, die Sie nicht verpassen sollten

■ **OCG HONOR LECTURE MIT HELMUT SCHAUER:** Welche Bekanntschaften mit Informatikern waren prägend? In welcher Weise haben Begegnungen mit diesen Menschen zur persönlichen Entwicklung und Lebensphilosophie beigetragen? Univ.-Prof. Helmut Schauer, 74, erzählt aus seinem spannenden Leben und seinen Erinnerungen.

9. 11. 2017, 17.15 Uhr, Österreichische Computer Gesellschaft (OCG), Wollzeile 1, 1010 Wien, Heinz Zernak Saal

■ **PRISEC – PRIVACY & SECURITY:** Die Informations- und Diskussionsplattform PriSec vereint die Themen Sicherheit und Datenschutzrecht im Unternehmen im deutschsprachigen Raum.

Dieses wachsende Spannungsfeld erfordert zukünftig eine noch intensivere Zusammenarbeit der Bereiche Datenschutz, Compliance und IT.

13. und 14. November 2017, Seehotel Rust, Am Seekanal 2–4, 7071 Rust

■ **FORUM IOT 2017:** Die jährlich abgehaltene Konferenz ist ein professioneller Marktplatz für digitale Produkte und Innovationen rund um Digitalisierung, M2M und Industrie 4.0. IoT ist mittlerweile in der Praxis angekommen und dehnt sich rasch im B2B-Bereich aus – das Internet der Dinge ist vom Hype in die reale Welt gewechselt.

28. 11. 2017, ab 8 Uhr, Novomatic Forum, Friedrichstraße 7, 1010 Wien

veeam AVAILABILITY for the Always-On Enterprise™

Veeam sorgt bei Volvo für Availability. 24.7.365

Für die **Digital Transformation** vertraut Volvo auf Veeam, um **24.7.365** Availability aller Anwendungen und Daten im Unternehmen sicherzustellen.



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

Kommentar

Sind Zusammenarbeitstools das Zauberelixier für mehr Produktivität?

Was bei der Einführung von Collaboration-Lösungen beachtet werden sollte. Julia Fischer von HMP Unternehmensberatung gibt dazu Tipps in dieser Ausgabe der Kolumne »Neue Welt des Arbeitens«.

6



»Unser Fokus liegt auf der Implementierung von New World of Work in Organisationen.«

Julia Fischer
NWOW-Expertin
HMP

Viele erwarten von Collaboration Tools wie Slack, Skype und Co, dass allein die technische Implementierung zu immensen Verbesserungen der Zusammenarbeit und Steigerung der Produktivität führt. Um diese Potenziale auszuschöpfen sind jedoch organisatorische Maßnahmen, welche die Umsetzung begleiten, essentiell. »Wenn Sie Social Collaboration Tools einsetzen, steigern Sie Ihre Produktivität erheblich.« »Mit Unified Communication verbessert sich die Zusammenarbeit innerhalb und zwischen Teams sehr stark.«

Wir alle haben diese oder ähnliche Sätze bereits gelesen oder gehört. Viele Unternehmen setzen einzelne, die meisten jedoch eine Kombination der Tools ein, in der Hoffnung, die Potenziale zu heben, die damit einhergehen sollen.

Doch stimmt das nun? Machen diese Tools alles besser? Beeinflussen sie die Produktivität und Zusammenarbeit positiv? Ich würde sagen: Ja, aber...

Moderne Kommunikationstools haben im Privatleben schon lange Einzug gehalten. Die meisten von uns sind bei einem Social-Media-Dienst wie Facebook, Instagram oder Twitter angemeldet, nutzen Whatsapp oder Facetime. Also ist es nur ein logischer Schritt für Unternehmen, ihren Mitarbeitern auch im Job moderne Tools für Kommunikation und Zusammenarbeit anzubieten.

So kommt es, dass vielen MitarbeiterInnen eine Vielzahl an Kommunikationstools zur Verfügung steht (zum Beispiel Festnetztelefon plus Smartphone plus Skype zum Chatten, Videotelefonieren).

Jetzt stellt sich für viele die Frage, wofür brauche ich eigentlich welches Tool? Wenn ich eine einfache Frage an einen Kollegen habe, wie stelle ich meine Frage? Chat? Anruf aufs Mobiltelefon? Oder doch lieber Festnetz? Diese Vielfalt an Tools führt in vielen Unternehmen zu Verwirrung, Frustration und mangelnder Akzeptanz.

>> Wie kann man das vermeiden? <<

Bevor man Tools einführt, sollte man zuerst überlegen, welche Anforderungen haben die MitarbeiterInnen überhaupt? Wie wollen wir kommunizieren? Wenn man dann eine mögliche Lösung für die Herausforderungen gefunden hat, sollte man in einer kleinen Pilotgruppe den Einsatz des Tools testen: Kann es das, was ich erwartet habe? Gibt es Situationen, in denen ich es brauchen kann? Was sind die Anwendungsfälle, in denen ich es am besten benutzen kann?

Es müssen Spielregeln her, die klären, wie und wofür die Tools eingesetzt werden sollen und somit die Zusammenarbeit regeln. Hierbei handelt es sich nicht um formelle Arbeitsanleitungen oder gar Betriebsvereinbarungen, sondern vielmehr um eine Sammlung an Regeln, die Erwartungen

»Tools und Arbeitsplatzgestaltung können die Produktivität fördern.«

und Rahmenbedingungen klarstellen. Diese Spielregeln können unterschiedlich ausgeprägt sein, von sehr detailliert und streng bis eher oberflächlich. Typische Themenbereiche dafür sind: Erreichbarkeit; Benimmregeln beziehungsweise ein Tool-Knigge.

Wichtig ist: Die Produktivität kommt jedenfalls aus den Mitarbeitern, aber mit Tools und Arbeitsplatzgestaltungen kann man Rahmenbedingungen schaffen, die diese Produktivität fördern. Also ja: Wenn man die die richtigen Maßnahmen ergreift, dann können Produktivität und Zusammenarbeit verbessert werden.

Um die Trends rund um Unternehmen der nächsten Generation zu erfahren, führen wir unsere jährliche Studie durch. Heuer unter dem Motto #digitalarbeiten.

Nehmen Sie hier teil: lamapoll.de/digitalarbeiten/

Foto: HMP

»Software erklärt, was sie tut«

Um Angriffe wie WannaCry bekämpfen zu können, sollten Unternehmen neue Wege in der Sicherheit einschlagen, rät SentinelOne.

Cybercrime verursacht massive Schäden. Im Extremfall müssen Spitäler Operationen absagen, wie es heuer bei Ransomware-Angriffen in England bereits passiert ist. Oder Automobilzulieferer müssen ihre Produktion einstellen, was eine Störung der Lieferkette bis in die Fertigungshalle des Auftraggebers verursachen kann.

»Wir müssen davon ausgehen, dass wir mit der klassischen signaturbasierenden Malware-Erkennung de facto chancenlos sind«, bekennt Rainer Richter, Direktor Zentral- und Osteuropa von SentinelOne. »Wir laufen damit den Angriffen hinterher.« Antivirenlösungen würden von ihrem Ansatz her aus einer Zeit vor dem Internet stammen, als Schadcodes über Disketten und später USB-Sticks übertragen worden waren. »Bei minütlich 370 neu detektierten Schadcode-Varianten und durchschnittlich 80 Tagen Dauer vom Auftreten



Rainer Richter, SentinelOne, begleitet mit seiner IT-Security-Lösung Bedrohungsfälle auf bislang durchgängigste Art.

bis zum Erkennen braucht es aber ein völlig neues Sicherheitsmodell«, so Richter. Was unterscheidet also SentinelOne von seinen Marktbeglei-

»Unternehmen laufen den Angriffen nur noch hinterher.«

tern? Es ist die durchgängige Begleitung durch den gesamten Zyklus einer Bedrohung (»Threat Lifecycle«). Dies beginnt bei der Früherkennung, bevor noch ein Code in den Angriffsmodus geht, geht weiter über ein mehrschichtiges Model in die Phase der »On-Execution« – In-Memory-Probleme können überhaupt erst zu diesem Zeitpunkt

wahrgenommen werden – bis hin zu Abwehrmaßnahmen und gegebenenfalls auch Stabilisierung und Wiederherstellung des gewünschten Systemzustandes. »Wir bieten dies für alle wichtigen Betriebssysteme Windows, MacOS und Linux – sowohl am Endpunkt als auch am Server, also voll umfänglich. Das Management der Security-Plattform ist überdies mit der eigenen IT oder auch aus der Cloud möglich.« Die Cloud-Instanz des Herstellers befindet sich in Frankfurt am Main, unterliegt also deutschen Datenschutzgesetzen. SentinelOne kombiniert klassisches Black- und Whitelisting mit kontextbasierter Deep-File-Inspection und einer verhaltensbasierenden Analyse. Dabei werden gut 33.000 Kommandos überwacht und mittels Rechenmodellen auf Plausibilität geprüft – bis hin zum forensischen Abbild, das dem IT-Admin verständliche Erklärungen liefert, warum die Software die Ausführung eines Befehls unterbunden hat. »Das ist keine Blackbox-Lösung, wie sie andere bieten. Die Software erklärt, was sie tut.«



Maximale Farbbrillanz. Keine Schwarzweißkosten.

Drucken Sie ein Jahr kostenfrei in schwarz-weiß mit einem LED-Farbdruker von OKI*

Kaufen Sie bis zum 31. Dezember 2017 einen LED-Farbdruker von OKI und drucken Sie Ihre Materialien ab sofort professionell intern. Außerdem erhalten Sie einen Jahresbedarf an Schwarzweiß-Tonern kostenfrei dazu.* Nach Ablauf des ersten Jahres zahlen Sie für Schwarzweißdrucke auf einem Farbdruker von OKI nicht mehr als mit einem Standard-Schwarzweißdruker. Erfahren Sie mehr darüber, wie Farbdruker von OKI Ihr Unternehmen zu neuem Leben erwecken können, und besuchen Sie uns auf: www.oki.at/promotions

ALIVE WITH COLOUR

* Basierend auf einem durchschnittlichen Druckvolumen und Schwarz-Deckung nach ISO-Standard. Maximal 1 Tonerkartusche Schwarz für Farbdruker, maximal 2 Tonerkartuschen Schwarz für Farb-Multifunktionsgeräte. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen.

OKI

»Sie werden exponentielle Effizienz- und Effektivitätssteigerungen sehen«

Von Herbert Koczera aus Las Vegas

Ein Wow-Effekt, viel Inspiration und eine Menge Möglichkeiten für die Verarbeitung der Datenberge in Unternehmen wurden bei der Konferenz »Hitachi Next« in den USA geboten.



8

Hitachi Data Systems hat im September zur Anwenderkonferenz »NEXT 2017« ins Mandalay Bay nach Las Vegas geladen. Thema der Konferenz waren die digitale Revolution und die Transformation, die sich Hitachi selbst verordnet hat, um sich und seine Kunden für die Umbrüche die kommen und schon stattfinden, perfekt aufstellen zu können. Unter dem Motto »Lead What's Next« und »Inspire the Next« wurden die neuesten Lösungen und Services vorgestellt, mit denen Unternehmen im heutigen dynamischen digitalen Umfeld konkurrieren und gewinnen können. Kunden sollen von Hitachis Know-how bei der Integration von Informationstechnologie (IT) in die Betriebstechnologien (OT) lernen, Kosten zu senken, effizienter zu sein und Innovationen schneller umsetzen zu können.

>> Der Wow-Effekt <<

Sei es, dass der japanische Konzern die Kompressoren für die bekannten Wasserfontänen-Symphonien vor dem Hotel Bellagio in Las Vegas liefert oder unter Hochgeschwindigkeits-Zügen bei 300

IT-Palette als Katalysator für Gesellschaftswandel

km/h via Kameras und Sensoren die Qualität der Schienen prüft, mehr als 160.000 Trucks des US-LKW Vermieters Penske in Echtzeit am Radar hat, oder vieles mehr: »Wow, ich habe gar nicht gewusst, dass ihr das auch macht!«, ist laut Auskunft zahlreicher Manager des Konzerns eine oftmals gehörte Äußerung von Kunden, Partnern oder anderen Gesprächspartnern.

Gegründet vor mehr als 100 Jahren, hat sich der Konzern von Anfang an einer Philosophie verschrieben, den Menschen zu dienen und die Welt zu verbessern. Toshiaki Higashihara, President und CEO von Hitachi, der dieses Credo vor der Weltpresse immer wieder betont, glaubt man das irgendwie auch.

»Inspire the Next« steht Higashihara zufolge für die Fähigkeit von Hitachi, die nächste Generation und das gesellschaftliche Leben in der Zukunft zu inspirieren. Das Motto repräsentiert den Pioniergeist,

mit dem sich die Hitachi Group den Herausforderungen stellt. Hitachi sieht sich als Katalysator für eine Gesellschaft im Wandel. Und: »So, wie sich die Gesellschaft verändert, verändert sich auch Hitachi«, so Higashihara.

>> Aus der Taufe gehoben <<

Die IT-Sparte, die Hitachi seit rund 58 Jahren betreibt, hat einen Anteil von vier Milliarden Dollar am Gesamtumsatz. Der Konzern liefert dabei vom Rechenzentrum über die nötige Software, Service, Support und Consulting das gesamte Produktportfolio, um effiziente IT-Operationen in die Tat umsetzen zu können.

Als Teil der eigenen Transformation hat der Konzern nun sämtliche IT-Aktivitäten in ein neugegründetes Unternehmen zusammengefasst – Hitachi Vantara wurde der Weltöffentlichkeit stolz vorgestellt. Die Hitachi-Tochter verschreibt sich ganz den Bereichen maschinelles Lernen, Automatisierung, künstliche Intelligenz, Analytik und Datenverwaltung – und den Vorteilen, die diese Lösungen im täglichen Business bieten. Vantara ist mehr als eine organisatorische Umstrukturierung,



Michio Kaku, City University of New York, erwartet in Zukunft massive Unterstützung im Alltag durch Technologie – etwa beim Internetsurfen über Kontaktlinsen.



CEO und President Toshiaki Higashihara betont, mit Hitachi der Menschheit zu dienen und die Welt nachhaltig zu verbessern.

es versteht sich als neues Unternehmen, das auf die Konvergenz von Hitachi Data Systems, der Hitachi Insight Group und Pentaho gründet.

>> Aufholbedarf <<

Erst 40 % aller Unternehmen sind in der Cloud und erst 5 % der Datenberge in den Unternehmen sind analysiert. Das will Hitachi Vantara rasch ändern, denn jene Unternehmen, die die Digitalisierung jetzt verschlafen, werden in wenigen Jahren vielleicht nicht mehr da sein. Die Lösungen zur Transformation sind vorhanden.

>> IoT-Plattform <<

Auf der Konferenz kündigte Hitachi die nächste Generation seiner Lumada IoT-Plattform an, die jetzt als kommerzielles Software-Angebot für IoT-Entwickler und Architekten verfügbar ist. Zielgruppe sind Entwickler im Bereich Internet of Things (IoT) und Organisationen, die Partner, Kunden und Externe in Innovationsprozessen zusammenführen möchten, um gemeinsame Lösungen zu kreieren. Dabei besteht Lumada aus

fünf »intelligenten« Ebenen:

■ Lumada Edge – Monitoring von Daten aus IoT-Assets mittels Sensoren (Industrie 4.0) inklusive Transformation aus der Maschinensprache zur besseren Analyse

■ Lumada Core – Asset-Registrierung, Identitäts- und Zugriffsverwaltung, Erstellung von Asset-Avataren

■ Lumada Analytics kombiniert OT (operations)- und IT-Daten. Analyse auf Basis von maschinellem Lernen und AI (künstlicher Intelligenz)

■ Lumada Studio – vordefinierte Widgets, um die Erstellung von Dashboard-Anwendungen zu vereinfachen. Management von Benachrichtigungen und Warnungen (»Teil X der Fertigungsstraße könnte defekt werden«)

■ Lumada Foundry – grundlegende Services zur Vereinfachung der Bereitstellung sowohl vor Ort als auch in der Cloud sowie erweiterte Sicherheits-, Microservices- und Supportfunktionen.

Die Lumada-Plattform soll durch Reduktion der Wartungskosten die Effizienz steigern, das heißt: die Anlagenauslastung optimieren, die Betriebssicherheit und -zuverlässigkeit verbessern und über das optimierte Leistungsmanagement auch die Produktqualität verbessern helfen.

Die sogenannten Lumada Asset-Avatare bieten eine digitale Darstellung physischer Ressourcen mit umfangreichen Metadaten für Analysen. Geschäfts- und Industrieanlagen werden mit Sensoren in Echtzeit überwacht, um Einblicke in deren Funktion und Vitalität zu erhalten. Das soll blinde Flecke bei unternehmenskritischen Systemen beseitigen, um schneller von der Messung zur Verwaltung und zur Verbesserung gelangen zu können.

>> Smart Data Center <<

Das ebenfalls vorgestellte intelligente Rechenzentrum bildet das Rückgrat der Hitachi-Strategie um die IT-Kosten zu senken, Risiken zu minieren und die Agilität im Unternehmen zu steigern.

Das Hitachi Vantara Smart Data Center bringt neueste Technologien und Ansätze im Infrastrukturmanagement, Predictive Analytics und IoT zum erfolgreichen Management komplexer IT-Umgebungen. Das geschieht über zentralisierte Steuerung und automatisierte Prozesse, die Systeme, Rechenzentren und Clouds umfassen. Das Smart Data Center unterscheidet sich von herkömmlicher IT-Administration durch Automatisierung von Entscheidungsfindung, Einblick und Anleitung durch vorausschauende Analysen, IoT und präskriptive (Normen setzende) Intelligenz. Diese erweiterten Funktionen zentralisieren das Management der IT-Infrastruktur für einfache Aufgaben wie das Provisioning sowie komplexere Vorgänge wie Optimierung und die Selbstheilung in Rechenzentren.

»Unsere Smart Data Center-Technologien und -Dienstleistungen bieten leistungsstarke neue Tools und Ansätze, sodass der Rechenzentrumsadministrator der nächsten Generation mehr verwalten und die IT besser in die Lage versetzen kann, eine agile und reaktions-schnelle Ressource für das Unternehmen zu werden«, betont Bobby Soni, Chief Solutions und Dienstleiter, Hitachi Vantara. »Unsere Kunden werden exponentielle Effizienz- und Effektivitätssteigerungen sehen.« ■

Cloud-Computing:

Kür oder Pflicht?

10



Die Umfrage unter den heimischen IT-Dienstleistern, wie sie die Lage in Österreich einschätzen. Welche Erfahrungen sie und ihre Kunden mit Cloud-Lösungen gemacht haben. Welche Ratschläge sie parat haben.

VON HERBERT KOZERA

Cloud-Computing – public, private oder hybrid-, IT-Infrastructure as a Service, hyperconverged Systems, Internet of Things, Industrie 4.0, digitale Transformation, New World of Work sind nur einige Schlagwörter, die seit einigen Jahren auf Betriebe im öffentlichen und privaten Bereich niederprasseln – angereichert in der jüngsten Vergangenheit durch Innovationen wie das maschinelle Lernen und künstliche Intelligenz. Doch nach Zahlen, die unlängst von Hitachi publiziert wurden, sind erst rund 40 % der Unternehmen in den Industrienationen in der Cloud und viel schlimmer: Nur rund 5 % der rasch wachsenden Datenberge sind analysiert.

Damianos Soumelidis, Managing Director Nagarro, kämpft zum Beispiel seit vielen Jahren für mehr Verständnis seitens seiner Kunden für Cloud-Computing, konnte aber vor rund einem Jahr eine Trendwende feststellen. »Sobald wir in Kundengesprächen auf vielversprechende Szenarien mit Big Data, Assisted Reality, Sensorik oder ähnlich datenintensiven Konzepten zu sprechen kamen, wurde die Cloud plötzlich nicht mehr in Frage gestellt. Eine großartige Idee liegt auf dem Tisch. Ein CIO, der sein Zeitfenster in Sachen Business Transformation erkannt hat, sitzt mir gegenüber. Gemeinsam entwickeln wir ein Big-Data-Szenario. Deutlich spürbare Motivation für den geschäftlichen Zugewinn überlagert die Tatsache, dass diese Lösung ausschließlich über

Cloud-Plattformen realisierbar ist. Wie sonst sollte man so große Datenvolumina speichern, verarbeiten und transferieren?»

>> Wille zur Inspiration <<

Sobald sich die Gesprächsinhalte auf attraktive, neue Lösungsideen konzentrieren, werden selbst die skeptischsten IT-Manager handzahn in ihrer Cloud-Aversion, meint Soumelidis. Einzige Voraussetzung: Es muss im Unternehmen einen CxO geben, der für Fortschritt, für innovative IT-basierte Geschäftsideen brennt, oder wenigstens guten Willens ist, sich von Experten inspirieren zu lassen. Nicht immer ist dies der Fall. »Gerade in etablierten Old-Economy-Unternehmen findet man nicht selten eine nahezu stoische Aus-sitzpolitik, die auch nach erfolgreichen Cloud-Projekten beharrlich aufrechterhalten wird. Auf der anderen Seite treffen wir CIOs, die ihre CEOs förmlich vor sich hertreiben, die sichtlich wissen, wie sie zu argumentieren haben und welche geschäftlichen Vorteile herausgearbeitet werden müssen. Zu den häufigsten zählt



Damianos Soumelidis, Nagarro (li.), sieht »pragmatische Herangehensweise« an die Cloud als wichtig an. Johannes Brunner, Dimension Data, setzt auf Vorteile aus der »As-a-Service-Welt«.



immer noch die Einsparung, die mitunter nicht sofort, sondern über Umwege daherkommt. Unterm Strich sind die meisten Kunden nach einem Cloud-Projekt zufrieden und erleichtert«, so Soumelidis.

»Ausschlaggebend für den Erfolg ist die richtige und vor allem pragmatische Herangehensweise. Bei Nagarro starten wir eine Migration prinzipiell erst, nachdem die notwendigen Rahmenparameter

definiert sind. In dieser zwischen zwei bis sechs Wochen dauernden Phase wird Organisatorisches, Operatives und Strategisches durchleuchtet. Anschließend folgt das Assessment, bei dem es um den Abgleich mit der bestehenden IT, um Skills, Ressourcen, Richtlinien, Governance, Sicherheit usw. geht. Daraus resultiert auch, welcher Clouddienst für die Bedürfnisse am besten passt.«



Risk less, achieve more with cybersecurity.

If you believe you can do anything,
we're here to help you do it.

dimension
data



accelerate your ambition

Die digitale Welt bringt enorme Vorteile für Unternehmen, doch sie ist auch mit Risiken verbunden. Schon die kleinste Sicherheitslücke kann das Tor zu Datenmissbrauch und Cyberkriminalität öffnen. Als Unternehmen der NTT Gruppe unterstützt Dimension Data Unternehmen dabei, ihre Security zu stärken.

Accelerate your digital business



digital
infrastructure



hybrid cloud



digital
workspace



cybersecurity



customer
experience

dimensiondata.com

statements



Nachfrage wurde zur Normalität

■ »Führende Cloud-Provider erbringen heute ihre Services für den Bezug von Software, Plattformen und Infrastruktur auf Grundlage sukzessiv gewachsener und technologisch fortschrittlicher Cloud-Ökosysteme. Und für die nachfragende Wirtschaft ist Cloud Computing längst zur Normalität geworden. Nach der Verzah-

nung von Applikationen, virtuellen Datenverarbeitungs- und Speicherressourcen mit streng gesicherten Netzanbindungskapazitäten stehen bereits die nächsten Entwicklungen im Cloud Business an: aggregierte Multi-Cloud-Umgebungen für die Beherrschung unterschiedlichster Last- und Redundanz-Anforderungen sowie der Einsatz von künstlicher Intelligenz im Bereich semantischer Suchmaschinen oder zur weiteren Hochrüstung der Anomalieerkennung in der Cyber-Threat-Abwehr. Wenn wir bei diesen neuen Entwicklungen global eine bestimmende Rolle spielen wollen, brauchen wir in Europa ausgehend von unseren hohen Standards der Cloud-Zertifizierung rasch einheitliche Normen für beste Cloud-Interoperabilität.«

Helmut Fallmann,
Mitglied des Vorstandes Fabasoft AG

>> Sachliche Diskussion <<

Auch für Johannes Brunner, Head of Business Unit Data Center & Cloud bei Dimension Data, lichten sich die Nebel und dem anfänglichen Cloud-Hype ist jetzt eine sachliche Diskussion über Vor- und Nachteile gefolgt. »Es gibt Workloads, die in der Cloud wesentlich mehr Nutzen bringen können als On-Premise, in den sogenannten ›Cloud-Native Applications‹. Wir sollten hierbei jedoch von ›Cloud-Native Services‹ sprechen, schließlich ist eine Applikation nichts anderes als ein Service-Vehikel, das einen Business Case unterstützt. Das On-Premise-Datacenter wird außerdem weiterhin ein wichtiges Standbein bleiben«, meint Brunner. Themen wie Legacy Applications, Latency und Company-Richtlinien würden ein lokales Datacenter erfordern. Darüber hinaus gibt es durch neue Workloads wie IoT und Big Data Bedarf an sogenannten Edge-Rechenzentren, da nicht alle generierten oder verarbeiteten Daten in die Cloud gebracht werden müssen und sollen.

Wesentliche Erfolgsfaktoren

■ »Die Cloud ist nicht nur auf dem Vormarsch, sie ist in vielen Unternehmen weltweit bereits Alltag – und das nicht ohne Grund. Vor allem der Mittelstand hat seit dem letzten Jahr die zahlreichen Möglichkeiten und Vorteile von Cloud-Systemen für sich entdeckt. Der größte Anreiz ist und bleibt dabei die Flexibilität, die Cloud-basierte Ansätze bieten. Heute muss niemand mehr Lösungen kaufen, die das Unternehmen nur zum Teil verwendet oder sich auf ewig an einen Anbieter binden. Stattdessen

entscheiden sich Kunden für vollständig verwaltete Plattformen, beschleunigen so die Software-Bereitstellung für Mitarbeiter und verringern die eigenen Infrastrukturausgaben – ein Win-win für beide Seiten. Denn wenn man es schafft, allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen die modernste IT-Infrastruktur mit allen Anwendungen unabhängig von Ort und Zeit sicher und kostengünstig zur Verfügung zu stellen, wird die Cloud zum Motivator, Anreiz und wesentlichen Erfolgsfaktor.«

Wolfgang Mayer,
Country Manager Citrix



Öffnung des Themas

■ »Das Thema Cloud wird sich in den nächsten Jahren zusätzlich öffnen. Ich bin fest davon überzeugt, dass die lokalen Cloud-Anbieter auch in Zukunft ihren Service gegen die großen internationalen Provider ausbauen werden. Datensicherheit steht dabei natürlich an oberster Stelle. Die Gefahr, geschäftskritische Daten zu verlieren, hat sich durch die Komplexität der Cloud deutlich erhöht. Mit einem durchdachten Datenmanagement und einer Backup- beziehungsweise Recovery-Strategie können Unternehmen einen reibungslosen Geschäftsbetrieb gewährleisten, um auch die Voraussetzung für DSGVO-Konformität zu schaffen. Zwar sind viele Betriebe aktuell noch weit davon entfernt, alle Anforderungen dafür zu erfüllen, aber es ist ein wichtiger Start in den Prozess der Datensicherheit, das eigene Unternehmen von der Datenseite wirklich kennen zu lernen.«

Walter Huemer, Geschäftsführer Huemer Group



Für Brunner liegt der Schlüssel als Dienstleister in der Differenzierung, um Kunden Komplettpakete anbieten zu können. Cloud-Services alleine, wie etwa Infrastructure-as-a-Service, reichen nicht mehr. Die Differenzierung muss durch Lösungen, welche die Vorteile aus der »As-a-Service-Welt« intelligent einsetzen, erfolgen, um bestehende Grenzen zu überwinden. »Manchen Kunden fehlt die Idee, was man damit anfangen könnte. Hier setzen wir an und bringen Use Cases aus den verschiedensten Geschäftsfeldern mit, vom Gesundheitswesen bis zur Industrie, um für das Unternehmen passende Anwendungsfälle in dem Proof-of-Concept



Martin Madlo, Interxion: »Die digitale Transformation treibt die Unternehmen immer rascher vor sich her.«

zu evaluieren. Aus Datacenter-Sicht ist der Vorteil, dass keine initialen Investitionen getätigt werden müssen, sondern dass man sofort die benötigten Kapazitäten nach Bedarf beziehen kann. Daher die klare Empfehlung, Cloud-Native Applications wie Hadoop, die automatisch skalieren und für die Zeit der Berechnungen die benötigten Ressourcen allokatieren und diese anschließend wieder freigeben, auch in Cloud-Infrastrukturen zu betreiben.«

Die Grenzen des Data-Centers verschwimmen.

Dazu gäbe es keine klar definierbare Zuteilung von Szenarien, da Lösungen in diesem Bereich individuell sind und sich häufig über mehrere Plattformen ziehen können. Dimension Data adressiert hier bewusst die Hybrid-IT-Strategie – die Kombination des eigenen Rechenzentrums mit Cloud-Diensten. Data-Center-Grenzen verschwimmen, durch intelligente Orchestrierung und Governance weiß ich aber immer, wo meine Daten liegen und Services erbracht werden. »Als Dimension Data unterstützen wir diese Notwendigkeit an Transparenz, indem wir zum Beispiel Daten in unseren Cloud-Rechenzentren am gewählten Standort isolieren – außer der Kunde entscheidet sich bewusst dazu, die Daten über Standort-, Regions- oder Kontinentalgrenzen hinweg zu bewegen.«

>> Transformation treibt <<

Auch für Martin Madlo, Managing Director von Interxion, trieb die digitale Transformation die Unternehmen immer rascher vor sich her. Ohne die Digitalisierung siehe er wenig Chancen für Unternehmen, im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. »Die Vorteile der Cloud sind ganz offensichtlich: Schnelligkeit, Sicherheit, Performance, Konnektivität und Flexibilität. Die Mehrzahl der Unternehmen in Europa ist derzeit allerdings noch nicht bereit, sich vollständig auf die Cloud einzulassen, sei es aus Sicherheit oder Datenschutzgründen. Wichtig für unsere Kunden ist oft- ▶

SO WIRD DER HR-MANAGER ZUM TREIBER DER DIGITALEN TRANSFORMATION



Die Fabasoft Personalakte Appliance kann im eigenen Rechenzentrum einfach in Betrieb genommen und in die bestehende IT-Landschaft integriert werden.

Für HR-Manager bringt es erhebliche Vorteile zu wissen, wen sie innerhalb des Unternehmens aufgrund vorhandener Skills optimal einsetzen können. Dabei geht es nicht nur um die Besetzung offener Stellen, sondern z. B. um die Auswahl eines Teams zur Eröffnung neuer Standorte, zur Erschließung neuer Märkte oder um »out of the box« an der Schaffung neuer Geschäftsmodelle zu arbeiten. Darüber hinaus gilt es den Bedarf an Aus- und Weiterbildung an die sich ständig verändernden Anforderungen anzupassen.

Agilität und Mobilität durch Cloud-Lösungen

Moderne Cloud-Lösungen bieten Unternehmen die Option, die benötigten Daten für den internen Zugriff mobil zur Verfügung zu stellen – falls geboten, sogar am Ort der Leistungserbringung. Beispiel Baustelle: Arbeitsbewilligungen, Zertifikate und Ausbildungsnachweise zu jeder eingesetzten Arbeitskraft können in der Cloud hinterlegt und jederzeit bei Bedarf am Einsatzort abgerufen werden. Unverzichtbare Voraussetzung für einen funktionierenden Datenzugriff via Cloud ist die Integrierbarkeit einer »digitalen Personalakte« mit den bestehenden IT-Lösungen im Unternehmen sowie die Erfüllung der EU-Datenschutz-Grundverordnung, die am 25. Mai 2018 in Kraft tritt, und hoher zertifizierter Sicherheitsstandards.

Cloud vs. Appliance

Größere Unternehmen, die ihre Personaldaten im eigenen Rechenzentrum speichern und verarbeiten möchten, können die Vorteile einer Cloud-Lösung durch den Einsatz einer sogenannten Appliance-Lösung nutzen. Eine Appliance besteht aus vorkonfigurierten und aufeinander abgestimmten Hard- und Software-Komponenten und liefert eine vorkonfigurierte Lösung für einen bestimmten Anwendungsfall (zum Beispiel die digitale Personalakte). Im Zusammenspiel mit einer leistungsfähigen Software für Big Data Analysis kann die HR-Abteilung dadurch die Rolle einer internen Serviceeinheit für alle Abteilungen einnehmen. HR-Manager werden so zu Treibern der Digitalisierung im Unternehmen, indem ihre Systemressourcen proaktiv und in Echtzeit personalbezogenes Wissen mit den Anforderungen des Geschäfts verknüpfen und Informationen in einer bis dato unerreichten Geschwindigkeit und Agilität bereitstellen.

Unternehmen: Fabasoft

Fabasoft ist ein führender europäischer, börsennotierter Softwareprodukt-hersteller und Cloud-Anbieter mit Sitz in Linz, Österreich. www.fabasoft.com

► mals, das Internet mit seinen möglichen Latenzen, Engpässen und Sicherheitsrisiken aufgrund geschäftskritischer Workloads zu meiden. Daher haben wir Interxion's Cloud Connect geschaffen, um das öffentliche Internet zu umgehen und einen privaten Zugang zum Cloud-Provider der Wahl herstellen zu können.«

Time-to-Market ist Madlo zufolge für seine Kunden ein wesentlicher Faktor für ihre Entscheidung zu Cloud Connect. Der Trend gehe dahin, Dienstleister wie Colocation-Rechenzentrums-Betreiber mit dem Betrieb der Infrastruktur zu be-

auftragen. »Denn natürlich bedeutet Hybrid-Cloud im eigenen Rechenzentrum mehr Komplexität. Dies wollen Unternehmen nicht alleine angehen, denn dafür müssten sie entsprechende Mitarbeiter ausbilden oder einstellen. Daher suchen sie nach Partnern, um Aufwand und Zeit zu reduzieren«, so der Interxion-Manager. Er sieht langfristig gesehen das Outsourcing-Modell als einen »strategischen Entschluss, um durch flexible Infrastruktur die Basis für den digitalen Wandel zu legen«. Steht die geschäftskritische IT so nahe wie möglich bei den Cloud-Providern, profitieren Kunden



Ende der Glaubensfrage

■ »Bislang war das Thema Cloud vorrangig eine Glaubensfrage. IT-Entscheider waren entweder dafür oder dagegen. Das Konzept der Hybrid IT hat dieser einseitigen Denkweise ein jähes Ende bereitet. Hyperscale Cloud, flexible, lokale Cloud und Infrastruktur vor Ort stehen nun gleichwertig nebeneinander. Heute erleben wir ein kräftiges Wachstum hyperscaler Angebote, wie etwa Office 365, die meist in Form einer Cloud Solution Plattform umgesetzt werden, d.h. kombiniert mit einem lokalen Add-on Service. Gleichzeitig gibt es einen starken Anstieg von lokalen Cloud-Lösungen professioneller IT-Provider sowie Investitionen in Cloud-Technologie direkt im Unternehmen. Die Integration dieser verschiedenen Ausprägungsformen in eine konsistente Gesamtlösung ist aktuell die größte Herausforderung beim Aufbau hybrider IT-Strukturen. Vor dem Hintergrund der bald in Kraft tretenden Datenschutzgrundverordnung 2018 spielt aber natürlich auch das Thema Sicherheit eine entscheidende Rolle.«

Rainer Kalkbrener,
CEO ACP Group

statements



Technologischer Imperativ: Hybrid Cloud

■ »Das Fundament der digitalen Transformation ist die Hybrid Cloud. Damit machen sich Unternehmen die Vorteile der privaten Cloud im Bereich Data-Governance und Sicherheit sowie die Zugänglichkeit und Skalierbarkeit der

öffentlichen Cloud zunutze. Für die optimale Nutzung von Hybrid Clouds braucht es Managed Cloud-Lösungen und -Services (»Cloud Orchestration«), um das Potenzial von erhöhter Flexibilität, Skalierbarkeit, Sicherheit und Betriebseffizienz voll auszuschöpfen. Atos arbeitet hier eng mit Partnern wie Dell EMC, Microsoft oder SAP zusammen. Ziel ist es letztendlich, Komplexität zu reduzieren und Unternehmen dabei zu unterstützen, sich auf ihre Kernkompetenzen und das Wachstum ihres Business zu konzentrieren. Die Implementierung einer Hybrid-Cloud-Strategie ist somit der Schlüssel für moderne IT-Infrastrukturen, um Kosten zu kontrollieren und bestmögliche Kundenerfahrungen zu liefern. Aus diesem Grund ist die Hybrid Cloud eine der strategischen Säulen bei Atos.«

Johann Martin Schachner,
Country Manager Atos

Nicht aus allen Wolken fallen

■ »Gerade KMU profitieren vom wachsenden Cloud-Angebot, das die Nutzung professioneller IT ohne hohe Investitionen ermöglicht. Das As-a-Service-Modell als konsequente Fortsetzung von IT-Outsourcing nimmt dabei eine immer wichtigere Rolle ein: Die gesamte lokale IT wird flexibel auf monatlicher Basis gemietet, die Systeme und Geräte werden vom Partner betreut. Um die richtige Strategie in einem durchaus unübersichtlichen Angebot an technischen Möglichkeiten wie Public-Cloud-Lösungen der »Big Three« AWS, Microsoft und Google oder Private-

Cloud-Angeboten zu wählen, ist es wichtig, einen Cloud-Integrator an seiner Seite zu haben, der die jeweiligen Vor- und Nachteile versteht, die optimale Lösung mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis ermittelt und gute individuelle Betreuung bietet. S&T kann dabei aus dem Vollen schöpfen und Kunden jene Technologie zur Verfügung stellen, die am besten zu ihrem Business passt – lokal, Public oder Private Cloud im S&T-eigenen Tier-3-Plus-Rechenzentrum in Wien.«

Michael Jeske, Chief Operating Officer S&T AG



Bereitschaft steigt deutlich

»Das Thema Cloud Computing kommt zunehmend in Schwung. Immer kürzere Innovationszyklen lassen »Everything-as-a-Service« zur Realität werden und die Bereitschaft, Teile der IT-Infrastruktur, aber auch unternehmenskritische Anwendungen wie ERP oder Backup aus der Cloud zu beziehen, wächst deutlich. Diese Entwicklung zeigt sich auch in einer verstärkten Nachfrage im Bereich Managed Services sowie dem Wunsch unserer Kunden nach umfangreichen Service-Level-Agreements. Bechtle ist europaweit einer der höchst-zertifizierten Cloud-Technologiepartner und bietet mit einem neuen Cloud-Portal eine leistungsstarke digitale Plattform für den einfachen und flexiblen Bezug von Multi-Cloud-Services. Für unsere Kunden bedeutet das: Bestellung, Administration und Verrechnung für alle Dienste nach dem One-Stop-Shop-Prinzip. Die Cloud zu nutzen bedeutet aber nicht, auf den lokalen Support des IT-Partners verzichten zu müssen. Die spezialisierten

IT-Architekten des Bechtle IT-Systemhauses Österreich beraten unsere Kunden über die ideale Kombination von Private, Public oder Hybrid Cloud für ihre konkreten Geschäftsprozesse und sind unverändert die zentralen Ansprechpartner für alle IT-Belange.«

Robert Absenger,
Geschäftsführer Bechtle



außerdem von geringen Latenzen und einer planbaren Bandbreite. »Immer mehr Unternehmen verzichten auf den Betrieb eigener On-Premise Lösungen und steigen auf Outsourcing-Lösungen um. Damit können sie schneller, flexibler sowie innovativer agieren und sparen Kosten. Herkömmliche Umgebungen sind schlicht zu starr. Die logische Konsequenz ist daher der weitere Ausbau hybrider Umgebungen. Vorteile des Public-Cloud-Modells sind unter anderem niedrige Anfangskosten, Flexibilität, Skalierbarkeit, Geschwindigkeit sowie die einfache Bereitstellung«, so Madlo. Die Nachteile sind der mögliche Mangel an Kontrolle, Sicherheitsbedenken und die unter Umständen langfristig höheren Kosten im Vergleich zu einer dedizierten Infrastruktur, heißt es. Und: Private-Clouds werde üblicherweise entworfen, um spezifische Anwendungen zu erfüllen und ermöglichen ein hohes Maß an Kontrolle und Transparenz. »Allerdings bieten sie weniger Flexibilität, Skalierbarkeit und zudem höhere Anfrangkosten als bei einem Public-Cloud-Ansatz.«

em EINFACH, SCHNELL &
JETZT AUCH MIT APPs!

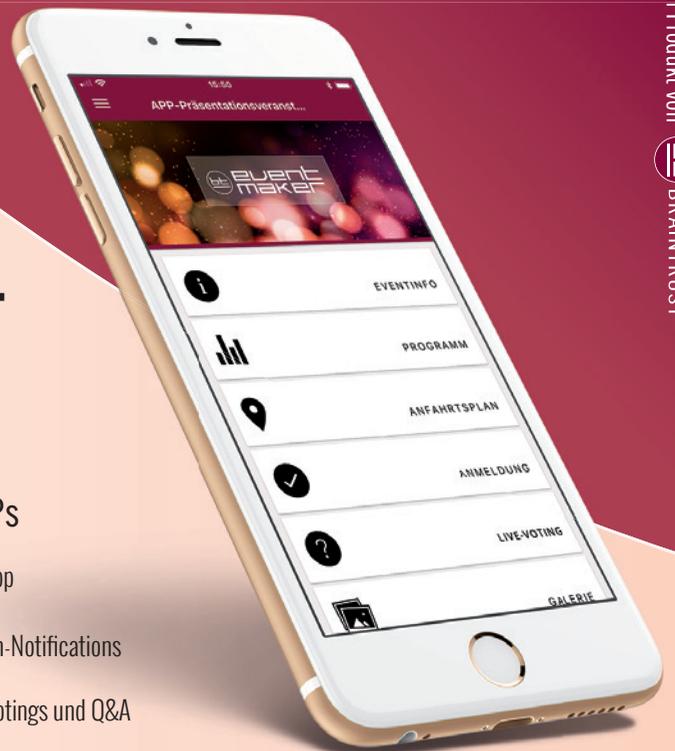
DAS **bt** EVENTMAKER EINLADUNGSMANAGEMENT

EVENTMAKER FUNKTIONEN

-  Personalisierte Einladungsmails
-  Personalisierte Anmelde-Website
-  An- und Abmeldestatistik immer aktuell
-  Fotogalerie & Downloads

EVENTMAKER APPs

-  Einladung auch per App
-  Event-Updates & Push-Notifications
-  Interaktion mit Live-Votings und Q&A
-  Eintrittskontrolle & Statistik



Interessiert? Mehr Informationen finden Sie unter www.eventmaker.at

Stufenlose Sicherheit für Services

Der Backup- und Replizierungs-Experte Veeam hat zu einer Tour durch Österreich geladen. Vorgestellt wurde die »Veeam Availability Suite« in der neuesten Version.



Mario Zimmermann, Veeam: »Einige Reselling-Agreements und die Aufnahme in die Preislisten großer Netzwerk- und Storageanbieter zeigen, wie gut unsere Technologie im Markt angekommen ist.«

16

Der Marktstart ist für das Frühjahr 2018 angekündigt, Einblicke in die Neuerungen der Datenmanagement-Plattform »Veeam Availability Suite« konnten IT-Interessierte aber bereits Mitte Oktober bei Veranstaltungen des Herstellers in Wien, Linz und Graz bekommen.

Unternehmen aller Größen und aller Branchen sind heute bei ihren Geschäftsprozessen derart auf die IT angewiesen, dass Ausfälle augenblicklich Stillstand bedeuten würden – Stillstand in der Produktion, im Vertrieb, im Kundendienst und in der Kommunikation. Fällt die IT auch nur für wenige Minuten aus, drohen Kosten und gar Umsatzverluste.

Veeam positioniert seine Daten-Backup- und Disaster-Recovery-Palette als Hebel für das »Always-On Enterprise«. »Wenn Konsumenten heute etwas online kaufen wollen, dann wollen sie das in der Sekunde tun. Fällt ein Service aus, wechseln die Kunden sofort zur einer anderen Plattform«, beschreibt Geschäftsführer Mario Zimmermann die extrem gestiegenen Erwartungen an IT-Systeme.

Die Relevanz des Themas Verfügbarkeit der IT resultiert in einer regelrechten Erfolgswelle, auf der aktuell die Österreichmannschaft von Veeam schwimmt. »Die IT hat alles verändert. Jedes Unter-

nehmen heute ist ein Software-Unternehmen«, beobachtet Zimmermann. Er war vor fünf Jahren Veeams erster Mitarbeiter hierzulande und hat heute ein Team von neun Kollegen. Weitere neun werden aus der Europa-Organisation im Innendienst zugeschaltet. Die Wachstumszahlen sind weit über dem Branchendurchschnitt, man spricht Kunden in tatsächlich allen Unternehmensgrößen an – auch mit Cloud-Lösungen, um das Thema Backup auf hohem Niveau flexibel auch für jene zu gestalten, die kein eigenes Rechenzentrum (oder ein zweites) im Hinterhof haben.

>> Neuerungen beim Flaggschiff <<

Bei den Veranstaltungen stand also die »Availability Suite« in der neuesten Version 10 im Mittelpunkt. Hannes Kasparick, Senior Systemes Engineer bei Veeam, stellte die neuen Features vor. Zentral ist eine »Continuous Data Protection (CDP)«, mit der Daten weitgehend stufenlos im Minuten-, sogar im 15-Sekunden-Takt wiederhergestellt werden können. Möglich macht dies Technologie, die auf die üblichen Snapshots bei Backups verzichtet und vielmehr sämtliche I/Os abgreift. Eine »Instant Recovery« von Daten oder

ganzen virtuellen Maschinen (VM) ist damit in noch kürzeren Intervallen »per Streaming aus dem Backup-File« möglich, erklärt Kasparick. Wie die Taktung der Sicherungen und auch der längerfristigen Speicherung (»Longtime Restore Point«) gestaltet ist, ist dann nur noch Einstellungssache. Geboten wird so zusätzliche Applikations- und Crash-Konsistenz. Letzteres bedeutet: Bei einem Systemausfall wird der Recovery-Regler einfach auf den letztgültigen Zeitpunkt geschoben. Ein Performance-Monitoring liefert den schnellen Überblick über die Historie des Gesundheitszustands des Systems und der Sicherungspunkte. Dies dringt nun sogar bis in die VMs hinein, wo auch einzelne Dienste und Prozesse überwacht werden.

Eine Funktionalität am Rande, rechtzeitig vor der kommenden Datenschutzgrundverordnung: Auf Knopfdruck wird



ein Audit der Daten- und Applikationsinfrastruktur als PDF ausgeworfen – inkludiert ist jede Aktion einer Software, jeder Login, jede Datenlöschung. Die oft gefürchtete drohende manuelle Auswertung der aktiven Systeme entfällt. Persönliche Daten, die in den Backups gespeichert liegen, sind von der DSGVO ohnehin nicht betroffen, erinnert Kasparick die Teilnehmer. ■

3-2-1-0-Regel

■ **DIE GOLDENE REGEL** für Datensicherung, die aufgrund von Ransomware-Vorfällen im Unternehmensbereich wieder in Erinnerung gerufen wird: Von wichtigen Daten und Systemen sollten mindestens drei Kopien auf zwei verschiedenen Medien erstellt werden. Eines davon sollte so ausgelagert werden, dass es auf herkömmlichem Weg nicht direkt erreicht (und damit nicht kompromittiert) werden kann.

kommentar

E-Privacy-Verordnung: Regelungen mit Sprengkraft

Im Schatten der Datenschutzgrundverordnung bahnt sich die »E-Privacy-Verordnung« über die Privatsphäre und elektronische Kommunikation ihren Weg in die Unternehmen. Sie soll ebenfalls am 25. 5. 2018 in Kraft treten.



»Neue Rechtsbasis für elektronische Kommunikation.«

Dr. Rainer Knyrim
Rechtsanwalt
Knyrim Trieb
Rechtsanwälte

Die E-Privacy-Verordnung hat den Anspruch, die gesamte elektronische Kommunikation neu zu regeln. Sie ist damit für große Kommunikationsdiensteanbieter, wie Mobilfunkbetreiber, ebenso relevant wie für kleine EPU mit Webauftritt. Einerseits enthält die Verordnung pauschal gehaltene Proklamationen, wie »elektronische Kommunikationsdaten sind geheim«, andererseits aber auch konkrete Regelungen zu Phänomenen unserer Zeit. So hat der Betreiber elektronischer Kommunikationsdienste (wer Betreiber elektronischer Kommunikationsdienste ist, lässt die E-Privacy-Verordnung offen, vgl. § 3 Abs 3 TKG) Kommunikationsinhalte, also den »Inhalt« der Textnachricht, den Gesprächsinhalt des Telefonats oder das per Instant-Messenger gesendete Bild, grundsätzlich unverzüglich nach Erhalt zu löschen, es sei denn, es liegt eine gültige Einwilligung vor.

>> Möglichkeit des Widerrufs <<

Der in der Praxis schwierige Versuch, den Gebrauch von »Cookies« regulatorisch in den Griff zu bekommen, erhält einen neuen Anlauf. Die Verwendung von Cookies ist nach der E-Privacy-Verordnung zulässig, wenn dies für die Bereitstellung des vom Endnutzer gewünschten Dienstes notwendig ist. Werden also im Wege der Cookie-Anwendung personenbezogene Daten gespeichert, die für die Nutzung des Online-Dienstes nicht unbedingt erforderlich sind, dann ist zwingend eine Einwilligung des Web-Users notwendig. Generell sind Endnutzer, die ihre Einwilligung zur Verarbeitung ihrer elektronischen Kommunikationsinhalte gegeben haben, alle sechs Monate (!) über die Möglichkeit des Widerrufs ihrer Einwilligung zu belehren. Für die Widerrufsmöglichkeit sollte eine E-Mail oder ein Link angegeben werden.

Betreiber von Kommunikationsdiensten müssen den Endnutzern die Möglichkeit geben, den Erhalt unerwünschter Anrufe zu begrenzen. Diese Regelung wird vor allem für Marketingabteilungen, aber auch im strafrechtlichen Bereich (»Stalking«) von Relevanz sein.

>> Informationspflicht <<

Jeder Programmierer einer Software hat dem Endnutzer die Möglichkeit einzuräumen, dass Dritte keine Informationen in den Endgeräten des Endnutzers speichern oder verarbeiten dürfen. Bei be-

Bei Verstößen drohen Geldbußen von bis zu 20 Millionen Euro oder 4 % des Konzernumsatzes.

reits auf dem Markt eingesetzten Softwareanwendungen, muss dieses Feature durch ein Update spätestens bis 25. 5. 2018 eingespielt werden – eine Regelung mit Sprengkraft.

Eine praktisch hochinteressante Regelung ist für den Bereich der IT-Sicherheit vorgesehen. Demnach hat der Betreiber eines Kommunikationsdienstes den Endnutzer darüber zu informieren, wenn ein besonderes Risiko – wobei fraglich ist, ab wann ein solch »besonderes« Risiko vorliegt – für die Sicherheit von Netzen besteht, sowie gegebenenfalls über mögliche Abhilfen und auch hinsichtlich voraussichtlich entstehender Kosten. Interessant ist weiters, dass es die angesichts der Datenschutzgrundverordnung vermutlich ohnehin ausgelastete Datenschutzbehörde sein wird, welcher die Überwachung der Anwendung der E-Privacy-Verordnung obliegt.

Weiteres Gewicht bekommt die Verordnung vor allem dadurch, dass im Falle von Verstößen Geldbußen von bis zu 20 Millionen Euro oder 4 % des weltweiten Konzernumsatzes verhängt werden können. Zudem haben die betroffenen Personen die Möglichkeit, einen – auch immateriellen – Schadenersatz geltend zu machen. ■



»Erweiterung der Informationspflicht für Betreiber.«

Dr. Tobias Tretzmüller
Rechtsanwaltsanwarter
Knyrim Trieb
Rechtsanwälte

facts

72%

der von Capgemini befragten Umfrageteilnehmer im deutschsprachigen Raum geben an, die eigene Unternehmenskultur sei die »größte Hürde auf dem Weg zur digitalen Transformation«.

50.000

Euro ist laut einer EY-Untersuchung der maximale Schadenswert jedes zweiten von Cyberangriffen und Datendiebstahl betroffenen Unternehmens in Österreich, bei 6 % geht der Wert sogar bis zu 500.000 Euro.

3 VON 4

Unternehmen in Österreich sind in den letzten zwölf Monaten Opfer einer Cyberattacke geworden, stellt KPMG fest.

726 MILLIARDEN

Transaktionen wird das Volumen der weltweiten bargeldlosen Zahlungen bis 2020 erreichen, so eine Prognose des »World Payments Report 2017«. Faktoren wie vernetzte Häuser, Mobilität und Unterhaltungsmedien würden dazu beitragen. ■

der Unternehmen haben derzeit keinen konkreten Plan für die Umsetzung der Vorschriften der Datenschutzgrundverordnung, erhoht der Softwarehersteller SAS. ■

55%

80%

der befragten Mitglieder einer Studie der Wirtschaftskammer Wien schätzen, dass »die Digitalisierung zu einer positiven Geschäftsentwicklung führen wird«. ■

57

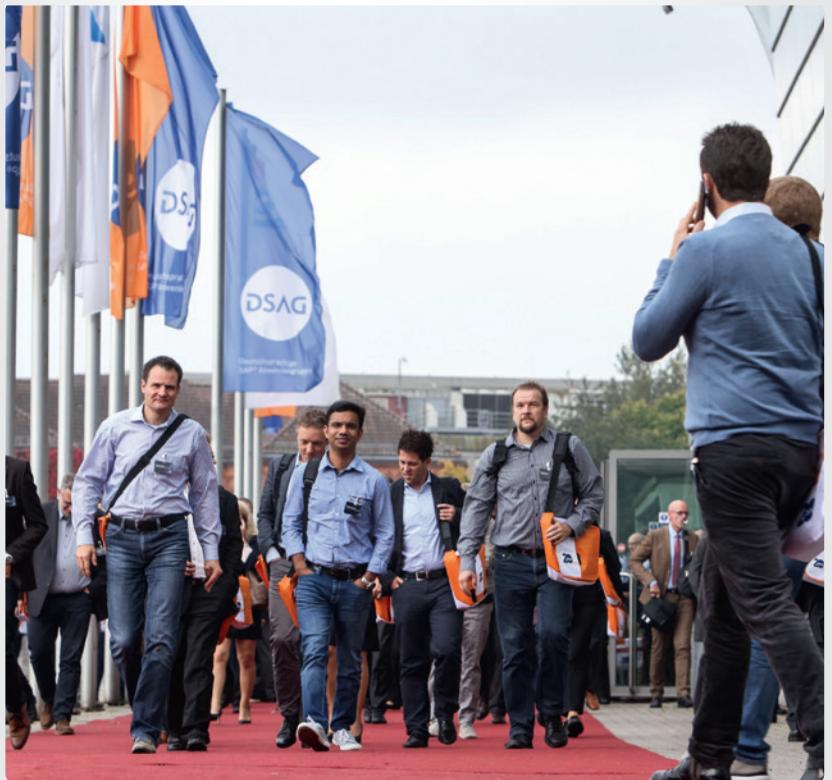
Euro kostet Berechnungen von Maturity zufolge durchschnittlich ein PC-Arbeitsplatz monatlich – inklusive Hardware, Software, Bereitstellung und Betrieb. ■

4.772

Euro betrug der Kurs der Kryptowährung Bitcoin Mitte Oktober. ■

1/4

Bei den meisten Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung (68 %) machen »Digital Natives« weniger als ein Viertel der Belegschaft aus, sieht EY die »Rekrutierung von qualifiziertem Personal als große Herausforderung im Rahmen der Digitalisierung«. ■



20

Dann zahlen, wenn Mehrwert entsteht

Der Jahreskongress der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) brachte im September mehr als 4.500 Besucher nach Bremen. Thema Nummer eins war das Lizenzmodell bei SAP.

Die Rekordbeteiligung beim Jahreskongress zeigte eines: »Wir brauchen einfach mehr Orientierung, den Austausch und mehr Informationen, wie andere die Digitalisierung bewältigen«, formuliert es Marco Lenck, Vorstandsvorsitzender des weltweit größten Vereins von SAP-Anwendern. Gerade Pilot- und Leuchtturmprojekte würden zeigen, wie erfolgreich die Änderungen in den Geschäftsmodellen vorgenommen werden können.

Eine aktuelle Umfrage unter den Mitgliedern – der größte Anteil der Antworten stammt aus den produzierenden Gewerbe – zeigt, dass bei rund zwei Drittel vor allem mittelständischer und größerer Unternehmen der Digitalisierungsprozess noch »nicht weit fortgeschritten« ist – oder sie haben damit noch gar nicht begonnen. Dennoch erwarten 86 %, dass die digitale Transformation »fundamentale



Marco Lenck, DSAG, ist wie andere DSAG-Führungskräfte selbst IT-Leiter in einem Unternehmen.

Auswirkungen« haben wird. Die DSAG bescheinigt der SAP, ein »Top-Partner in der Digitalisierung« zu sein – »noch mehr als vor einem Jahr«, bestätigt Lenck. Gerade S/4 HANA wird von den Anwendern als SAP-Lösung mit hoher Relevanz für die Transformation gesehen (76 %

der österreichischen Befragten, DACH: 70 %). Aber auch die Business Suite ist mit 48 % für knapp die Hälfte (DACH: 57 %) eine Zukunftsperspektive für Digitalvorhaben.

>> Keine Doppellizenzierungen <<

Die SAP Cloud-Plattform scheint für viele DSAG-Mitglieder in Österreich aber eher noch eine Unbekannte zu sein – eine »Überraschung«, wie Lenck sagt. Mehr als die Hälfte billigt ihr kaum bis keine Relevanz zu, obwohl genau sie für die flexiblen digitalen Geschäftsprozesse entwickelt wurde. Auch SAP Leonardo speziell – die IoT-Plattform des Herstellers – ist am Markt noch nicht angekommen. Außerdem sei davon auszugehen, dass die Weiterentwicklung von Zusatzprodukten vornehmlich in der Cloud erfolgt. »Die Kunden haben aber bereits Lizenzen für ihre Geschäftsprozessanwendungen erworben. Es muss daher darauf geachtet werden, dass auch nur einmal lizenziert wird«, fordert der DSAG-Vorstand ein »vertikales Lizenzmodell, das von »on premises« bis in die Cloud arbeitet, fair und business-gerecht«. Das wiederum ist kein leichtes Unterfangen. Besonders in Deutschland, wo SAP die Anwendungslandschaft in manchen Branchen seit Jahren dominiert, ist Wachstum fast nur noch in der Cloud möglich.

Ein nachhaltiges Pricing wird auch für IoT-Szenarien gefordert. »Ansonsten wird jeder Kühlschrank plötzlich eine SAP-Lizenz brauchen – das kann nicht im Interesse der Kunden und auch von SAP sein, weil man dann vielleicht die Kühlschränke nicht mit SAP verbinden wird«, folgert Lenck. Er sieht seine Anwender »zwischen den Welten« – so auch das Motto der Veranstaltung im September. Um den Wandel zu begleiten, brauchen die Unternehmen Lösungen mit der passenden Umsetzungsgeschwindigkeit. Das betreffe nicht nur transparente, planbare Kosten, sondern auch verlässliche Informationen des Herstellers, um daraus Strategien fürs eigene Unternehmen definieren zu können.

>> Bekenntnis vonseiten SAPs <<

SAP-Vorstandsmitglied Bernd Leuckert – er hat die Verantwortung für die Entwicklung und Auslieferung der Produkte des SAP-Portfolios – begrüßt den »fruchtbaren Austausch« mit der DSAG. »Ich kenne kein anderes IT-Unternehmen, in dem Kunden in User-Groups in einen

so konstruktiven Dialog mit dem Hersteller gehen. Durch Feedback und Kritik wird auch die SAP besser«, bedankt sich Leuckert.

Der SAP-Manager ortet ebenfalls ein nötiges Umdenken in den IT-Architekturen und auch Lizenzmodellen. »Wenn wir über Digitalisierung und Innovation sprechen, stoßen wir häufig an die Grenzen traditioneller Geschäftsbeziehungen – etwa zunächst eine Lizenz für ein Produkt erwerben zu müssen, um es überhaupt nutzen zu können.« SAP aber möchte einen digitalen »Innovation Service« anbieten, der den Zugang zu neuen Tech-



Bernd Leuckert, SAP, betont die Offenheit der Palette: »Es sind die Anwendungen, nicht die Technologie, die Innovationen bringen.«

nologien unterstützt. Für die Explorationsphase, in der vielen Unternehmen die Wegrichtung noch gar nicht klar sei, werde man bei SAP Leonardo ein Fixpreisangebot für den Zugang zu den passenden Produkten machen. Damit soll eine Entscheidungsgrundlage für den Einsatz (und dann wieder traditionellere Lizenzmodelle) erleichtert werden. SAP sei auch bereit, bis zum Jahreswechsel neue Abrechnungsmodelle gemeinsam mit den Kunden zu definieren, die sich an einem »Pay as you go«-Ansatz orientieren. Gezahlt werde nur dann, »wenn ein Mehrwert entsteht«, stellt Leuckert in Aussicht. ■

O-TON

Standards für die Produktion

Wolfgang Honold, beratender Ansprechpartner für SAP-Software in der Getzner Gruppe und Vorstand der DSAG für Österreich, im Gespräch über S/4 HANA und das Risiko bei der Cloud.

Report: Wie ist die Stimmung bei den Unternehmen bezüglich eines Umstiegs auf SAP HANA? Dies bedeutet mitunter ja auch einen beträchtlichen Aufwand.

Wolfgang Honold: Ich sehe das zweischneidig. Man braucht schon moderne Technologie, um in seinem Geschäft Neues schaffen zu können. Dazu müssen sich aber viele erst einmal klar werden, was man überhaupt tun möchte.

Nicht jede Veränderung in der IT benötigt gleich SAP HANA. Bei Getzner hatten wir uns damals klar für HANA entschieden. So wie es derzeit aber aussieht, ist der weitere Ausbau von S/4 zunächst rückgestellt. Grund sind laufende Akquisitionen und damit die Integration von IT-Systemen an Standorten, die hinzukommen. Ein aktuelles Vorprojekt wird die neuen Prioritäten festlegen.

Wir nutzen aber seit 2014 SAP Business Warehouse on HANA, dort ist das Neueste gerade gut genug. Wir tun uns aber sicherlich leichter als andere, da die Umstellung keine große Datenbankentscheidung erforderte. Getzner hatte MaxDB im SAP-Umfeld im Einsatz, die Umstellung verursachte keinerlei Aufruhr. Bei Unternehmen, die strategisch zum Beispiel auf Oracle gesetzt haben, ist diese Entscheidung schwerwiegender. Da muss man dann schon gegen die Firmenstrategie argumentieren, dass HANA

um vieles besser sei.

Report: Ist HANA besser?

Honold: Ich persönlich glaube schon. Aber wenn in der Unternehmens-IT SAP nur die Hälfte der Applikationen darstellt – der Rest läuft auf Oracle –, würde ich mir mit dieser Antwort schwer tun. Das würde bedeuten, zwei Systeme versorgen zu müssen. Und selbst wenn ich wollte, könnte ich da nicht jede Applikation auf HANA laufen lassen. Für solche Unternehmen ist das eine große Richtungsentscheidung.

Report: Wie sieht es mit den Cloud-Komponenten bei HANA aus? Wie tun sich hier die Unternehmen in Österreich?

Honold: Ich komme aus einem Fremdenverkehrsgebiet. Dort sind keine Wolken, sprich Cloud-Lösungen erwünscht. Dann gibt es den Staat Österreich mit wahrscheinlich über 300.000 Lohnabrechnungen monatlich und – ich gehe davon einmal aus – ebenso viele personenbezogene Datenstämme. Diese können und dürfen gar nicht in die Cloud gegeben werden. Nachdem die Republik der größte SAP-Kunde in Österreich ist, diskutiert man wohl eine eigene Cloud-Lösung für diese Dimension.

Ein anderes Beispiel, das nicht unmittelbar die Cloud, aber Standard-



Software betrifft, liefert Getzner selbst. In der Textilproduktion verfügen wir über einzigartige Prozesse und Produkte für afrikanische Bekleidungsdamaste. Die Hallen sind durch umfangreiche Schutzmaßnahmen gesichert. Es ist für uns essenziell, dieses Know-how im Haus zu behalten. Wenn nun das Maschinendaten-Erfassungssystem mit SAP integriert ist, haben wir den gesamten Arbeitsplan mit Maschinengeschwindigkeit, Rezept und Einstelldruck in Standardsoftware abgebildet. Es geht ja nicht anders, wir haben eine integrierte Fertigung mit Logistik dahinter. Nun versteht aber die ganze Welt eine SAP-Stückliste und einen SAP-Arbeitsplan.

Das ist eine Diskrepanz: Hier sperren wir die Hallentür zur, gleichzeitig sollen wir sensible Daten auslagern?

Mir ist aber schon bewusst, dass das auch eine Generationenfrage ist. In ein paar Jahren wird das auch in sensibleren Bereichen gang und gäbe sein.



22

Arbeitsplatz: neu geformt

Die Veränderung des »Workplace« auf Basis von IT- und Kommunikationswerkzeugen: Der Report hat anhand von zwei Produktbeispielen nachfragt, welche Möglichkeiten die richtigen Konzepte und Lösungen für die Zusammenarbeit in Organisationen bringen – und was die Menschen davon haben.

Von Martin Szelgrad

Eine gelungene Zusammenarbeit der Mitarbeiter untereinander oder mit externen Partnern – das ist der wichtigste Erfolgsfaktor in Zeiten der Digitalisierung, heißt es bei IT-Herstellern wie Cisco. Versuchen die Werkzeugproduzenten des Arbeitsplatzes der Zukunft seit Jahren schon unsere Arbeitsumgebungen zu verbessern, wird sich jüngsten Zahlen zufolge der Markt für Collaboration bis 2020 nahezu verdoppeln. Das Marktforschungsunternehmen Gartner erwartet, dass 2018 die Hälfte der Gruppenarbeit im Unternehmen über Collaboration-Apps laufen wird. Colla-

boration heute bedeutet: Kommunikation auf dem effizientesten Weg: persönlich, von jedem Endgerät aus und möglichst nicht per E-Mail.

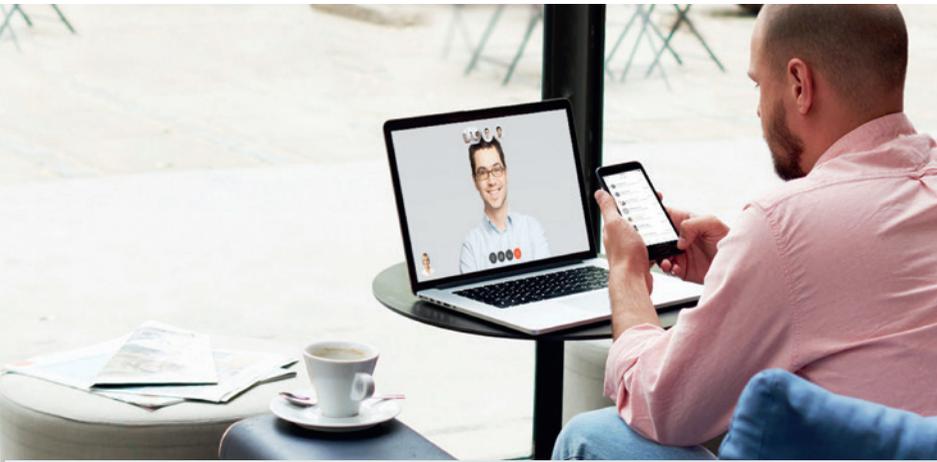
>> Der Funke fürs Team <<

Als reinen Cloud-Service positioniert Cisco sein Collaboration-Werkzeug »Cisco Spark«. Die Plattform integriert Chat-, Konferenz-, Video- und Telefoniefunktionen, um Meetings effizienter zu gestalten. Besonders praktisch: Alle Inhalte werden automatisch an einem Ort gespeichert – egal ob diese am Smartphone, Notebook, Tablet oder Whiteboard bear-

beitet werden. Apropos: Das »Cisco Spark Board« ist mit 55- oder 70-Zoll-Bildschirmdiagonale, 4k-Kameras sowie umgebungssensitiven Mikrofonen und Lautsprechern derzeit der Eye-Catcher der Lösung von Cisco. Das digitale Board besitzt Funktionen für Videokonferenzen, Teilen von Inhalten und Präsentationen und es ist tatsächlich medienbruchfrei in die Cisco Spark-Wolke integriert.

Skizzen etwa bei einem Meeting werden augenblicklich in einen »Space«, wie die Teamräume in der Cloud bei Cisco tituliert werden, abgelegt und stehen somit in Echtzeit allen Teilnehmern interaktiv zur Verfügung. Die guten alten Zeiten des Datenfriedhofs Flipchart sind damit endgültig vorbei.

Peter Schuller ist Collaboration Sales Specialist bei Cisco. Er sieht das Feature »Team Messaging« vielerorts als Einstiegsargument für den Einsatz von Cisco Spark in Organisationen. »Messaging ist zu einem sehr wichtigen Kommunikationskanal in projektbezogener Arbeit geworden«, berichtet er. Tauschte man früher über einen Messenger bestenfalls »Hallo«, »Bist du da?« und »Gehen wir auf einen Kaffee?« aus, ist die Funktion heute für die interne Kommunikation fast wichtiger als E-Mail geworden. Voraussetzung



CISCO SPARK adressiert vor allem die Freunde regelmäßiger Meetings und vereint alle Prozesse und Infos dazu auf einer Ebene.

für eine Nutzung im Business ist freilich die Nachvollziehbarkeit der Kommunikation, indem die Kurznachrichten gespeichert werden und auch im Nachhinein abrufbar sind.

Das Killerargument für die Nutzung der Collaboration-Plattform liefern allerdings Meeting-Situationen – egal ob persönlich, mit zugeschalteten Teilnehmern oder komplett virtuell. »Meetings wird es immer geben. Je effizienter und flotter diese in vernünftiger Qualität gestaltet werden, desto besser«, sieht Schuller dies als zentrales Thema auf dem Weg in den Arbeitsplatz der Zukunft. Oft würden Meetings heute durch Medienbrüche ineffizient ablaufen, besonders im Durchlaufen der Phasen Terminvereinbarung, Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung (siehe Grafik). Meetings lassen sich bei Cisco Spark nun in einem virtuellen Space-Arbeitsraum planen und innerhalb der App durch einen einfachen Klick starten. Während des Meetings werden bald Namen der Teilnehmer automatisch angezeigt, es stehen verschiedene Funktionen wie Stumm- oder Lautschalten zur Verfügung. Auch WebEx-Konferenzen können darin aufgesetzt, gestartet und abgehalten werden. Noch schneller geht dies mit einem persönlichen virtuellen Raum,

der unter einer einfachen, festen Web-Adresse immer verfügbar ist.

>> Umfassende Plattform <<

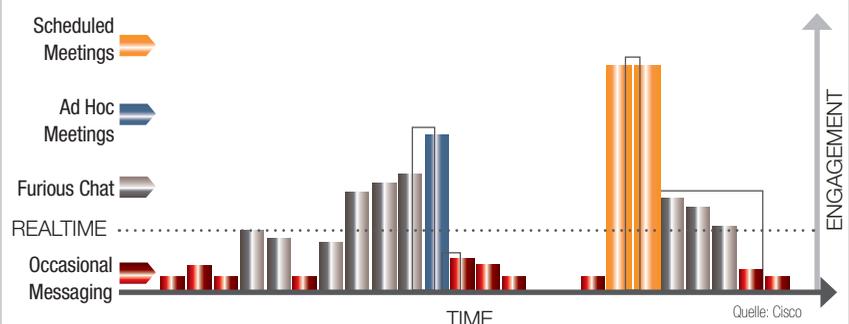
Cisco Spark nützt alle Vorteile einer modernen Cloud-Lösung. Dazu können kritische Funktionen im Einklang mit den

Cloud-Bestandteilen auch auf eigener IT-Infrastruktur umgesetzt werden. In dieser Variante sind Verschlüsselungen bis zu 2048 Bit möglich, die Schlüssel liegen dabei im eigenen Unternehmen, und nicht bei Cisco.

Mit dem »Hybrid Media Service« können auch Videokonferenzen im eigenen Rechenzentrum zur Verfügung gestellt werden. Dabei steht eine vollautomatische Umschaltung auf die Cloud-Infrastruktur bereit, wenn kurzfristig die eigenen IT-Ressourcen nicht ausreichen. Der Hersteller betont stark die Offenheit des Servicemodells bei gleichzeitig höchstmöglicher Sicherheit.

Vorteile der Profi-Lösung sind die durchgehende Verschlüsselung über alle Kanäle, die Verwaltung von Datensicherungen, die Integration von SIP-Telefonie und API fürs die Anbindung weiterer Prozesse und Datenquellen. So erwartet Schuller, dass in Zukunft die Teilnehmer eines Meetings nicht ausschließlich menschlicher Natur sein müssen. Dies könnten beispielsweise Chatbots sein, die zu Maschinen oder Datenbanken Auskunft geben oder in weiterer Folge auch der Einsatz künstlicher Intelligenz. Letztlich, so Schuller, geht es bei Collaboration-Werkzeugen stets um das eine: die Unterstützung, schneller zu Entscheidungen zu kommen. ▶

Der Schmerz des Systembruchs



WEGE DER KOMMUNIKATION UND ZUSAMMENARBEIT – VON DER ENTWICKLUNG EINER IDEE BIS ZUR EINER FINALEN ENTSCHEIDUNG

Die Grafik beschreibt die typischen Phasen des Teilens von Information über unterschiedlichste Kanäle – vom losen Bereitstellen online bis zur einberufenen Gesprächsrunde mit Anwesenheitspflicht. Die schwarzen Rahmen verdeutlichen die Stellen, an denen es üblicherweise zu einer »Pain in the Transition« kommt – Systembrüche, an denen für die Sache wichtige Infos verloren gehen können. Hersteller versuchen diesem oft beobachteten Phänomen mit Collaboration-Tools beizukommen, die alle Teilnehmer eines Projekts gleichzeitig in den unterschiedlichen Kanälen unterstützen und alle Informationen auf eine Ebene konsolidieren.

►► Neue Ordnung im Intranet ◀◀

Social Collaboration für Unternehmen – dieser Aufgabe hat sich auch das Softwarehaus COYO aus Hamburg angenommen. Mit der gleichnamigen Plattform werden Unternehmenskunden ab einem Einsatz bei 200 Mitarbeitern aktiv



Atos verbessert Service-Prozesse mittels Automatisierung. Das soll die (menschliche) Mannschaft entlasten.

■ MIT DEM »ATOS VIRTUAL ASSISTANT (AVA)« hat Atos einen Bot-Service für standardisierte Kundendienst-Prozesse vorgestellt. AVA nutzt Machine Learning, um seine automatisierten Servicedesk-Funktionen ständig zu verbessern und im Zuge dessen die Produktivität zu erhöhen. Die neue Lösung basiert auf einer strategischen Partnerschaft mit CogniCor, einem Start-up aus Barcelona mit Fokus auf künstlicher Intelligenz. Der Assistent bearbeitet nicht nur Anfragen, sondern kann auch basierend auf gesammelten Daten wie IT-Tickets, häufig aufkommenden Fragestellungen, Leitfäden und nutzergenerierten Inhalten mögliche Anfragen antizipieren und das Internet nach verfügbaren Lösungen durchsuchen. Ein typischer Einsatzbereich könnte eine automatisierte Aufnahme, Genehmigung und Durchführung einer Bestellung von IT-Hardware für den Arbeitsplatz für Unternehmensmitarbeiter sein. Die Bestellung kann damit auch außerhalb üblicher Servicezeiten erfolgen. Auch das »Onboarding« inklusive Lieferung von Arbeitsplatzausstattung für neue Mitarbeiter kann so automatisiert unterstützt werden. Dadurch könnte die IT-Abteilung entlastet werden.



VIEL FACHWISSEN liegt in den E-Mail-Postfächern in Firmen begraben. Mit Lösungen wie COYO lässt sich das vermeiden.

angesprochen. »Bei einem unserer Kunden skaliert das sogar über 300.000 Teilnehmer hoch«, erklärt Achim Zwick, Vice President Finance, HR & Marketing. Die Intranetplattform deckt die Kommunikation in Teams über alle Hierarchien ab, inklusive Kommentarmöglichkeiten, sofern dies erwünscht ist. Der Einsatz kann bereits an einem einzigen Standort sinnvoll sein, um alle Kolleginnen und Kollegen im Informationsfluss zu halten. Mit der Plattform könnten auch Meinungen von Mitarbeitern sichtbar gemacht werden, die nicht unmittelbar in ein Projekt eingebunden sind. »Viele Unternehmen setzen solche Instrumente strategisch ein, um die Digitalisierung im eigenen Haus voranzutreiben«, berichtet Zwick.

Die webbasierte Intranet- und Knowledge-Management-Software unterstützt die gemeinsame Arbeit an Dokumenten, Umfragen und die Planung von Veranstaltungen. Der Vorteil gegenüber der asynchronen E-Mail-Kommunikation: Nachrichten-Historie und Gruppenteilnehmer sind übersichtlich erkennbar. »Wenn ich eine Nachricht in meinen Workspace erhalte, sehe ich auch gleich die Kommentare und Ergänzungen anderer dazu – auch Dokumente, die in der stets neuesten Version hier zentral abgelegt sind«, spricht der Experte von einer »neuen Ordnung in der Kommunikation«. In Projekten wie einem Event kann auch ein Wiki mit Kontakten, To-do-Listen und anderem gepflegt werden. Alle Informationen auf einem Platz

– lediglich ein Webbrowser muss dazu geöffnet werden.

Wo aber liegen die Daten bei COYO tatsächlich gespeichert? Das Unternehmen bietet dazu drei Modelle. In einer Enterprise-Variante werden diese auf einem Server von der eigenen Unternehmens-IT verwaltet. Zwick zufolge geht der Trend aber – zumindest in Deutschland – in Richtung Private Cloud mit einem von COYO gemanagtem Server. In der dritten Variante ist die Plattform gar kein IT-Projekt mehr, sondern wird als Service flexibel zugeschaltet und vom Hersteller am neuesten Stand gehalten. Wenn die Standardfunktionen der Plattform nicht ausreichen und Anpassungen gefordert sind, steht ein Software Development Kit zu Verfügung.

Die Hamburger legen bei COYO Wert auf zwei Dinge: »mobile first« und einfache Benutzerführung. »Egal wo ich gerade bin, ob an einer Maschine oder am Angelteich, ich kann jederzeit auf die Plattform zugreifen«, betont Zwick. Kann jemand mit einem Handy und Facebook umgehen, dann könne er auch ohne Schulung die Plattform bedienen. Man habe gelernt, dass die Einführung eines sozialen Intranets am erfolgreichsten ist, wenn neue Funktionen nach und nach aktiviert werden. Also wird auch die Freischaltung bestimmter Funktionen für Benutzergruppen unterstützt – Collaboration à la carte.



colited schuf im Wiener Cafe Landtmann ein gemeinsames Forum für Anwender, Berater und Anbieter von Collaboration-Tools.

Kommunikation und Collaboration im digitalen Zeitalter

Wie gewinnen Unternehmen Vorsprung im Wettbewerb? Die Antwort auf diese Frage liefern die richtigen Kommunikations-Tools, wurde bei einer Veranstaltung im September argumentiert.

Wie werden wir in Zukunft kommunizieren und zusammenarbeiten? Welche Rolle spielen Automatisierung und künstliche Intelligenz dabei? Wie kann man diese Entwicklung für die intelligente Kundenkommunikation nutzen? Und wie stelle ich sicher, dass diese Prozesse reibungslos laufen? Diese und andere Fragen waren Thema bei einem gemeinsamen Business Breakfast von LogMeIn in Kooperation mit dem Beratungspartner colited Management Consultancy in Wien.

Sabine von Loeben, Senior Enterprise Sales Representative bei LogMeIn, und Daniel Holzinger, Gründer und Geschäftsführer von colited, gaben in ihren Vorträgen vor knapp 40 Teilnehmern einen Überblick darüber, wie digitale Prozesse Unternehmen dabei unterstützen können, die Konkurrenzfähigkeit zu erhöhen und Innovation zu fördern.

>>Digitaler Wandel – abernachhaltig<<

Die Arbeitswelt wird durch die Digitalisierung vielfältiger, spannender und bietet zahlreiche Chancen – gleichzeitig wird sie komplexer, während das Tempo sich deutlich erhöht. Kommunikation und Zusammenarbeit sind hier die wesentlichen Eckpfeiler des Erfolgs, wenn es darum geht, große Herausforderungen zu bewältigen, Innovationen voranzutreiben, als Arbeitgeber attraktiver zu werden und so letztendlich die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Für einen erfolgreichen und nachhaltigen digitalen Wandel empfiehlt colited deshalb fünf Grundsteine:

- Rahmenbedingungen für motivierende und flexible Zusammenarbeit schaffen
- Modernes Führungsverständnis und Vertrauenskultur aufbauen
- Kommunikations- und Zusammenarbeitsprozesse festlegen und einhalten
- Geeignete Informations- und Kommunikationstechnologien auswählen
- Digitale Kompetenz der Mitarbeiter sicherstellen und verbindliche Kommunikationsspielregeln definieren

An die letzten beiden Punkte knüpft die Expertise von LogMeIn, einem global agierenden SaaS-Unternehmen (»Software-as-a-Service«), das leistungsfähige Networking-Tools für Online-Meetings, Webinare und Social Collaboration anbietet, an. »Globales Teamwork ist eine stete Herausforderung. Unsere Lösungen ›GoToMeeting‹ und ›GoToWebinar‹ gewährleisten dafür überall und jederzeit stabile Verbindungen. Hybrid-Verschlüsselung mit TLS sowie unser Passwort-Manager ›LastPass‹ sorgen dabei für maximale Sicherheit«, fasst Sabine von Loeben die Vorteile zusammen. »Und weil Kommunikation heute über viele Kanäle läuft, sind natürlich auch Multi-Channel-Lösungen, wie zum Beispiel ›Bold360‹, gefragt. Sie ermöglichen Unternehmen über alle Kanäle



In ihrem Vortrag ging Sabine von Loeben, LogMeIn, auf passende Werkzeuge für die Zusammenarbeit in Unternehmen ein.

le hinweg einen ganzheitlichen Überblick über ihre gesamte Kundenkommunikation – und bieten damit einen klaren Vorsprung im Wettbewerb.«

Die Herausforderung lautet dabei oft genug, ein Umdenken und damit einhergehende Prozessveränderungen in Unternehmen erfolgreich und gemeinsam mit allen Stakeholdern zu etablieren. Denn: Eine gute Technologie alleine reicht nicht, um effizienter zu arbeiten.

Neben der Theorie gab es für die Teilnehmer der Veranstaltung auch jede Menge Ideen, Inspirationen und Best-Practice-Beispiele für eine erfolgreiche Kommunikation im Unternehmen, mit Partnern und Kunden, dazu einen fundierten Überblick über intelligente Tools für ihren Bedarf – und natürlich jede Menge Networking. »Die Veranstaltung war aus unserer Sicht ausgesprochen erfolgreich«, resümiert Sabine von Loeben. »Das haben uns auch die Teilnehmer bestätigt. Das war unser erstes Business Breakfast, aber bestimmt nicht das letzte.«

» Die besten Ideen kommen oft durch den Austausch «

Kapsch BusinessCom-Vorstand Jochen Borenich spricht über eine strategische Fokussierung bei dem IT-Dienstleister und vielfältige Möglichkeiten in der Digitalisierung von Produkten und Geschäftsprozessen.

Von Martin Szelgrad

Report: Wie geht es Kapsch BusinessCom wirtschaftlich? Was sind Ihre Schwerpunkte?

Borenich: Wir haben im letzten Geschäftsjahr eine gute Entwicklung hingelegt – sowohl im Umsatz als auch in der Profitabilität und den Kundenprojekten, die wir gewinnen konnten.

Historisch kommen wir aus dem Projektgeschäft und sind auch weiterhin großer Geschäftspartner von Herstellern wie Cisco, HP und Microsoft. Das ist unser Fundament. Weiters sind wir der größte österreichische IT-Outsourcing-Anbieter. Aktuell befindet sich die Branche in der Marktphase der Digitalisierung. Kapsch ist hier Vorreiter, und wir suchen nun – wie viele andere auch – die richtigen Anwendungsfälle, um sie tatsächlich in die Praxis umzusetzen. Wir haben da im Moment viele Bälle in der Luft, in den unterschiedlichsten Branchen.

Report: Wie viele Mitarbeiter haben Sie derzeit?

Borenich: Um die 1.000 Mitarbeiter sind es in Österreich. International befinden wir uns in einer Refokussierung. Wir wollen den Schwerpunkt mehr in die DACH-Region legen und verstärkt Deutschland und die Schweiz angehen.

Report: Ziehen Sie sich aus anderen Regionen in Europa zurück?

Borenich: Wir werden die Kunden weiterhin auch international bedienen – etwa OMV, Allianz und AVL. Das wird sich vom Servicegrad her nicht verändern. Wir werden aber unsere Vertriebsaktivitäten in anderen Ländern eher zurückschrauben. Dies betrifft konkret Polen, Ungarn, Tschechien und Slowakei. Rumänien ist davon nicht betroffen, es ist nach wie vor ein für uns wichtiger Hub in der Region.

Report: Warum dieser Rückzug?

Borenich: Dies ist einfach eine Frage des Potenzials. Wir haben in den Ländern



Jochen Borenich, Kapsch BusinessCom: »Wir haben eine Rundumsicht auf das Thema Digitalisierung – auch wenn Unternehmen nur Teile davon bei uns bestellen.«

Deutschland, Österreich und Schweiz viele Kunden, die wir auch international begleiten können. Das Kundenpotenzial, das wir hier abschöpfen können, ist größer. Die Kapsch-Gruppe ist aber in über 40 Ländern präsent. Das wird sich auch durch den Vertriebsschwerpunkt der KBC nicht ändern. So haben wir etwa auch weiterhin unser Entwicklungszentrum in Tschechien, mit dem wir die Kunden bedienen können – beispielsweise mit unserer Energy-Management-Plattform für Energieversorger.

Report: Was wurde aus Kapsch Smart Energy, dessen Aktivitäten in die BusinessCom übergegangen sind?

Borenich: Das Unternehmen wurde heuer integriert. Wir sind bei einigen Kunden in Österreich mit unserer Plattform

im Einsatz, die wir auch der Energiebranche in Deutschland und der Schweiz anbieten wollen. Die Plattform funktioniert in der Verarbeitung von Massendaten und Transaktionen so gut, dass wir sie erweitern und breit im Industriumfeld einsetzen werden. So gesehen ist Kapsch Smart Energy sehr gut bei uns eingebettet und wir können die Ideen, die für die Energiewirtschaft entwickelt worden sind, nun in anderen Bereichen multiplizieren. Unsere DNA ist die IP-Welt, die in den vergangenen Jahren auch die historisch proprietären Systeme in den Stromnetzen verändert hat. Kapsch BusinessCom ist ein Netzwerk- und IT-Security-Spezialist – damit passt dieses Thema für uns sehr gut.

Report: Letztlich aber wurden keine großen Projekte in der Energiewirtschaft

in Österreich gewonnen. Ist die Smart-Meter-Unternehmung von Kapsch gescheitert?

Borenich: Nein. Wir haben uns ja entschlossen, nicht in das Thema Hardware zu investieren und wir bieten auch keine eigenen Smart Meter. Kapsch tritt als Lösungspartner auf. Wir sind in vielen Projekten Partner mit unserem softwarebasierten erfolgreichen Datenmanagement.

Report: Der Einsatz von IP in kritischen Infrastrukturen – birgt dies aus Sicherheitsgründen nicht auch einen Widerspruch?

Borenich: Ich gebe Ihnen recht, dass dies aus dem Security-Aspekt eine besondere Sorgfalt erfordert, aber es wird nicht aufzuhalten sein. IP wird sich überall durchsetzen, und es ist beherrschbar. Ich bin überzeugt, dass in fünf bis zehn Jahren die proprietären Systeme in allen Branchen abgelöst werden und IP Standard sein wird.

Report: Welche Technologietrends sehen Sie auf die Unternehmen zukommen?

Borenich: Laut Gartner wird es Ende 2017 8,4 Milliarden vernetzte Geräte geben, Ende 2020 werden es 20 Milliarden sein. Man kann das Thema Digitalisierung aus zwei Blickwinkeln betrachten – der technologische Aspekt ist einer davon. Das zweite ist eher eine Sicht auf neue Geschäftsmodelle mit smarten Produkten und smarten Services. Die Technologien zum Internet-of-Things, zu Big Data und auch die nötige Security-Ebene darunter sind heute so reif, dass damit Projekte umgesetzt werden können. Reif bedeutet: Die Sensorik ist da, es gibt unterschiedliche Datenübertragungs- und Netzwerklösungen und wir haben die Methoden, um diese Daten auszuwerten. Kapsch hat dazu einen End-to-end-Ansatz, mit dem wir das komplette Spektrum abdecken können.

Allein 70 Leute in unserer Gruppe beschäftigen sich ausschließlich mit der Entwicklung von Sensorik-Lösungen etwa für Kunden aus der Industrie, um unterschiedlichste Produkte mit Sensoren auszustatten. Die Daniel Düsentriebs in unserem Labor prüfen dann stets: Gibt es dafür bereits etwas am Weltmarkt? Wenn nicht, erfinden und entwickeln wir auch die Hardware und produzieren sie. Eine große Kompetenz dazu hat Kapsch durch die Produktion der Onboard-Units für die

elektronische Maut, die letztlich auch Sensoren und Teil einer IoT-Lösung mit Netzwerkkommunikation sind.

Generell kommen für Datenübertragung in IoT-Lösungen die Mobilfunknetze in Betracht, aber auch WLAN-Netze oder Industrial Ethernet etwa in Produktionsbereichen. Dann gibt es als IoT-Netzwerktechnik auch LoRa, wo wir in einem Joint-Venture-Modell mit der ORF-Sendertochter ORS und dem Juniorpartner Microtronics nun beabsichtigen, ein eigenes LoRa-Netzwerk in Österreich aufzubauen. Wir sind dazu bereits in Wien und in Linz in einem Testbetrieb. Der Vorteil hier ist die energieeffiziente Geräteanbindung – man kommt mit einer Knopfatterie fünf bis zehn Jahre aus – und Übertragung auf einer Wellenlänge, die auch vom Wasserzähler im Keller aus möglich ist. Damit können wir in Lebenszeiten von

Rechenzentrum in Österreich oder international gespeichert liegen sollen. All diese Varianten haben je nach Einsatzfall unterschiedliche Stärken.

Report: Was wären gute Beispiele für neuen Effizienzgewinn oder – besser – neue Geschäftsmöglichkeiten mit IoT?

Borenich: Ein Büromöbelhersteller überlegt derzeit – wir sind hier in einem Proof-of-Concept – mithilfe von Sensoren in den Bürosesseln neue Services zu ermöglichen. Mit der Technik lässt sich beispielsweise die Auslastung von Geschäftsräumen feststellen, aber auch jederzeit die Belegung von Büroflächen. Das geht so weit, die Sessel künftig vielleicht auch über ein Servicemodell nach Nutzungsgrad zu verkaufen.

Ein anderes Beispiel, das wir gerade mit Banken umsetzen, ist die Videoidenti-

»Technologie lässt sich oft in anderen Branchen einsetzen, als ursprünglich gedacht.«

IoT-Komponenten in der Dauer einer Abschreibung und in Intervallen rechnen, in denen Geräte ohnehin serviciert oder getauscht werden müssen.

Bei den weiteren Säulen in Digitalisierungsprojekten – Sicherheit und Datenanalyse – ist Kapsch ebenfalls sehr gut aufgestellt. Im Security-Umfeld können wir stolz sein, dass wir in puncto Know-how die Nummer eins in Österreich sind und für die Speicherung von Daten mit unserem »earthDATAsafe« den besten und sichersten Platz bieten können. Im Bereich der Interpretation von Daten haben wir uns an dem Unternehmen AIMC beteiligt, das mit Datenwissenschaftlern rein auf Data Analytics fokussiert ist.

Report: Werden Datenanalysen und -verarbeitung mehr und mehr in Rechenzentren wandern – Stichwort IBM Watson und andere Computing-Plattformen? Sehen Sie dazu auch Bedarf für eine österreichische Lösung?

Borenich: Ob dies nun IBM Watson, SAP HANA oder andere Technologien sind – wir können mit unserer Plattform darauf aufsetzen und diese für unsere Unternehmenskunden nutzen. Wir sind hier wirklich allen Technologien und Modellen offen, je nachdem, ob die Daten vor Ort beim Unternehmen oder in einem

fikation über den Fernzugang. Im direkten Vergleich mit der Situation, dass jemand persönlich in die Filiale kommt und dies am Schalter macht, schaffen wir 90 % Einsparung der Prozesskosten. Das verändert auch den Kundenservice: Das Eröffnen eines Kontos ist damit von der Couch aus möglich.

Dann ist es auch vorstellbar, dass man Textilien mit Sensoren ausstattet – ob das nun das intelligente Leintuch ist, ein Babystrampler oder Verband. Auch in der Baubranche wird erprobt, intelligente Textilien auf Dächern einzusetzen. Bei Leckagen tritt Feuchtigkeit ins Material ein und der vernetzte Sensor teilt sofort die betroffene Stelle mit.

Assistierenden Systeme über Smart Glasses etwa in Produktionsumfeld, in der Logistik und in der Maschinenwartung decken wir mit unserer Beteiligung an Evolaris ab, das viele Einsatzmöglichkeiten dazu entwickelt.

Technologie lässt sich oft in ganz anderen Branchen einsetzen, als vielleicht ursprünglich gedacht war. Diesen Mehrwert können wir bieten, da wir mit Kunden aus unterschiedlichsten Branchen zusammensetzen. Die besten neuen Ideen kommen oft durch diesen Austausch. Das ist besser, als tatenlos zu warten, dass einem jemand anderer das Geschäft wegnimmt. ■



28

Attraktivität für die Kunden

»Realize what's possible« – unter diesem Motto lud VMware im September nach Barcelona. Im Zentrum der VMworld 2017 stand neuerlich das Thema Virtualisierung.

Von Karin Legat aus Barcelona

Mit 11.000 Besuchern war die diesjährige VMworld die bisher größte aller VMware-Veranstaltungen auf dem europäischen Kontinent. Ihre vier Säulen: Modernisierung des Rechenzentrums, Integration von Public Clouds, digitaler Arbeitsplatz und die Transformation von IT-Sicherheit. Alles zwischen Private, Hybrid und Public Cloud, aber auch vom Rechenzentrum bis zum mobilen Client-Gerät soll künftig mit VMware-Tools virtualisiert, verwaltet und portiert werden. Dazu gab es in Barcelona viel Programm. Einen Teil der Ausstellungshalle bildeten wieder die »Hands on Labs«, auf denen VMware-Lösungen kostenlos selbst getestet werden konnten. Mehr als 300 Sessions informierten New-

comer ebenso wie VMworld-Veteranen. Ein Erlebnis hatte auch Unternehmens-CEO Pat Gelsinger, als er auf der Bühne das virtuelle Rechenzentrum vorstellte. Mit einer VR-Brille schritt er durch virtuelle Räume, bediente virtuelle Maschinen und migrierte diese in die Cloud, indem er sie einfach in eine Wolke warf – das Publikum war live dabei. »This was fun«, kommentierte er. Noch ist das virtuelle Rechenzentrum eine Demo-Umgebung.

Das Software-Defined Data Center ist die Spitze der Virtualisierung.

Die Entwicklung soll als Open Source für die Entwickler-Community zugänglich gemacht werden, um ein Produkt optimal zu entwickeln.

>> Good versus Bad <<

»Security ist das wichtigste Thema überhaupt«, betonte Joe Baguley, CTO EMEA. Die Herausforderungen in diesem Feld werden immer größer, die Komplexität steigt, die Vielzahl von Sicherheitsanbietern ist kaum noch zu überblicken. Für Gelsinger braucht es einen neuen Ansatz, wie Sicherheit definiert werden muss. Man gebe in der Cyber-Security immer mehr aus, falle trotzdem aber immer weiter hinter die Möglichkeiten der Angreifer zurück. Anstelle »chasing bad« muss es »ensure good«, heißen: Man dürfe nicht Schadprogramme wie Nadeln im Heuhaufen suchen, sondern muss auf Anomalien reagieren. Erreicht werden soll das mit AppDefence.

Mithilfe lernfähiger Maschinen und mehr als 30 Millionen Regeln wird hier abweichendes Verhalten erkannt, Sicherheitsmechanismen wie automatisches Abschalten einer Applikation oder die Benachrichtigung der zuständigen Person werden ausgelöst. In Europa soll



Hintergrundwissen und Training boten mehr als 130 Partner von VMware auf der Solutions Exchange.



Unternehmens-CEO Pat Gelsinger präsentierte die Zukunftsvision des virtuellen Rechenzentrums: »This is fun.«



Spar betreibt neben der WU in Wien einen Future Store – mit einem »Software Defined DataCenter« von VMware.

»Unsere neue Strategie lautet: Veränderung vom klassischen Infrastruktur-Deployment hin zu einer serviceorientierten Architektur.« Colin Fernandes

AppDefence 2018 erhältlich sein. »Es wird künftig auch notwendig sein, die Sicherheitstechnologie in alle Objekte einzubauen«, zeigt Peter Trawnick, Country Manager Österreich, auf. Heute gibt es mit Netzwerk-, Betriebssystem- und Applikationsebene eine Schichtenstruktur. Daneben besteht die Sicherheitsebene. »Es braucht so etwas wie intrinsische Sicherheit.«

Trawnick bezieht sich damit auf Workspace ONE. Der Unified Access Gateway erlaubt Endnutzern den Zugriff auf Intranet-Anwendungen mithilfe von Biometrie. Zum Thema Sicherheit zählt auch HCX, der die unterbrechungsfreie Migration zahlreicher großer virtueller Maschinen zwischen verschiedenen Cloud-Umgebungen vereinfachen soll.

>> Zahlreiche Neuerungen <<

Ein dominantes Thema in Barcelona betraf die Cloud-Management-Plattform »vRealize Suite 2017«, mit der Kunden bei der Bereitstellung, dem Betrieb und der Verwaltung von IT-Infrastruktur- und -Anwendungsservices in einer Multi-Cloud-Umgebung unterstützt werden. Die wichtigsten Neuerungen: Intelligent Operations, Automated IT und Developer Cloud. »Mit VMware vRealize Suite 2017

führt VMware neue Funktionen für Lifecycle Management ein, die IT-Teams eine schnellere Wertschöpfung ihrer Cloud-Management-Plattform ermöglichen«, betont Ajay Singh, Senior Vice President und General Manager. VMware vRealize Suite 2017 wird voraussichtlich im vierten Quartal 2017 in drei Versionen verfügbar sein.

Als Neuheit präsentierte Gelsinger in Barcelona auch »VMware Integrated OpenStack 4.0«, eine Lösung vor allem für die Telekommunikationsindustrie, die ihre Architektur für die Zeit von 5G vorbereitet. Neu ist auch »VMware Cloud Foundation«, eine integrierte Cloud-Infrastrukturplattform für die Hybrid Cloud. Sie bietet eine dynamische Infrastruktur – Computing, Storage, Netzwerk und Sicherheit – zur Ausführung herkömmlicher oder containerbasierter Unternehmensanwendungen in Private- oder Public-Cloud-Umgebungen.

Bei »vCloud NFV OpenStack Edition« handelt es sich um eine integrierte Infrastrukturplattform für »Network Functions Virtualization«, die das Business, den Betrieb und die Netzwerke von Kommunikationsdienstleistern transformiert und den schnellsten Weg zu einer Bereitstellung von NFV-Services auf OpenStack

bietet. Die Cloud Provider Plattform bietet durch ihre Bereitstellung von flexiblen Hostingmöglichkeiten mit skalierbaren Self-Service-Optionen im Rahmen von mandantenfähigen und abgeschotteten Cloud-Umgebungen eine Ebene, auf der differenzierte Cloud-Services aufgebaut werden können, womit schnelles Implementieren und Skalieren möglich ist.

Thema auf der VMworld war auch die Kooperation mit Amazon Web Services. VMware-Lösungen können nun auch bei AWS in der Cloud betrieben werden. Eine Partnerschaft pflegt VMware auch mit IBM.

>> VMware täglich <<

Als ein aktuelles Beispiel gelebter VMware-Praxis nennt Österreich-Chef Trawnick den Einsatz bei Spar in Wien. »Wie mache ich mich attraktiver für meine Kunden? Das ist heute die Frage jedes Unternehmers, groß wie klein«, so Trawnick. Mit dem »Future Store« neben der Wirtschaftsuniversität Wien bietet der Lebensmittelhändler ein neues Verkaufskonzept. Der Student bestellt per App, Snack und Getränk liegen fertig verpackt an der Kassa, bezahlt wird bargeldlos. Trawnick: »Ich brauche Agilität, IT muss schnell und billig zur Verfügung stehen und muss im Hintergrund laufen. Dafür bieten sich Cloud-Lösungen an.«

SPAR arbeitet mit einem Software Defined DataCenter von VMware. Implementiert wurden vSphere, NSX, vRealize Operations und -LogInsight und vRealize Automation. ■



Report: Künstliche Intelligenz ist derzeit eines der Schlagwörter in der IT – sie soll eine neue Unterstützung von Geschäftsprozessen möglich machen. Wie weit ist die Technik schon fortgeschritten, tatsächlich KI-Systeme zu entwickeln?

Christian Lamprechter: Künstliche Intelligenz ist eines der Fokusthemen für Intel und zugleich einer der Trends für die gesamte IT-Branche. Schon jetzt finden sich in unserem Alltag zahlreiche Anwendungen, die künstliche Intelligenz nutzen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Spracherkennung, die heute in vielen Smartphones

Zur Person

■ **CHRISTIAN LAMPRECHTER** verantwortet seit 2011 als Country Manager bei Intel die Marketing- und Vertriebsaktivitäten in Deutschland. Zudem ist Lamprechter seit 2013 Vorstandsmitglied des Branchenverbandes BITKOM. Davor war er bei Intel unter anderem für das Neu- und Großkundengeschäft in Zentraleuropa verantwortlich.

zur Grundausstattung gehört und auch bereits in den meisten neueren Autos der Oberklasse integriert ist. Durch KI wird der Erkennungsprozess menschlicher Sprache mit fortlaufender Nutzung stetig besser. Des Weiteren ist KI in smarten Städten oder bei Sicherheitssystemen im Straßenverkehr erfolgreich im Einsatz.

Für uns bei Intel spielt maschinelles Lernen eine besonders wichtige Rolle für das autonome Fahren – eines unserer Kernthemen. Mobilitätskonzepte der Zukunft wie Assistenzsysteme im Auto oder komplett selbstfahrende Fahrzeuge kommen nicht ohne fortschrittliche Datenverarbeitung und Analysefähigkeiten aus, wie sie nur KI liefern kann.

Intel treibt die Technologie hinter KI mit Hochdruck voran, so dass selbstfahrende Autos schon in naher Zukunft Realität sein werden. Bei all der Euphorie um

Künstliche Intelligenz, um die Welt besser zu verstehen

Wie **selbstlernende Systeme** und rechenintensive Analysemethoden Fahrzeuge und Ampelschaltungen verändern werden und wie tief Intel in den Entwicklungen darin steckt, beantwortet Christian Lamprechter, Geschäftsführer Intel Deutschland.

die rasante Weiterentwicklung darf man allerdings Sicherheitsaspekte nicht außer Acht lassen. Wenn Autos ohne menschliches Eingreifen denken und handeln sollen, muss dies auf eine fehlerfreie und verlässliche Weise passieren.

Report: Haben Sie gute Beispiele, in welcher Weise hier Unternehmen heute unterstützt werden?

Lamprechter: Im Juli 2016 hat Intel gemeinsam mit der BMW Group sowie dem Kameraspezialisten Mobileye eine Partnerschaft bekannt gegeben. Soeben hat zudem Fiat Chrysler Automobiles eine Absichtserklärung unterzeichnet, der Allianz beizutreten. Ziel dieser Kooperation ist es, Know-how und Ressourcen zu bündeln, um das autonome Fahren Wirklichkeit werden zu lassen. Die Serienproduktion von Autonomous-Driving-Lösungen für hoch- und vollautomatisierte Fahrzeuge soll bis 2021 realisiert werden und wird Herstellern der gesamten Automobilindustrie zur Verfügung stehen.

Künstliche Intelligenz gehört keinem Unternehmen oder keiner Organisation alleine. Der heutige Wissensstand ist das Ergebnis unzähliger Stunden wissenschaftlicher Arbeit weltweit. Um KI weiter voranzutreiben, setzt Intel auf einen offenen Ansatz und veröffentlicht KI-Werkzeuge als Open Source. Darüber hinaus arbeiten wir mit Forschungseinrichtungen, Universitäten oder Industriekonsortien, wie der »Partnership on AI« zusammen. 2017 investierte Intel Capital unter anderem in drei vielversprechende Startups: CognitiveScale, ein Anbieter industrienspezifischer Machine Intelligence Software; Aeye, ein Vorreiter bei der Weiterentwicklung der Sehkraft von Robotern und Element AI, eine Firma, die sich auf KI-Lösungen spezialisiert hat.

Report: Intel arbeitet aktuell an einer eigenen KI-Plattform – was wird diese Plattform bieten? Was kann man sich darunter vorstellen?

Lamprechter: Zunächst einmal ist Intel allein durch sein Prozessorportfolio ein zentraler Bestandteil der globalen KI-Community. Mehr als 90 % aller Server, die KI-Aufgaben erfüllen, laufen mit Intel-Prozessoren. Aber Intel ist vor allem auch Katalysator im Bereich KI und als solcher bestrebt, den Innovationskreislauf in diesem Bereich deutlich zu verkürzen. Sämtliche Aktivitäten von Intel zum Thema

künstliche Intelligenz sind in der »Artificial Intelligence Products Group (AIPG)« vereint. Deren zentrale Komponente ist die Hard- und Software-Plattform Intel Nervana, die das Training von komplexen neuronalen Netzen erheblich beschleunigt und in naher Zukunft mit den Intel Xeon- und Intel Xeon Phi-Prozessoren verknüpft wird. Die Nervana-Hardware ist speziell auf die hohe Arbeitsbelastung zugeschnitten, die bei Deep-Learning-Anwendungen anfällt. Intel nutzt Deep Learning vor allem, um komplexe und datenintensive

Prozesse wie Bild- und Spracherkennung zu beschleunigen und um die Leistung von Xeon- und Xeon Phi-Prozessoren in verschiedenen Segmenten der künstlichen Intelligenz wie autonomes Fahren oder personalisierte Medizin zu verbessern

to mehr Daten werden benötigt, um den Maschinen die Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung zu geben. Kurz gesagt, mehr Daten helfen dabei, die Algorithmen zu optimieren. Voraussetzung dafür ist eine enorme Rechenleistung, und diese wird nur mithilfe der Cloud zu bewältigen sein.

Neben KI-Lösungen aus der Wolke existieren zudem lokale Lösungen, um KI-basierende Entscheidungen zu treffen. Hierzu zählt beispielsweise die Intel Saffron Plattform für kognitives Com-

«Selbstfahrende Fahrzeuge kommen nicht ohne fortschrittliche Datenverarbeitung und Analysefähigkeiten aus, wie sie nur KI liefern kann.»

puting. Diese Technologie analysiert Daten aus verschiedenen Quellen direkt auf dem Endgerät. Sie sucht nach Gemeinsamkeiten, stellt Verbindungen zwischen ihnen her, die neue Erkenntnisse liefern, und »lernt« aus den hergestellten Mustern.

Report: Wann wird Nervana am Markt erhältlich sein?

Lamprechter: Intel Nervana für Deep Learning wird es in zwei Ausführungen geben: als On-premise-Lösung vor Ort und als gehostetes Rundum-Paket Nervana Cloud. Die Plattform wird voraussichtlich noch in diesem Jahr auf den Markt kommen.

Report: KI-Lösungen werden in Zukunft wohl einen enormen Bedarf an Rechnerleistung erfordern. Lässt sich diese Nachfrage nur noch aus der »Wolke« stillen? Welche Erwartungen haben Sie dazu?

Lamprechter: Studien zufolge werden im Jahr 2020 mehr als 50 Milliarden Geräte mit dem Internet verbunden sein. Diese Geräte produzieren eine riesige Flut an Daten. KI verwandelt diese Datenmengen in sinnvolle, verwertbare Ergebnisse, von denen die Gesellschaft in vielen Bereichen profitieren kann. Dabei ist KI als das Gefüge aus Technologien und Anwendungen zu verstehen, die es Computern erlauben zu »denken«, indem sie auf Basis der generierten Daten mathematische Algorithmen erzeugen. Je anspruchsvoller das Lernen wird, des-

Selbstlernender Chip

■ ENDE SEPTEMBER HAT Intel erstmals einen »neuromorphen« Chip vorgestellt. Der Testchip »Loihi« ist dem menschlichen Gehirn nachempfunden und soll »vielfältige Möglichkeiten eröffnen, um den komplexen Herausforderungen in der Industrie wie auch in der Gesellschaft mithilfe selbstlernender Technik Rechnung zu tragen«. Loihi ahmt das Lernverhalten des Menschen nach und reagiert auf Resonanzen aus seiner Umgebung. Der Chip lernt kontinuierlich dazu und wird im Laufe der Zeit zunehmend »intelligenter«, indem er gespeicherte Daten zur Weiterentwicklung seiner Fähigkeiten nutzt. Durch den Einsatz digitaler Schaltungen imitiert die Technik grundlegende Gehirnfunktionen – so wird das maschinelle Lernen schneller und gleichzeitig effizienter. Ein mögliches künftiges Einsatzszenario für den selbstlernenden Chip ist beispielsweise autonomes Fahren: Smarte Ampeln passen ihre Zyklen automatisch an die aktuelle Verkehrslage an und ermöglichen so einen idealen Verkehrsfluss.



Mit Veeam und der nahtlosen Integration in die NetApp MetroCluster-Umgebung stehen dem ARZ und seinen Kunden Daten und Anwendungen rund um die Uhr zuverlässig zur Verfügung.

32

Ganzheitliche Verfügbarkeitsstrategie

ARZ bietet seinen Kunden mit Veeam und NetApp höchste Verfügbarkeit für Geschäftsanwendungen und Microsoft-Dienste.

Die **Allgemeines Rechenzentrum GmbH**, kurz ARZ, ist ein österreichischer IT-Service-Anbieter. Das Unternehmen betreibt im Auftrag von Banken, Krankenhausgesellschaften und der öffentlichen Verwaltung Rechenzentren und überwacht und sichert den Betrieb komplexer Anwendungsinfrastrukturen. Der IT-Dienstleister muss rund um die Uhr für einen zuverlässigen Betrieb der Kundensysteme sorgen. Ein großer Teil der Infrastruktur ist mittlerweile virtualisiert: Das ARZ betreibt heute rund 70 VMware vSphere-Hosts, auf denen mehr als 1.400 virtuelle Maschinen laufen. Das gesamte Datenvolumen wächst rasant und beläuft sich heute auf fast 190 Terabyte. »Kunden erwarten, dass wir virtuelle Maschinen oder auch einzelne Anwendungsobjekte bei einem Ausfall so schnell wie möglich wiederherstellen können – bei besonders kritischen Systemen idealerweise innerhalb von Minu-

ten«, betont Markus Gspan, Systemspezialist im Bereich Distributed Services Infrastructure Management des ARZ.

>> Die Veeam-Lösung <<

Das ARZ setzt auf Veeam Backup & Replication, um eine durchgängige Verfügbarkeit seiner virtuellen Infrastruktur sicherzustellen. »Sehr hilfreich ist für uns das Recovery auf Objektebene in Active Directory-Umgebungen«, berichtet Gspan. »Wir können so gelöschte Benutzerkonten, Group Policy Objects oder komplette AD-Organisationseinheiten innerhalb von Minuten wieder zur Verfügung stellen. Die Veeam-Lösung vereinfacht zudem das Recovery von SQL-Datenbanken auf Transaktions- und Tabellenebene.«

Eine Schlüsselfunktion ist das Veeam Management Pack for System Center. Die Lösung stellt alle wichtigen Informationen zum Zustand der virtuellen Um-

gebung für den Microsoft System Center Operation Manager (SCOM) bereit. Damit bildet das Management Pack eine abteilungsübergreifende Schnittstelle zum zentralen Leitstand des ARZ. »Unser Operation Team hat über eine einzige Konsole einen Gesamtüberblick über die virtuelle Infrastruktur – von der Anwendungs-

ebene bis zur Hardwareebene«, freut sich Gspan. Sollte beispielsweise eine Fibre Channel-Verbindung zwischen einem vSphere-Host und dem SAN ausfallen, wird sofort der Bereitschaftsdienst des ARZ benachrichtigt.

Veeam Backup & Replication spielt auch nahtlos mit dem NetApp MetroCluster zusammen, der als hochverfügbarer Storage für die vSphere-Umgebung dient. Das ARZ kann mit der Lösung häufige VMware vSphere-Backups und -Replikat aus Storage-Snapshots erstellen – mit minimalen Auswirkungen auf die Produktivumgebung. Bei Bedarf lassen sich dann vollständige VMs oder einzelne Anwendungsobjekte innerhalb von Minuten direkt aus Storage-Snapshots wiederherstellen.

>> Komprimierung über WAN <<

Die Replikationsfunktion kommt zum Einsatz, wenn Kundenumgebungen in das Rechenzentrum des ARZ migriert werden sollen. Mit den integrierten Komprimierungsverfahren von Veeam lassen sich auch größte Datenmengen schnell und zuverlässig über das WAN übertragen und Migrationsprojekte zügig abschließen.

Aus Sicht des Systemspezialisten ist Veeam heute eine Schlüsselkomponente für das Business des ARZ: »Die Anforderungen unserer Kunden an die Verfügbarkeit ihrer IT steigen kontinuierlich. Mit Veeam kommen wir diesen Anforderungen nach und sorgen damit für reibungslose und zuverlässige Geschäftsprozesse. Auch bei Verhandlungen mit Neukunden punkten wir regelmäßig mit der ganzheitlichen Verfügbarkeitsstrategie und den kurzen Wiederherstellungszeiten, die wir heute anbieten können.«

»In der Cloud steckt viel Innovationskraft«

Die Zumtobel Group hat in den letzten Monaten einen Teil ihrer Business-Applikationen erneuert. Partner auf dem Weg der Digitalisierung ist Oracle.

Zumtobel ist eigentlich ein Kunde, der mit Oracle außerhalb des klassischen Datenbankbereichs keine starken Verbindungen in der Vergangenheit hatte«, bekennt Martin Winkler, Country Manager Oracle. Dies hat sich nun geändert: Auch bei Business-Applikationen setzt der Dornbirner

Martin Winkler, Oracle: »Unternehmen sind mit der Cloud wesentlich schneller in ihrem Markt präsent.«

Licht- und Leuchten-Spezialist auf die Palette von Oracle. Zumtobel digitalisiert nun Geschäftsbereiche und Geschäftsprozesse von den Produktionssystemen von softwaregesteuerten LED-Lichtlösungen angefangen bis hin zu Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozessen. Die Branche ist im Wandel: Kunden werden nun auch mit Datenlösungen serviert, Analysen der Lichtanlagen ermöglichen neue Geschäftsmodelle. Eingesetzt wird Oracles Customer Experience Cloud, die sämtliche Marketing- und Vertriebsprozesse abbildet – bis hin zum Händlernetz und den Services, die Kunden erbracht werden.

Entschieden hat sich die Unternehmens-IT, all dies nicht mit On-premise-Lösungen im eigenen Rechenzentrum, sondern mit einer Cloud-Lösung umzusetzen. Den Grund dafür ist schnell erklärt: »Unternehmen sind mit der Cloud wesentlich schneller in ihrem Markt präsent und können flexibler in Produktion gehen. Wir sprechen da von Monaten, und nicht wie früher von Jahren Implementierungszeit«, verrät Winkler. Gerade in einem dynamischen Umfeld mit oft auch kurzfristig nötigen Änderungen von Geschäftsprozessen wird eine hohe Geschwindigkeit benötigt – Stichwort »Time to market«. Cloud-Lösungen liefern standardisierte und schnell umsetzbare Pro-



zesse, aber auch gewisse Adaptierungen von Unternehmensspezifika.

In der Oracle-Umgebung sind Marketing, Vertrieb und Service integriert. Die Prozesse greifen ineinander. »Das war das ausschlagende Argument, warum wir als



Von Dornbirn aus erneuert Zumtobel die Geschäftsprozesse in seinen Landesorganisationen mit Hilfe von Oracle.

Partner gewählt worden sind. Wir begleiten Zumtobel bei der Digitalisierung in einem vollen Umfang. Wir liefern nicht nur punktuell Antworten, sondern End-to-end-Lösungen«, bekräftigt Winkler. »Wir sehen Oracle als strategischen Partner, mit dem wir die digitale Transformation erfolgreich umsetzen konnten«, betont

auch Henrik Andreasen, CIO Zumtobel Group.

>> Der Vorteil: Geschwindigkeit <<

In diesen Wochen ist bei Zumtobel die Ablöse der früheren CRM-Plattform und anderer Systeme im Gange. Das Projekt ist in der Implementierungsphase, der Bereich Marketing wurde in einer ersten Landesorganisation bereits umgesetzt. Freilich sind große Umstellungen von IT-Systemen stets auch komplex, doch ist Winkler zufolge die Bereitschaft bei Cloud-Lösungen generell höher, sich an Standardprozessen und -werkzeugen des IT-Herstellers zu orientieren. Das erleichtert nicht nur die Projektumsetzungen, sondern auch die technische Wartung. »Mit dem nächsten Release-Upgrade erhalten Unternehmenskunden neue Funktionen in den Lösungen ganz automatisch. Sie müssen nur noch entscheiden, ob und wann sie zugeschaltet werden.« Fazit: In Cloud-Modellen steckt viel Innovationskraft für Unternehmen, die man auch sehr rasch in eine Umsetzung gießen kann. Maximal sechs bis neun Monate Zeit hätten die IT-Abteilungen heute für Systemumstellungen bis zum Go-Live noch. ■

Holpriger Neustart in die VR-Zukunft

Facebook setzt weiter auf Virtual Reality und will mit der Oculus Go die Milliardenmarke an Benutzern knacken. Das könnte schwierig werden.

VON RAINER SIGL



**Zukunft VR?
Facebook
versucht mit
neuer Hard-
ware den
Massenmarkt
zu erreichen.**

2016 war das Jahr der VR. Mit der Oculus Rift und HTC Vive kamen endlich jene Virtual-Reality-Headsets in Konsumentenhände, die ein ganz neues Zeitalter einläuten sollten. Und das auch

VR-System: Fünf Millionen Stück des mit Samsung-Smartphones koppelbaren VR-Headsets wurden bis Anfang 2017 verkauft. Mit der vor kurzem für 2018 vorgestellten Oculus Go will Zuckerberg nun ein ambitioniertes Ziel erreichen: Eine

Gibt es bald eine Milliarde VR-Nutzer?

mit Mithilfe Mark Zuckerbergs: Der Milliardär und Facebook-Chef hatte 2014 um über zwei Milliarden Dollar das ursprünglich per Cowdfunding auf die Beine gestellte VR-Unternehmen Oculus gekauft und in zahllosen Auftritten seinen festen Glauben an die Zukunft von VR als Massenmedium bestätigt.

So richtig erfüllt haben sich diese Visionen bislang nicht. Die beiden ambitioniertesten Systeme, das Oculus Rift und die HTC Vive, gingen 2016 knapp eine Million mal über den Ladentisch, Sonys rein auf Gaming ausgerichtetes PlayStation VR ebenso. Am besten verkaufte sich Samsungs Gear-

Milliarde Menschen sollen in absehbarer Zukunft Nutzer von Facebooks VR-Plattform »Social VR« werden.

>> Ambitionierte Ziele <<

Die soeben vorgestellte Oculus Go wird auf jeden Fall größere Kreise ansprechen als die bislang erhältlichen Geräte: Mit dem »magischen« Preis von unter 200 Dollar haben auch iPod Mini und Roomba ihre Siegeszüge ins tägliche Leben »normaler« Menschen begonnen. Ein weiteres Asset: Im Gegensatz zu den großen VR-Brüdern ist die Oculus Go nicht an einen Rechner gebunden, sondern ein Standalone-Gerät, das sich bequem transportieren lässt. Beides könnte den so lange

herbeigewünschten Siegeszug der Virtual Reality endlich in Gang bringen – doch es gibt auch einiges, was gegen das baldige Eintreten dieser technischen Revolution spricht.

An erster Stelle steht dabei ironischerweise Facebook selbst. Die enge Verschränkung des Social-Media-Defacto-Monopolisten mit der Technologie bereitet so manchem Kritiker Sorge. Facebooks Geschäftsmodell, mit seinen Nutzern und deren Daten durch Werbung und Analyse Umsatz zu generieren, steht bei einem Aufbruch in die VR-Zukunft unter Zuckerbergs Leitung an oberster Stelle. Das bedeutet die Einhegung aller via VR möglichen Interaktionen, etwa per Videochat, in die größte kommerzielle Medienmaschinerie des Planeten. Dass Nutzern von Facebooks Social VR dann Werbeeinhalte eingeblendet werden, ist in Zeiten groß angelegter und professioneller politischer Meinungsmache durch den kaum überwachbaren Social-Media-Giganten sogar das kleinere Problem.

Aber auch Mark Zuckerberg selbst versteht es, sein Herzensprojekt durch die Tech-Milliardären eigene Betriebsblindheit zu sabotieren: Zur Präsentation von Social VR wählte Zuckerberg ausgerechnet einen Ausflug auf die von Naturkatastrophen verwüstete Insel Puerto Rico. Wirklich »magisch« sei es, so der von einem Cartoon-Avatar verkörperte Zuckerberg, dass man sich per VR hierher versetzen lassen könne – das Kopfschütteln über die »Herzlosigkeit« und Abgehobenheit des Milliardärs ließ so wenig auf sich warten wie dessen hastige Entschuldigung.

Es bleibt fraglich, ob sich in wenigen Jahren tatsächlich eine Milliarde Menschen in den VR-Welten von Facebook tummeln werden. Denn ein Widerspruch und Grundmakel der VR bleibt auch durch die Oculus Go unbehoben: Dass man sich für das Pflegen sozialer virtueller Kontakte tatsächlich auf beinahe autistische Art und Weise von seiner unmittelbaren Umgebung abkapseln muss, unterscheidet die neue Technologie dann doch grundlegend von anderen Innovationen. ■



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.

Translator



Fujitsu hat ein tragbares, automatisches Sprachübersetzungssystem mit einer Freisprechfunktion vorgestellt. Es kann an der Kleidung angebracht und bedient werden, ohne dafür die Hände zu benötigen.

Ab 2018, Preis unbekannt

Stabiler WLAN-Punkt

Mit der Netzwerklösung »OfficeConnect OC20« richtet sich die HP-Enterprise-Tochter Aruba an kleine Unternehmen ohne feste IT-Abteilung, die Mitarbeitern und Gästen ein abgesichertes WLAN mit Profi-Konfiguration zur Verfügung stellen wollen.

Preis: 233 Euro



35

Überlebenskampf

Sandberg liefert mit »Survivor« eine Powerbank für den Einsatz im Gelände. IP67-zertifiziert ist das Gehäuse wasser-, staub- und rüttelfest. Kapazität: großartige 20.100 mAh, LED-Lampe; blendende 30 Meter Reichweite.

Preis: 105 Euro



Plug & Mine

techbold bietet »bold. Mining Rigs« an, energieeffiziente Hochleistungscomputer für das Mining von Kryptowährungen. Das Einstiegsmodell zieht seine Rechenleistung aus sechs GTX-1060-Grafikkarten.

Ab 3500 Euro



Smarter Druck

OKI erweitert sein Farb-Portfolio mit neuen A3-Farb-Multifunktionsdruckern. Die ES94x6 MFP-Serie punktet mit 1.200 dpi Druckqualität, einem 9-Zoll-Touchscreen sowie umfassenden Funktionen für die Druckweiterverarbeitung.

Executive Series Modelle, keine UVP



Netzwerkspeicher

Verglichen mit der Konkurrenz bietet »ReadyNAS 2312« derzeit die meisten Terabyte pro Euro. Netgear hat mit der 12-Bay NAS ein Speicherrack in 1 HE für Backup, Fileserver, Archivierung, IP-Kamera-Speicher und Cloud-Storage vorgestellt.

Preis: 1.678 Euro



POS-MARKETING

Blueprints und Footprints

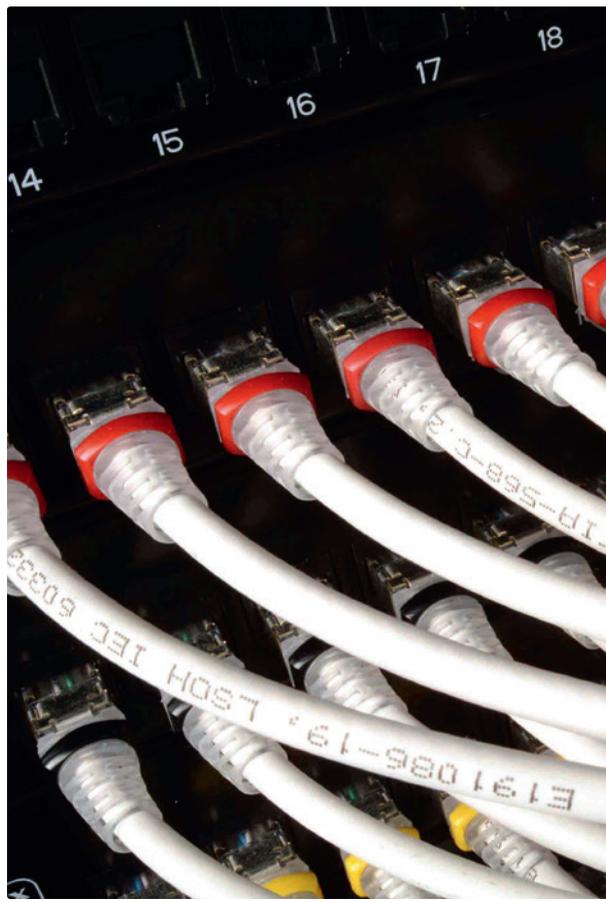
IQ mobile bringt Location-Based-Technologie von GroundTruth nach Österreich.

Bisher funktionierte »Location Based Advertising« nur durch Ansprache von Usern, die sich innerhalb eines definierten Radius befinden. Die Methode erzielt eine hohe Reichweite, führt aber zu Streuverlusten. »Blueprints und Footprints von GroundTruth setzen bei dieser Problematik an und vermeiden Streuverluste durch ihre innovative Technologie«, sagt IQ mobile-Geschäftsführer Harald Winkelhofer. User können nun genau dann angesprochen werden, wenn die Kaufentscheidung am leichtesten fällt: zum Beispiel direkt, wenn sie sich im betreffenden Shop befinden, wenn sie mit dem Produkt oder der Dienstleistung in Berührung kommen oder wenn sie sich in der Nähe des betreffenden Stores befinden.



Harald Winkelhofer, Geschäftsführer und Gründer von IQ mobile, bietet punktgenaue Location-Based-Services im Marketing.

Die Technologie der Footprints knüpft an die durch die Blueprints im Detail definierten Gebiete an und sammelt anonymisierte und aggregierte Informationen über Besucherverhalten in der realen Welt. ■



28-AWG-Patchkabel werden in modernen Datacentern eingesetzt, wo es zu Einschränkungen in der Belüftung aufgrund hoher Packungsdichten in den Patchbereichen kommen kann.

Mehr Leistung, kleinerer Radius

Siemon präsentiert neue geschirmte modulare SkinnyPatch 6A Patchkabel.

Siemon, Anbieter von Netzwerk-Infrastruktursystemen, erweitert sein Produktportfolio an Kupfer-Verkabelungslösungen um voll geschirmte modulare Kategorie 6A SkinnyPatch Patchkabel. Für die Patchkabel werden flexible 28-AWG-Kupferadern verwendet. Mit einem Kabeldurchmesser von nur 5,5 mm bieten sie einen erheblich kleineren Biegeradius und erleichtern damit Kabelführung und Kabelmanagement (Moves, Adds und Changes) bei beengten Platzverhältnissen. Der kleinere Gesamtdurchmesser spart Platz in Racks und Schränken für eine Belüftung und zuverlässige Gerätefunktion. Die voll geschirmte Konstruktion sorgt für eine herausragende Übertragungsleistung und verbesserte »Alien Crosstalk«-Eigenschaften gegenüber ungeschirmten Patchkabeln. Sie eignen sich besonders für Patchbereiche mit hoher Packungsdichte in 10-Gigabit-Ethernet-Switch-zu-Server-Anwendungen. ■

news in kürze



Übernahme von FWI

DER WELTWEIT tätige Microsoft-Dynamics-Partner Cosmo Consult übernimmt den österreichischen Dynamics-Spezialisten FWI. Durch die Integration der FWI mit der Unternehmenszentrale in Steyr, zweier Repräsentanzen in Wien und Vitis sowie einem deutschen Standort baut die Gruppe ihre Position im europäischen Microsoft-Partnerumfeld aus. Die FWI-Gruppe ist mit rund 150 Mitarbeitern in Österreich einer der größten Anbieter von Microsoft-Dynamics-365-Enterprise-Lösungen. Die Umfirmierung der FWI-Standorte zu operativen Gesellschaften der neuen Unternehmensgruppe wird in den kommenden Monaten durchgeführt.

Aufstieg zum Leader

HITACHI DATA Systems ist vom Marktforschungsunternehmen Gartner zum »Leader« im »Magic Quadrant für Solid-State Arrays« ernannt worden. Das Wachstum und die Erweiterungen seiner »All-Flash Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) F Series« haben nach Angaben von Hitachi zur Verbesserung der Position geführt. Hitachis Investitionen in die Entwicklung seiner Flash-Software- und Hardware-Technologien hat für die Kunden zu einem herausragenden Angebot für Unternehmens-Storage geführt. Gestützt wird das Angebot von den meisten auf Flash bezogenen Patenten in der Branche.

MITARBEITERINNEN

Auszeichnung für Personalmanagement

Bacher Systems erhielt von der Initiative »Taten statt Worte« das Prädikat »Frauen- und familienfreundlichster Betrieb Wiens« in der Kategorie Mittelbetrieb verliehen.

Das Engagement von Bacher Systems schlägt sich speziell in der Anzahl an Väterkarenzen im Unternehmen nieder: Mit der Reduktion der wöchentlichen Arbeitszeit, der flexiblen Anwesenheit im Büro oder durch Home Office gelingt es, trotz Erfolges im Beruf die wichtigen Aufgaben als Elternteil wahrzunehmen und die



Manfred Köteles, Geschäftsführer Bacher Systems, setzt auf Frauempower und Gleichberechtigung im Unternehmen.

Verantwortung der Kindererziehung zu übernehmen.

»Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbringen einen Großteil ihrer Lebenszeit im Arbeitsumfeld. Daher ist es uns wichtig, Rahmenbedingungen zu schaffen, die eine motivierende und konstruktive Grundstimmung bringen. Wir freuen uns daher besonders, dass wir mit diesem Preis ausgezeichnet wurden und dadurch unser Engagement auch nach außen hin sichtbar gemacht wird«, so Bacher Systems-Geschäftsführer Manfred Köteles.



Jungmann Systemtechnik erleichtert die Bedienung der Leit-systeme am Flughafen München.

Schnellere Reaktionszeiten

Eine modernisierte Leitwarte-Technik am Flughafen München überwacht 15.000 Anlagen und verarbeitet 280.000 Datenpunkte.

Für die technische Betriebsführung am Flughafen München ist die Leitwarte Technik verantwortlich. Mit der Modernisierung der Systeme wurde Jungmann Systemtechnik beauftragt, das einen repräsentativen Kontrollraum mit fünf ergonomischen Arbeitsplätzen umsetzte. Auf den dort vorhandenen Multikonsole sowie einer Großbildwand können nun verschiedene Überwachungssysteme flexibel aufgerufen und bedient sowie Alarme angezeigt werden. Dadurch reduzierte sich die Zahl der notwendigen Monitore pro Arbeitsplatz auf vier und die der Bediengeräte auf zwei. Die neue Tech-

nik sorgt insgesamt für schnellere Reaktionszeiten der Mitarbeiter.

»Für einen reibungslosen Betrieb müssen auflaufende Störungen sofort erkannt, analysiert und die Behebung eingeleitet werden«, erklärt Flughafen-Technikleiter Karl Rubsch. Diese Aufgaben übernimmt sein Team unter anderem für 300 Gebäude mit circa 30.000 Räumen am Flughafen-Campus, 320 Aufzugsanlagen und 350 Rolltreppen, 120 Brandmeldeanlagen mit 70.000 Brand- und Rauchmeldern sowie Löschwasseranlagen mit mehr als 1.000 km Leitungsnetz und circa 250.000 Sprinklern. Unterstützt werden die Mitarbeiter dabei durch ein Kamera- sowie zwei Gebäudeleittechniksysteme, mit denen aktuell insgesamt 280.000 Datenpunkte und 9.000 Prozessbilder verarbeitet werden. ■

Reibungsloser Umstieg

Die Diakonissen Speyer-Manheim bereiten sich mit Technologie von Alcatel-Lucent Enterprise (ALE) auf All-IP vor.

Die Diakonissen Speyer-Mannheim setzen Technologie von Alcatel-Lucent Enterprise ein, um den reibungslosen Umstieg auf IP-basierte Kommunikation sicherzustellen. Im Hinblick auf die geplante All-IP-Migration des öffentlichen Fernmeldenetzes in Deutschland hat der Anbieter sozialer Dienstleistungen bereits neue SIP-Technologie installiert, die derzeit neben der bestehenden ISDN-Kommunikationstechnik betrieben wird.

Um die komplexe Migration zu managen, haben die Diakonissen Speyer ein Kompetenzteam eingesetzt, das eng mit ihrem Dienstleistungspartner COM plan + service zusammenarbeitet. Krankenhäuser, Schulen und soziale Einrichtungen werden dabei

»Keine Unterbrechungen für Patienten, Mitarbeiter und Besucher.«

auf den Umstieg vorbereitet, ohne den laufenden Betrieb für die Patienten, Mitarbeiter und Besucher zu unterbrechen.

Die Diakonissen nutzen bereits seit 2006 eine Telekommunikationslösung von Alcatel-Lucent Enterprise. Intern wird bereits über IP telefoniert, wobei die Kommunikation über das Festnetz, Voice-over-IP und das WLAN läuft. Auf dem Gelände sind 25 Switches und 430 Access Points installiert. ■

Windows-10-Migration und einfaches Tagesgeschäft

Das Medizintechnik-Unternehmen Haag Streit AG setzt auf eine nutzerfreundliche IT-Lifecycle-Management-Lösung von Matrix42.

Robert Kohler, Haag-Streit AG, sieht eine nun problemlose Windows-10-Migration und einen einfach handhabbaren IT-Betrieb.



38

Das deutsche Unternehmen Haag-Streit AG ist im Bereich der Augenmedizin mit spezieller Ausrichtung auf diagnostische Instrumente und Geräte tätig. Eine anstehende Windows 10-Migration war 2015 der Auslöser für die Evaluation eines neuen Client-Lifecycle-Management-Systems. Ziel war es, eine Lösung zu finden, mit der das IT-Tagesgeschäft einfach erledigt werden kann. Die Wahl fiel auf die Lösung von Matrix42, mit der die Windows-10-Migration problemlos durchgeführt wurde und das IT-Tagesgeschäft trotz kleiner IT-Mannschaft einfach erledigt werden kann.

»Mit Matrix42 haben wir eine Lösung gefunden, mit der wir neue Hardware mit wenig Aufwand sehr einfach einbinden können. Fehlende Treiber kennen wir nicht mehr. Sobald eine neue Hardware eingebunden ist und die BIOS-Einstellungen korrekt sind, wird das Betriebssystem praktisch von alleine installiert«, erklärt Robert Kohler, Leiter Informatik bei Haag-Streit AG.

»Sind darauf angewiesen, dass die Infrastruktur zeitnah gepatcht wird.«

>> Minimaler Aufwand <<

»Die Windows 10-Migration mit der CLM-Lösung Empirum war problemlos. Aufwand hatten wir hauptsächlich mit der Kompatibilität der Applikationen. Das Userinterface ist ziemlich einfach aufgebaut. Nach einer kurzen Einführungsphase konnten wir das Tagesgeschäft selbstständig erledigen. Die Unterstützung, zum Beispiel der Windows-10-Feature-Updates von Matrix42, erfolgt sehr schnell. Auf den Support oder die Kompatibilität von Applikationen anderer Hersteller warten wir im Normalfall viel länger«, verrät er.

War es in der Vergangenheit häufig schwierig, bei der Erstellung der Installationspakete die Silent- oder Unattended-Installationsparameter herauszufinden, stellt die Matrix42-Package-Cloud für

die meisten Standardapplikationen vorbereitete Softwarepakete bereit. Diese müssen nur noch heruntergeladen und allenfalls Lizenzinformationen oder Steuerdateien hinterlegt werden – und schon funktioniert die Installation.

Von großem Vorteil ist auch das mitgelieferte Packaging-Center. Mit minimalem Aufwand werden mit dem Package Wizard in einem Paket die Installations- sowie die Deinstallationsroutine generiert. »Unsere Außendienstmitarbeiter können auch außer Haus Software-Pakete vom Kiosk über https beziehen und der Computer kann ebenso über diese Internetverbindung gepatcht werden«, erläutert Kohler.

»Als weltweit tätiges Unternehmen sind wir darauf angewiesen, dass unsere Infrastruktur möglichst zeitnah gepatcht wird. Mit dem Patch-Management von Matrix42 laufen die Installationen koordiniert ab. Konflikte zwischen den Installationen bestehen nicht mehr.« Updates werden nun per Klick in einer Oberfläche zur Installation freigegeben. ■

Bildung im Krankenhaus

1. Sechs Kinder und Jugendliche haben am 3. Oktober anlässlich der Feier »15 Jahre ECDL für krebskranke Kinder und Jugendliche« ECDL-Zertifikate von OCG-Präsident Wilfried Seyruck erhalten. Speziell geschulte Trainerinnen und Trainer nehmen im Krankenhaus den ersten Kontakt zu den kranken Kindern auf, später wird das Training online weitergeführt. Projektpartner sind die Österreichische Kinder-Krebs-Hilfe, die Elterninitiative St. Anna Kinderspital/AKH Kinderklinik und das Consultingunternehmen »die Berater«. Die Österreichische Computer Gesellschaft (OCG) ist Partnerin des Bildungsministeriums in der Umsetzung des Konzepts »Schule 4.0«, eine wichtige Säule ist dabei der Europäische Computer-Führerschein (ECDL). Grußworte überbrachte deshalb auch Heidrun Strohmeier, CIO im Bildungsministerium.



Wilfried Seyruck, OCG, gratuliert dem jüngsten ECDL-Absolventen Tobias Moser - er begann mit neun Jahren mit dem ECDL.

Bernhard Horn (Österreichische Nationalbank), Andreas Teischel (Erste Group), Erwin Greiml (adesso Austria), Georg Bürstmayr (Die Grünen), Gerald Steiner (Andréewitsch & Partner), Martin Szelgrad (Telekom & IT Report).



Segen oder Fluch?

2. Der IT-Dienstleister adesso diskutierte am 5. Oktober über Chancen und Hindernisse der »Datenschutzgrundverordnung unter dem Titel »Segen oder Fluch?« im Cineplex Wienerberg. Die Besucher konnten ein lebhaftes Gespräch zwischen Datenschutzexperten aus Wirtschaft und Politik unter der Moderation von Martin Szelgrad, Chefredakteur *Telekom & IT Report*, verfolgen. »Neben dem heutigen Event bieten wir bei der adesso auch ein am 24. 10. startendes dreiteiliges Webinar zum Thema DSGVO unter der Leitung unserer Datenschutzbeauftragten Alexandra Windisch an«, wirbt adesso-Geschäftsführer Erwin Greiml. Diskutiert Georg Bürstmayr, Die Grünen, erläuterte die politische und internationale Perspektive: »Natürlich ist die DSGVO ein wirtschaftliches Handicap gegenüber US-Firmen – so wie jede Schutzvorschrift ein Wettbewerbsnachteil ist. Für den Einzelnen schafft sie aber viel größere Rechte, als es in den USA der Fall ist.« Im Anschluss fand die Vorpremiere des Films »Blade Runner 2049« statt.

Magischer Big Bang

3. »D!vision: Big Bang der Digitalisierung!« war das Motto der jüngsten Ausgabe der Veranstaltungsreihe SpirIT des IT-Dienstleisters und Rechenzentrumsbetreibers eww ITandTEL am 12. Oktober. Den Besuchern im Starmovie Wels wurde eine Reihe spannender Vorträge geboten. Die digitale Welt schafft neue Möglichkeiten für Menschen und großartige Chancen für innovative Unternehmen. Beiträge zum digitalen Wandel am »Tipping-Point«, Big Data und E-Mobilität verschafften neue Eindrücke im digitalen Weltgeschehen. Erstmals wurde von eww ITandTEL ein Innovationspreis verliehen. Dieser ging an die Firma SmartBow in Weibern, welche die Kuh »in die Cloud bringt«. Ein weiteres Highlight bot iPad-Magier Friedrich Roitzsch vom weltbekannten Simon Pierrö Entertainment.



Florian Niedersüß und Wolfgang Nöstlinger (eww ag), Friedrich Pöttinger (Wels Strom GmbH), Bernhard Peham (eww ITandTEL) und Franz Gruber (Wels Strom GmbH).



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