

telekom
+it

ausgabe 5 | 2013

Report

www. in für wissen, technik und vorsprung www.report.at

STRATEGIEN FÜRS GESCHÄFT

Näher zum Kunden:

Business Intelligence für
Unternehmen jeder Größe.

Alles aus einer Hand

Wie Mobilfunker heute
aufgestellt sind. Was sie bieten.

Interview

Xerox-Geschäftsführerin Sandra
Kolleth im Gespräch.

Gewinnerinnen und Gewinner gesucht!

eAward

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

Nehmen Sie an dieser Plattform und Publicity-
Möglichkeit teil! Der Award wird heuer in
unterschiedlichen Kategorien ausgeschrieben.

Teilnahmeschluss
ist der 30. September 2013.
Die Einreichung ist kostenlos.

Mehr unter award.report.at

BRZ · · **T** · · **Systems** ·

DIGITALES **ÖSTERREICH** **OKI**



editorial

Martin Szelgrad,
Chefredakteur

Garant für hintere Reihe

Alles beim Alten in Europa. Die EU-Kommission diskutiert neue Förderungen für Atomkraftwerke, das Bahnnetz schrumpft weiter und die Autobahnen werden kräftig ausgebaut. Wenn es ums Thema Infrastruktur geht, denken wir zuerst an Wasser und Asphalt. Die Netze der Informations- und Kommunikationstechnologien kommen in den Überlegungen der Politik kaum vor. Rühmliche Ausnahme der traditionellen Missachtung des Konjunkturfaktors IKT sind jene 250 Mio. Euro aus den Erlösen der Frequenzversteigerungen im Herbst, die Infrastrukturministerin Doris Bures für den Breitbandausbau versprochen hat. Wenigstens fließt nicht der gesamte Inhalt des Versteigerungstopfes in den Wohnbau, dem der Rest zugesagt ist! Es zeigt sich: Die Bauwirtschaft ist im Lobbying seit jeher um Welten besser aufgestellt. Was haben die IKT-Branche, und allen voran die Mobilfunkler, da falsch gemacht? Zwei Dinge: Zum einen ist der Mobilfunk in den Anfangsjahren der Eroberung des Sprachtelefoniemarktes so erfolgreich gewesen, dass sich die klingelnden Kassen uns allen eingepägt haben. Dieses Image hält nachhaltig an. Das gegenwärtige Herausapern von Korruptionsfällen und Parteienfinanzierungen rund um die Telekom sind Versatzstücke des Bühnenspiels IKT in Österreich, in dem die Telekom eine Hauptrolle unter den Melkkühen gespielt hat. Doch sind die goldenen Zeiten vorbei. Heute schlägt die heimische Marktregulierung unter EU-Flagge in die Gegenrichtung aus und dreht so wichtige Einnahmequellen wie das Roaming ab. Derweil ist in der Politik gegenüber der IKT so weit Verständnis aufgekommen, dass bei Branchenevents anwesende Regierungsvertreter gebetsmühlenartig auf die Gefahren und Risiken des Internets verweisen. Das aber ist ebenfalls gefährlich: Sich zu ducken und traditionell österreichisch abzuwarten ist in der immer noch schnell wachsenden IT ein Garant für eine der hinteren Reihen unter den Wirtschaftsstandorten.



Stärkere Anstrengungen erforderlich Schnelles Internet schafft Wirtschaftswachstum. Damit Österreich international nicht abfällt, ist eine investitionsfreundliche Regulierung dringend notwendig, zu diesem Schluss kommt eine Studie von Arthur D. Little. Um den infrastrukturasierten Wettbewerb wieder anzukurbeln, muss sich der Regulator Modelle zur Stimulierung des Glasfasernetzausbaus suchen, wird geraten.

analyse

Ausrüster in Veränderung. Wie sich Alcatel-Lucent für Marktveränderungen und gegen Mitbewerber aus Asien wappnet. **seite 4**

kolumne

Thomas Schmutzer über Veränderungen am Arbeitsplatz und im Wirtschaftsleben.

seite 6

inside

Neuigkeiten zu Imtech, FTW, T-Systems und Fabasoft, Cisco, Capgemini, Fujitsu, cellent AG, 3CX, A1, Nokia Siemens Networks, Ericsson, Citrix, der Internetoffensive Österreich und it-sa.

seite 8

www

Die Kommentarreihe zu sinnigen und unsinnigen Entwicklungen im Netz.

seite 26

firmennews

Produkte, Projekte und Lösungen.

seite 27

 Immobilien
im **mobilen** Internet

Mobile **Web-Apps** für
Immobilienmakler
Immobilienplattformen
Bauträger



Scannen
&
testen

www.qreal.com

impresum

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Chefredaktion:** Martin Szelgrad [szelgrad@report.at]
Redaktion: Valerie Uhlmann, bakk. [redaktion@report.at] **Autoren:** Mag. Rainer Sigl, Mag. Karin Legat, Mag. Thomas Schmutzer **Lektorat:** Mag. Rainer Sigl **Layout:** Report Media LLC **Produktion:** Report Media LLC **Druck:** Styria
Vertrieb: Post AG **Verlagsleitung:** Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] **Anzeigen:** Bernhard Schojer [schojer@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

Neuer CEO – neue Ära?

Von Tünde Kiss
aus Paris

Seit April 2013 ist Michel Combes der neue Mann an der Spitze von Alcatel-Lucent. Mit einem Zweijahresplan will er den angeschlagenen Branchenriesen aus der Krise katalysieren.



Michel Combes, Alcatel-Lucent: »Wir stehen vor der Stunde der Wahrheit. Was uns fehlt, ist Zeit – und es geht hier ums Überleben.«

Nach Milliardenverlusten in den letzten Jahren soll Alcatel-Lucent durch einen Führungswechsel und den damit verbundenen Strategieplan wieder auf Vordermann gebracht werden. Bereits vor Dienstantritt im April 2013 hat der neue CEO akribisch am Sanierungsplan gebastelt. Michel Combes setzt vor allem auf schnelles Breitbandinternet und verbesserte IP-Netzwerk-Technologien. Im Fokus dabei ist die LTE-Technik der vierten Mobilfunkgeneration. Zudem soll der Kundenkreis erweitert werden.

Rote Zahlen und der Vormarsch aus Asien

Alcatel-Lucent schreibt seit Jahren rote Zahlen. Das liegt nicht zuletzt an den chinesischen IT-Ausrüstern, die den Wettbewerbsdruck verstärkt haben. 2006 sollten mit der Fusion mit dem US-Konzern Lucent Technologies auch bessere Jahre einkehren. Während Alcatel-Lucent noch im Umstrukturierungsprozess steckte, traten die asiatischen Anbieter massiv auf und warben Kunden ab. Als Konsequenz der problematischen Entwicklungen trat die damalige Kon-

zernchefin Patricia Russo zurück. Ihr Nachfolger, Ben Verwaayen vollzog ein großes Einsparungsprogramm und strich Stellen. Das Unternehmen schrieb dennoch Milliardenverluste. Combes tritt nun an, um das schier Unmögliche zu schaffen: Er muss weiter Kosten senken und gleichzeitig den technologischen Vorsprung sichern.

Bell Labs – my home

Combes ist Absolvent der Elitehochschule für Ingenieurstudien in Paris (École polytechnique Paris). Er fühlt sich in den Bell Laboratories »wie zu Hause – und einsam in seinem Arbeitszimmer in Paris«, wie er augenzwinkernd gesteht. Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung befindet sich in Villarsceaux, 30 km

> BELL LABS PARIS <

Forschung & Entwicklung

> Hochleistungsübertragung über 100 Gb

Bei Laborexperimenten wird Hochleistungsübertragung von Daten über 400 Gb bis zu 1 Tb simuliert. Ziel ist die Leistungs- und Geschwindigkeitserhöhung bei weiten Strecken (Übersee) durch verbesserte Übertragungsformate.

> Smart Walk: Das Servicemodell »Smart Walk«

Das Servicemodell »Smart Walk« ist ein Ergebnis der Big-Data-Forschung. Metadaten werden über Telekommunikationsinfrastruktur wie BTS Data Austauschrate, Geolokalisierung, Call Logs, usw. generiert. »Smart Walk« zeigt, wie ein verbesserter Algorithmus gemeinsam mit einer Applikationsstruktur die Verkettung innerhalb der heterogenen Daten erkennt. So kann in Zukunft eine App beispielsweise bei zu häufigen Wachphasen vor Schlafrythmusstörungen warnen. Damit soll das Servicemodell physische und soziale Aktivitäten des Menschen optimieren.

> Social Multimedia bei Videokonferenzen:

Ein Videokonferenzsystem soll erkennen, ob und wie das Publikum dem Vortrag folgt. Das System analysiert den Grad der Aufmerksamkeit und gibt dem Vortragenden noch während seines Referates Feedback. Dazu ist eine spezielle Kamera an den jeweiligen Endgeräten installiert, die die Mimik der Zuhörenden »erkennen« soll.

“ Ziele sind, mehr Datenvolumen schneller übers Netz zu bringen, und Produkte für eine zunehmend datenhungrige Kundengenerationen zu bieten. ”



»Open Days 2013« in den französischen Bell Labs.

südlich von Paris, und von hier aus soll der Neustart erfolgen: »Ich möchte dieses Unternehmen von seinen Wurzeln aus wieder aufbauen – dort, wo Alcatel-Lucent begonnen hat: in Frankreich, in den Bell Labs und bei der Innovation.« Beispielphaft sei die Entwicklung



Forschung aus der Vogelperspektive in Villarcieux, 30 km südlich von Paris.

auf dem US-amerikanischen Markt, der laut Combes bereits aus dem Teufelskreis ausgestiegen sei und wo auch Investitionen in die Technologieforschung experimentierfreudiger gehandhabt werden: »Die USA ist dem bereits vor zehn Jahren entkommen. Wir hinken hinterher.« Der Fokus liegt für die näch-

sten zwei Jahre auf verbesserten, innovativen Cloud-Computing-Technologien, IP-Netzwerken und Highspeed-Breitbandtechnologie. Mehr Datenvolumen schneller übers Netz zu bringen ist das Ziel. Mit dem Ankurbeln der Technologieforschung in den Bell Labs sollen Produkte und Dienstleistungen für die kommenden, zunehmend datenhungrigen Kundengenerationen gefunden werden. »Wir müssen einfach Geld verdienen, um auch sicherstellen zu können, dass dieses wieder in die Zukunft investiert werden kann«, sagt Combes und setzt darauf, dass seine Kunden mitziehen.

Verantwortung für **die eigene Effizienz**

72.000 Mitarbeiter sind gegenwärtig bei Alcatel-Lucent beschäftigt. Zu Beginn der Unternehmensvereinigung mit Lucent im Jahr 2006 waren es noch 89.370 und Combes will diese Abwärtsspirale stoppen: »Es wäre außerdem auch viel zu einfach, die Schuld für unsere Situation bei anderen zu suchen«, so der neue Firmenchef, »bei der Branche, der Krise, der Politik, den Kunden. Aber das tue ich nicht. Wir müssen die Verantwort-

IM ÜBERBLICK

Der Zweijahresplan 2013–2015

- **Verkauf** von Unternehmensteilen um 1 Milliarde Euro
- **Weitere Kostensenkung** um 1 Milliarde Euro
- **Fokus** auf schnelles Breitband und IP-Netzwerk
- **Einnahmen** aus Breitband und IP-Netzwerken sollen bis 2015 zu 85 % in Forschung & Entwicklung fließen (Bell Laboratories)
- **Gleichzeitige** Reduktion der Ausgaben in alte Technologien
- **Nach Erreichen** der Planziele 2015 weitere Reduktion der Schulden um 2 Milliarden Euro
- **Wettbewerbsfähigkeit** erhöhen
- **Verbesserung** des Cash-Managements

tung für unsere Effizienz selbst übernehmen.«

Ziele stimmen, **neue Ära**

Die Börsen reagierten positiv auf Combes Ansagen. Zwar erinnert der Führungswechsel an die letzten beiden Umstrukturierungsprozesse mit Patricia Russo und Ben Verwaayen. Die Analysten geben Combes allerdings einen Vertrauensvorschuss. Dem Portal finanzen.net zufolge bewerten zwei Analysten Alcatel-Lucent als Kauf, sieben als Halteposition und sechs als Verkauf. Für Alcatel-Lucent beginnt mit Combes eine neue Ära – der Plan steht, die Ziele sind hochgesteckt. Was fehlt, ist Zeit. □

AMV Networks GmbH

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

➤ Kolumne von Thomas Schmutzer

»Nicht sinnvoll, alles nutzbar zu machen«

Mehr und mehr Infokanäle in Unternehmen: Wie groß ist der tatsächliche Mehrwert? Denn wenn alle alles nutzen, funktioniert die Kommunikation nicht mehr.

Unlängst erzählte mir ein Bekannter von folgender Situation: Er saß in einem Meeting und erkannte, dass ihm im Gegensatz zu den anderen Meetingteilnehmern eine wesentliche Information fehlte. Anfänglich peinlich berührt, ärgerte er sich rasch, denn die Information war über einen neuen Kommunikationskanal verschickt worden. Mein Bekannter hatte sich bei dem Kanal erst eine Woche davor registriert und dem noch nicht viel Bedeutung geschenkt.

Kennen Sie solche oder ähnliche Vorfälle? »Wann denn?«, hieß es früher auf die Aussage: »Aber das habe ich Ihnen doch geschickt!«. Heutzutage fragt man auf so einen Satz besser: »Wohin denn?«

Wir sind in unserer Arbeit und auch in unserem Privatleben pausenlos von Kommunikation, Wissen und Information umgeben. Unsere Mitmenschen versuchen uns über unterschiedliche Kanäle zu erreichen. Es sind Kommunikationspfade, die leider die Angewohnheit haben, bestehende Wege nicht zu ersetzen, sondern parallel dazu zu existieren. »Aber Kommunikation und Information sind doch das A und O in unserer Wissensgesellschaft«, höre ich da Stimmen laut werden, und ich pflichte ihnen völlig bei. Die Schwierigkeiten kommen allerdings dort auf, wo es schlicht und ergreifend zu viel wird. Zu viel Information, zu viel Wissen und vor allem zu viele Kanäle, über die wir uns austauschen.

Kanalisierte Infofluten

Wir alle bekommen zahllose E-Mails am Tag, die alle gelesen werden wollen, oftmals mit großen Verteilerlisten (damit auch andere etwas davon haben). Vielleicht klingelt hin und wieder das Festnetz. Das Handy klingelt jedenfalls



Thomas Schmutzer ist Geschäftsführer HMP Beratung mit Fokus auf Kommunikation, Organisation, Prozesse und Technologie.

definitiv oft. Manchmal heben wir ab, manchmal geht der Anruf auf die Sprachbox, die dann natürlich abgehört werden will. Privat sind wir auf Facebook, das immer wieder in Ansätzen auch beruflich genutzt wird, wie mir auffällt. Wir sind auf Xing vernetzt und auf LinkedIn und wo auch immer noch. Wir nutzen Skype und im beruflichen Kontext vielleicht Lync. Und die ganz fortschrittlichen Unternehmen haben auch noch ihre eigenen Social-Collaboration-Tools im Einsatz, über die sich Mitarbeiter und wenn gewünscht auch Externe über Projekte und Themen austauschen können.

Bei all diesen vielen Kanälen, über die wir uns fleißig austauschen, stellt sich für mich schon die Frage nach der Sinnhaftigkeit. Wie groß ist der tatsächliche Mehrwert gegenüber dem Risiko, buchstäblich aneinander vorbei zu kommunizieren? Denn wenn alle alles nutzen, funktioniert die Kommunikation nicht mehr.

Weniger ist mehr

Eine Lösung könnte sein, nicht mehr jedem Mitarbeiter jeden Kommunikationskanal und jedes Tool zur Verfügung zu stellen, sondern im Gegenzug Gruppen zu definieren. Diese Mitarbeitergruppierungen könnten anhand der Mobilität der Mitarbeiter, ihres Kommunikationsverhaltens – welche Apps und Tools werden genutzt, wird in Excel oder SAP gearbeitet – und Sensibilität der Informationen erfolgen. Jemand, der mit hochsensiblen und strategischen Informationen arbeitet, sollte nicht im Webcafé darauf zugreifen können. Andersrum wäre es verkehrt, einem Kundenbetreuer den mobilen Zugriff auf Unternehmensdaten einzuschränken. Aber brauchen Mitarbeiter auch in der Buchhaltung tatsächlich Lync auf ihrem Laptop? Es finden sich noch viele weitere Beispiele. Wenn Sie solche Gruppen definieren, wird sich rasch herausstellen, dass diese sich wenig an hierarchische Überlegungen koppeln, sondern rein die Arbeitsweise der Mitarbeiter widerspiegeln. Die Gruppen können sich somit quer durchs Unternehmen ziehen.

Ein nächster Schritt wäre dann, gemäß den Bedürfnissen dieser Gruppen zu bestimmen, welche Tools und Kanäle genutzt werden, und ob Sie den Zugriff auf unternehmensintern beschränken oder auch extern zulassen. Auf diese Weise sparen Sie nicht nur an Kosten, die für Software, Hardware oder Lizenzen anfallen, sondern Sie reduzieren auch die genannten Leerzeiten, in denen man zig Kanäle nach den richtigen Informationen durchsuchen muss. All dies sollte nicht passieren, um jemanden einzuschränken. Kanäle und Kommunikation haben aber bereits ein derartiges Ausmaß angenommen, dass allen alles nutzbar zu machen nicht sinnvoll ist. □

NEWS

➤ **Vorzeigeunternehmen.**

Imtech-CEO Robert Pöll ist »mit dem 2012 Erreichten sehr zufrieden«, setzt auf die Cloud und SAP HANA. »Nicht nur unsere IT-Schwester in Deutschland, die Fritz und Macziol GmbH, hat ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr hingelegt«, so Pöll. »Mit einer EBITA-Marge von 9,1 % im vergangenen Geschäftsjahr sind wir innerhalb der Imtech-Gruppe und im Benchmark mit unseren Marktteilnehmern in Österreich sogar Vorzeigeunternehmen.« Die Zahl der Mitarbeiter von Imtech ICT Austria ist in den letzten 18 Monaten auf 352 gewachsen.

Info: www.imtech-ict.at

➤ **Heimisches Teamwork.**

Fabasoft bietet nunmehr seine Applikations-Cloud-Lösungen in Österreich aus den beiden T-Systems-Rechenzentren (T-Center und ODC) in Wien an. Serviciert wird nun eine Infrastruktur mit Multiprovider-redundanten Datenleitungen und Sicherheitsleistungen, die die Twin-Core Rechenzentren von T-Systems auszeichnen. Twin-Core bedeutet, dass jedes Rechenzentrum komplett gespiegelt ist und im Fall eines Ausfalls der Zwilling den Betrieb innerhalb von Sekunden übernimmt.

Info: www.t-systems.at

➤ **Branchenevent.** Das Forschungszentrum Telekommunikation Wien (FTW) veranstaltet am 8. Oktober in Wien eine Konferenz zum Thema »IKT-Trends: Herausforderungen für Gesellschaft und Wirtschaft«. Vertreter aus Wirtschaft und Politik diskutieren im Haus der Industrie zu Themen und Chancen des IKT-Marktes.

Info: www.ftw.at



Bei Cisco betont man, dass sich in der neuen Vernetzung Unternehmen auch neuen Ideen öffnen müssen.

➤ **CISCO (UND DIE WELT)**

Vernetzung der restlichen 99 Prozent

Der Technologieausrüster Cisco spricht heute nicht mehr vom Internet der Dinge, sondern vom »Internet of Everything«. Durch die totalen Vernetzung, die Objekte, Daten, Prozesse und Menschen erfasst, können auch Unternehmen besser und innovativer wirtschaften. Michael Ganser, Senior Vice President Cisco Central Europe, sieht darin Magisches, denn dieser Schritt in der IT erschließt völlig neue Einsatzmöglichkeiten. In der Evolution von der reinen »Connectivity« kommend, wie sie in den Neunzigerjahren propagiert worden ist, haben sich die Datennetze nun zu einem mächtigen Fundament für die Wirtschaft geformt. In den kommenden Jahrzehnten werden die Menschen mit ihren Alltagsgegenständen nahtlos verknüpft sein. »99 Prozent unserer Welt sind immer noch nicht vernetzt«, erinnert Ganser. Es ist ein Riesenmarkt, der noch unerschlossen ist.

Die Prognose bei Cisco: Im Jahr 2020 sind 50 Milliarden Geräte per Internet miteinander verbunden. Keine Branche wird von den Effizienzsteigerungen und Innovationskräften, die sich dazu bilden, verschont bleiben. »Etwa der Hamburger Hafen, der trotz ständiger Platzprobleme in den kommenden Jahren seinen Umsatz verdreifachen will. IT nimmt eine Schlüsselrolle ein, dies zu bewerkstelligen«, erklärt Ganser. VW und Audi sprechen heute ebenfalls von der größten Veränderung in der Geschichte des Automobils, wenn Nutzer und Fahrzeuge für völlig neue Anwendungsgebiete und Services verbunden sein werden. Energieversorger werden mit Sensordaten Vorhersagen zu Lastprofilen und Verbrauchsentwicklungen treffen können. Sie sind dann in der Lage, proaktiv ihre Infrastruktur zu steuern. Der Handel wiederum wird mit neuen Vernetzungen mit unterschiedlichsten Endgeräten näher an die Kunden herantreten und mit diesen auf innovative Weise kommunizieren.

Das Internet of Everything wird laut eines »Value Index« von Cisco heuer weltweit Unternehmensgewinne in Höhe von 613 Milliarden Dollar produzieren. Dies sei aber erst der Anfang, heißt es.

➤ **CAPGEMINI, TU WIEN**

Hochwasserschutz

Capgemini hat gemeinsam mit der TU Wien, Geoville und einem luxemburgischen Partner ein System zur Verbesserung von Hochwasserschutzmaßnahmen entwickelt. Mit FAAPS werden Satellitenbilder als Überschwemmungskarten vollautomatisiert auf mobilen Endgeräten und Krisenmanagementsystemen verarbeitet.



Europas Nr. 1 bei Fingerprint Zugangslösungen

ekey biometric systems GmbH
 Lunzerstraße 89, A-4030 Linz
 Tel: +43 732 890 500 2000
 E-Mail: office@ekey.net
www.ekey.net

Ihr Finger ist der Schlüssel

➤ FUJITSU

Unverändert stark

In einem unverändert angespannten IKT-Branchenumfeld hat Fujitsu Österreich im vergangenen Geschäftsjahr seine starke Marktposition festigen können. »Mit Zuwächsen von 25 % im Desktop-Bereich sowie von 12 % im Bereich Infrastructure Integration haben wir wesentlich dazu beigetragen, dass der Cluster Central Europe (DACH) unverändert als Wachstumsmotor im Gesamtkonzern gilt«, betont Johannes Baumgartner, Geschäftsführer Fujitsu Technology Solutions



»Im Gegensatz zu vielen anderen Herstellern bieten wir alles aus einer Hand an«, argumentiert Johannes Baumgartner.

im Rahmen der Roadshow »IT Future«. Vom Konzernumbau bei Fujitsu sei die Mannschaft in Österreich nicht betroffen. Im Gegenteil: Im Vertriebsbereich will man sich noch weiter stärken.

Es ist Wachstum, das vor allem aus dem Gewinn von Ausschreibungen herrührt, erklärt Baumgartner. Der Stadt Wien liefert der IT-Hersteller über drei Jahre insgesamt 12.000 Desktop-PCs im Zuge der Erneuerung der Büroarbeitsplätze. 12.000 PCs, 1.000 Server und 2.000 Monitore werden in der dezentralen IT-Infrastruktur von Raiffeisen ausgerollt.



Cellent-Geschäftsführer Josef Janisch und Thomas Cermak erreichen kritische Größe und sind Top-Player in Österreich.

➤ CELLENT AG

»Spielen jetzt in der Bundesliga«

Der IT-Dienstleister cellent ist 2008 aus der Übernahme von Active Solution hervorgegangen und will seinen Umsatz heuer um mindestens 10 % in Österreich steigern. Neben dem Zukauf des SAP-Spezialisten frontworx ist die Tochter der deutschen cellent AG zuletzt auch stark organisch gewachsen. Im vergangenen Geschäftsjahr wurden auf heimischen Boden 21 Mio. Euro Umsatz erzielt. »Innerhalb der letzten beiden Jahre ist es uns gelungen, den Österreichumsatz zu verdoppeln. Damit haben wir eine solide Basis für die kommenden Jahre geschaffen«, freut sich cellent-Vorstand Thomas Cermak. »Wir halten klar weiter an der Marke frontworx fest«, bekräftigt er. In der Region DACH schaffte cellent mit insgesamt 850 Mitarbeitern zuletzt rund 102 Mio. Euro Jahresumsatz.

Nun soll das SAP-Profil weiter verstärkt, die Beratungs- und Designkompetenzen aus beiden Unternehmen bei frontworx gebündelt werden. Cellent spiele mit einer kritischen Unternehmensgröße nun »in der Bundesliga«. Mit einem Schwerpunkt auf Application Management will der Dienstleister Softwarelösungen über den gesamten Lebenszyklus betreuen – von der Entwicklung bis zur Wartung und Weiterentwicklung. Ein eigener Geschäftsbereich dazu betreut aktuell Applikationen von 23 Unternehmen in den Bereichen SAP, Microsoft und TYPO3. Mit dem Gewinn von Ausschreibungen der Bundesbeschaffungsgesellschaft (für Java- und C#.NET-Entwicklung) und des Innenministeriums (zentrales Personenstandsregister) haben sich die Vorstände Thomas Cermak und Josef Janisch auch eine Tür in den öffentlichen Sektor geöffnet. Die weiteren Schwerpunkte bilden Oracle, Windows 8, Sharepoint und Business Intelligence.

➤ 3CX

Mobile Endgeräte einfach zentral

3CX ist Hersteller eines gleichnamigen VoIP-Telefonsystems und bringt mit Mobile-Device-Management eine neue Lösung für die Verwaltung von Endgeräteflotten auf den Markt. Der »3CX Mobile Device Manager« ermöglicht, Android-, iOS- und Windows-basierte mobile Endgeräte zentral zu managen, zu kontrollieren und zu sichern. Es ist eine Aufgabe, »für die es in vielen Unternehmen noch keine Lösung gibt«, betont 3CX-CEO Nick Galea. Das Management von Endgeräten sei bislang »meist nur aufwendig manuell zu schaffen.« Die neue Lösung ist einfach zu bedienen und bietet sich leistbar auch für mittelständische Unternehmen an. Der Hersteller bietet das Produkt als gehosteten Service oder als Software zur Installation im Unternehmen an.



Nick Galea, 3CX: »Stoßen mit eigener Mobile-Device-Management-Lösung in eine große Marktlücke.«

Für Galea ist das MDM-Angebot ein logischer Schritt aus der IP-Telefonanlage heraus auf die Geräteebene. »Die Nachfrage im Markt nach Lösungen für das Management mobiler Endgeräte ist offensichtlich und wächst kontinuierlich«, meint er.

➤ A1, NSN, ERICSSON

Aufrüsten für die Datenflut

Der Niedergang der Applikation Sprache ist in den Telekommunikationsnetzen nicht aufzuhalten, wenn auch das Minutenaufkommen nur noch leicht sinkt, betont Markus Grausam. Sorgen muss sich der Technikvorstand bei A1 deshalb keine großen machen – die hat die Branche ohnehin schon –, es ändert sich einfach das Geschäftsmodell. Gespräche werden zunehmend über Apps abgewickelt. Die Datenmengen steigen dadurch unentwegt.

90 % der Mobilfunkstationen in Österreich sind mit Highspeedanschlüssen per Glasfaser oder Richtfunk versorgt. »Aus unserer Sicht führt an LTE kein Weg vorbei«, gibt Grausam vor. Mit 150 Mbit/s pro Mobilfunkzelle steht eine mehr als



Stemmen das Datenwachstum gemeinsam: Volker Ziegler, NSN, Marcus Grausam, A1, und Sanne Stijve, Ericsson.

drei bis sechs Mal so hohe Kapazität zur Verfügung, als das 3G bot. Anlässlich einer Demo im Juni zeigten Nokia Siemens Networks und Ericsson wie der künftige

Datensunami über die Mobilfunknetze abgewickelt werden kann. Technische Verfahren wie Frequenzbündelung (Carrier Aggregation), Mehrfachantennen in den Smartphones und den Sendestationen mittels MIMO (Multiple Input, Multiple Output) und eine präzisere Steuerung der Wellenfelder (Digital Beamforming) werden die vierte Mobilgeneration zu »LTE Advanced« erheben. NSN-Strategie Volker Ziegler betont die Dringlichkeit des Aufrüstens: »Sobald genügend Endgeräte in einem LTE-Netz im Umlauf sind, steigt der Datentransfer rasant an. Wir erwarten ein Datenaufkommen pro Nutzer und Tag bis zum Jahr 2020 von durchschnittlich 16 GB.« Passend, führt Branchenkollege Sanne Stijve weiter aus, dass LTE dabei »die am schnellsten wachsende Technologie der Welt« sei. MIMO ist zwar noch nicht marktreif, soll aber in Kombination mit Carrier Aggregation »LTE Advanced zur Gigabit-Technik machen«.



www.mobilarbeiten.at

Die Arbeitswelt hat sich verändert: heute ist es möglich von zu Hause, vom Hotel oder von unterwegs sicher auf sensible Firmendaten mittels Smartphones oder Tablets zuzugreifen. Virtualisierung sorgt für einheitliche Benutzeroberflächen, Mobility steigert die Effizienz und BYOD reduziert Kosten. **NextiraOne realisiert diese Lösungen für Sie.**

nextiraOne
THE COMMUNICATIONS EXPERTS

➤ *Kommentar*

»Auf die Infrastruktur kommt's an«

Die schöne, neue IT-Welt der Services und Applikationen erfordert vor allem eines: den richtigen Partner. Ein Kommentar von Citrix-Geschäftsführer Wolfgang Traunfellner.

Vor 25 Jahren war das Internet noch fast eine fremde Galaxie, ein digitales Traumland für Technikenthusiasten. Hätte mir damals jemand erzählt, dass nur etwas mehr als zwei Jahrzehnte später Smartphones und Tablets mit permanentem Netzzugang ganz selbstverständlich zum Alltag gehören würden, hätte ich das nicht geglaubt. Apropos Gadgets: Damals war auch das Hardwaredesign noch lange nicht so schön wie heute, wenn überhaupt vorhanden. Und intuitiv bedienbare, mobile Endgeräte kannte man allenfalls aus »Star Trek«. Die Zeiten haben sich gründlich geändert: Heute bestimmen Geschmack und Bedürfnisse der Anwender, wie die Technologie auszusehen hat. Das gilt inzwischen auch für das Berufsleben: Consumerization ist das Stichwort. Der starre, unflexible Arbeitsplatz an immer demselben Schreibtisch wird auch zunehmend vom Standard zu einer Alternative unter vielen. Flexible Arbeitsmodelle und mobiles Arbeiten stehen hoch im Kurs.

Auf den ersten Blick

Was bei der Begeisterung über das neue, digitale Arbeiten leicht aus dem Blick gerät: Damit alles reibungslos und intuitiv funktioniert, ist einiges an Infrastruktur im Hintergrund nötig. So müssen Rechenzentren und Netzwerke der Unternehmen leistungsfähig und zuverlässig sein. Auch wenn die Entwicklung in diesem Bereich auf den ersten Blick nicht ganz so spektakulär aussieht wie bei den Consumer-Gadgets – es hat sich auch hier einiges getan. Längst ist es nicht mehr notwendig, für jede Anwendung eigene Server bereitzustellen. Dank virtueller Maschinen lässt sich



Wolfgang Traunfellner ist Country Manager Austria bei Citrix Systems.

vorhandene Hardware viel effizienter ausnutzen und flexibler einsetzen.

Vom Schreibtisch ins Rechenzentrum

Das ist auch nötig, denn mit Desktop-virtualisierung und Cloud Computing wandert die Rechenpower wieder vom Schreibtisch ins Rechenzentrum. Das Web als Treiber der Rezentralisierung – auch das hätte damals niemand gedacht. Dort liegen die Daten, laufen die Anwendungen bis hin zu kompletten virtuellen Maschinen. Ein weiterer Unterschied zu alten Zeiten ist der bereits genannte Mobilitätsaspekt. Früher war der Desktop-PC am Schreibtisch ganz einfach mit einem Kabel ans Netzwerk angebunden, andere Möglichkeiten gab es schlicht nicht. Heute ist die Lage dank

WLAN und Mobilfunk schon deutlich komplexer. Die Arbeitsorte der Mitarbeiter wechseln häufig – mal sitzen sie am Schreibtisch im Büro, dann arbeiten sie wieder von unterwegs oder sind im Home Office.

Produktiv arbeiten

In all diesen Situationen brauchen die Kollegen aber einen gleichbleibend guten und verlässlichen Zugang zu Daten und Anwendungen, damit sie auch produktiv arbeiten können. Dafür sorgen zum Beispiel Application Delivery Controller wie unser NetScaler. Sie regeln den Datenverkehr so, dass jeder in einer sinnvollen Geschwindigkeit genau das bekommt, was er braucht. Aber auch für den Einsatz solcher Lösungen ist Know-how wichtig. Einfach einen ADC ins Netzwerk installieren und darauf hoffen, dass dann alles gut wird, ist kaum der richtige Weg. So sind beispielsweise oft redundante Appliances im Einsatz – ein Gerät tut seine Arbeit, ein identisches zweites wartet nur auf den Fall, dass das erste ausfällt. Das mag den sicherheitsbewussten IT-Verantwortlichen ein gutes Gefühl geben. Spätestens aber der Geschäftsführer, der die teuren, aber im Grunde völlig ungenutzten Ressourcen in der Bilanz sieht, stellt sich hier zu Recht die Frage nach dem Sinn des Ganzen. Besser ist es zum Beispiel, die Backup-Geräte mit den bereits aktiven in einen Cluster zusammenzufassen. Das Problem ist damit gelöst: Die nötige Ausfallsicherheit ist gegeben und die Ressourcen werden alle sinnvoll genutzt.

Das Beispiel zeigt: Wenn sich ein Unternehmen in die schöne, neue IT-Welt mit aktuellen Geräten und flexiblen Arbeitsmodellen aufmachen will, sollte der erste Weg zu einem zuverlässigen Partner führen. Idealerweise hat der das Know-how über den gesamten Prozess hinweg und nicht nur spezielle Kenntnisse, etwa über Anwendungsbereitstellung oder Netzwerkoptimierung. Dann kann er aus einer Hand die gesamte IT-Infrastruktur bieten – vom hochverfügbaren, leistungsfähigen Netzwerk bis hin zu Apps für alle gängigen Plattformen. □

➤ MARKT

Wunsch nach IKT-Offensive

Knapp ein Jahr nach der ersten Auflage haben sich rund 200 Vertreter der Wirtschaft zum zweiten IKT-Konvent der Internetoffensive Österreich getroffen. Sie fordern von der Politik eine »massive Investitionsoffensive«. »Es ist klar erkennbar, dass jene Staaten, die die IKT-Entwicklung ihres Landes überproportional fördern, zu deutlich besseren volkswirtschaftlichen Ergebnissen kommen als andere«, sagt Rudolf Kemler, ÖI-AG-Vorstand und Präsident der Offensive. Die IKT-Vertreter prognostizieren bei entsprechender Unterstützung die Entstehung von 10.000 neuen Arbeitsplätzen und 1.000 weiteren IKT-Unternehmen in den kommenden fünf Jahren in Österreich. »100 Millionen Euro investiert in den Ausbau der Telekommunikationsinfrastruktur bedeutet 1.500 neue Arbeitsplätze. Dabei ist es nicht vorrangig, den Breitbandausbau mit Mitteln der Öffentlichen Hand zu finanzieren, sondern jene regulatorischen Rahmenbedingungen zu schaffen, die In-

➤ IT-SA

Messe für IT-Sicherheit



Unterschiedliche Aspekte rund ums Thema IT-Sicherheit bietet die Messe it-sa 2013 in Nürnberg.

Die weltweit zunehmende Internetkriminalität und Cyberspionage zeigen die Relevanz des Themas IT-Sicherheit auf. Um in Sachen Security tatsächlich am aktuellsten Stand zu sein, bietet »it-sa 2013 – IT-Security Messe und Kongress« von 8. bis 10. Oktober eine im deutschen Sprachraum einzigartige Plattform für Information, Austausch und Diskussion. Bereits zum fünften Mal wird die it-sa im Messezentrum Nürnberg zum Treffpunkt für IT-Sicherheitsbeauftragte und -berater von Unternehmen und Behörden. 334 Aussteller stellen spezialisierte Lösungen und Services vor und informieren rund um IT-Sicherheit.

Abseits des Messetrubels finden Fachbesucher auf der Begleitveranstaltung »Congress@it-sa« im Rahmen von Keynotes, Workshops und Fachvorträgen gezielten Erfahrungsaustausch und Vermittlung von Know-how aus erster Hand. In offenen Foren werden Lösungsansätze für Cloud Security, Mobile Security, IT-Compliance, Verschlüsselung diskutiert. Sonderschauen bieten Neustartern sowie Nachwuchstalenten Chancen zum Einstieg in Markt und Karriere. »Die it-sa bietet damit allen, die beruflich für Sicherheit und Vertraulichkeit digitaler Daten verantwortlich sind, einen hervorragenden Überblick über das gesamte Spektrum der IT-Security«, betont Claus Rättich, Mitglied der NürnbergMesse-Geschäftsleitung.

Ziel der Betreiber ist ein weiteres Wachstum der it-sa, die ihren Ursprung im Security-Forum der Systems München hat. »Auch die internationale Bekanntheit der Messe soll durch Aussteller und verstärkte Auslandspräsenz gesteigert werden.«



Rudolf Kemler, Internetoffensive Österreich, findet zumindest bei der Veranstaltung Gehör bei Vizekanzler Michael Spindelegger und Staatssekretär Josef Ostermayer.

Investitionen in diesem Bereich langfristig attraktiv machen«, erinnert A1-Boss Hannes Ametsreiter.

Michael Spindelegger hofft, dass nun die Branchenvertreter der Politik einen »guten Plan für die nächste Regie-

rungsperiode« mitgeben. »Wir brauchen eine junge Generation, die viel Positives aus diesen Möglichkeiten schöpft und auch über die Gefahren informiert ist«, betont der Vizekanzler. Staatssekretär Josef Ostermayer erinnert wiederum an das mitunter destruktive Verhalten, wenn es um Vernetzung und IT geht: »Wir können uns alle noch an die verunglimpfenden Inserate der Ärztekammer erinnern, die vor ELGA gewarnt hatten.« Trotzdem habe man

zu einer guten Lösung für den elektronischen Gesundheitsakt gefunden. Spindelegger und Ostermayer spielen der Wirtschaft den Ball weiter und ermutigen zu neuen Investitionen. Peter Niederleithner, Raiffeisen Informatik Consulting und Leiter des Gesundheitsarbeitskreises der Internetoffensive: »Wir werden nicht nur die Lebensqualität der Menschen steigern, sondern auch das Gesundheitssystem effizienter und kostengünstiger machen.«



Robuste Tablets



Tablet FZ-G1 von Panasonic hält Wind und Wetter aus.

Tablets von Panasonic sind vor allem im Business-Segment bekannt. Über-

all dort, wo es auch einmal rau zugeht, kommt auch die neue Toughpad-Palette zum Einsatz. Die Android-Geräte »CF-D1« für Fahrzeugdiagnosen und »CF-H2« für das Gesundheitswesen und den technischen Außendienst sind entsprechend langlebiger und servicefreundlicher als Consumergeräte. Das »FZ-G1« wiederum ist das erste Windows-8-Pro-Gerät mit »Full Ruggedized«-Schutz, das speziell für mobile Mitarbeiter entwickelt wurde, die größtenteils unterwegs oder im Auto arbeiten und mit allerlei hantieren müssen. Es bietet ein verbesserten IPS-Display der nächsten Generation mit Full HD auf 10,1 Zoll, das selbst in Outdoor-Umgebungen bei direkter Sonneneinstrahlung perfekt ablesbar ist.

Info: www.toughbook.eu

Wahlfreiheit

Fujitsu bietet mit dem »Stylistic Q702« eine leistungsfähige Wahl für mobile Geschäftsleute: Mit der ansteckbaren Tastatur ermöglicht diese Hybridausführung zwischen Tablet und Notebook die einfache Nutzung und Erstellung von Inhalten auf Windows 8 – etwa unterwegs in Tablet-Form und im Büro als Standgerät. Das Display im Format 29,5 cm (11,6 Zoll) erkennt Stift- und 10-Punkt-Multitouch-Eingaben. Falls gerade einmal kein WLAN in Reichweite ist, darf auch über LTE (optional) gefunkt werden. Sicherheit im Geschäftsleben – davon versteht Fujitsu ja etwas – gibt es mit Fingerprint-Scanner und einem ebenfalls optionalen »Trusted Platform Module«, das Unternehmensinhalte nur autorisierten Nutzern verfügbar macht. Das Tablet selbst, ohne Tastaturdock, wiegt 850 g. Kostenpunkt: rund 1.200 Euro.

Info: www.fujitsu.at

Endgeräte für Windows 8

Wischeffekt, Kacheldesign und Appstore – Windows 8 ist revolutionär, kommt aber nur auf Touchscreens so richtig zur Geltung. Der Report stellt passende Endgeräte dazu vor.

Oberfläche fürs Business

➤ Seit Ende Mai liefert Microsoft auch in Österreich ein kräftiges Argument in Hardwareverkleidung für den Wechsel zu Windows 8: Nach dem konsumentenfokussierten »Surface RT« missioniert nun das »Surface Pro« mit Kachelgrafik und ansprechender Rechenleistung. Das Surface fürs Business ist voll auf die Windows-welt abgestimmt, und in Varianten zu 64 GB Speicherplatz (Preis 879 Euro) und 128 GB (979 Euro) erhältlich. Die Taktung liefert ein Intel Core i5-Prozessor, insgesamt ist das Tablet weniger als 900 g leicht und misst eine Dicke von 13,5 mm. Es gibt zahlreiche Schnittstellen in die Außenwelt: USB, microSD-Slot und HD-Video. 720p-HD-Kameras gibt es an der Vorder- und an der Rückseite. Neben einem Eingabestift und einem ausklappbaren Standfuß liefert ein ansteckbares Type Cove – das extra zu kaufen ist (130 Euro) – eine der kompaktesten mechanischen Tastaturen am Markt. Fazit: Microsoft liefert endlich wieder einmal ein Gerät mit Kultfaktor.

Info: www.microsoftstore.at



Auf dem Surface Pro sind auch Desktopanwendungen installierbar.

W1 werkt mit Windows

Eines der preiswertesten Windows-8-Phones derzeit am Markt ist Huawei »Ascend W1«. Das smarte Telefon ist 10,15 mm schlank und kostet weniger als 200 Euro. Es bietet neben einem 10,16 cm großen Touchscreen mit 480 x 800 Pixeln energiesparende »In-Plane Switching (IPS)«-Displaytechnologie und »Advanced One-Glass-Solution (OGS)« für besonders dünne

Bildschirme mit großer Helligkeit. Das Gehirn des W1 wird von einem Qualcomm-Chip getaktet, einem Snapdragon-Dual-Core mit 1,2 GHz sowie einem Adreno 305 Grafikchip. Weiters verfügt das Phone über bis zu 470 Stunden Standby-Zeit und ist damit eines der ausdauerndsten unter den Highend-Knochen seiner Klasse.

Info: www.huawei.com/at



Das Ascend W1 ist Huawei's erstes Windows-8-Smartphone.

Fotos: Microsoft

Virtuelle Welten

Neues rund um Virtualisierung und IT-Konsolidierung. Marktdaten, Lösungen und Argumente für die flexible Bereitstellung von IT.

Workspace as a Service

Unisys hat Anfang Juli die Lösungs-Suite »Unisys Workspace as a Service« vorgestellt, eine Palette an beratenden und cloud-basierten Dienstleistungen zur Desktop-Virtualisierung. Sie dienen dem Transfer bestimmter Funktionen von mobilen sowie konventionellen Fat-Client-Geräten auf Rechenzentren und cloud-basierte Ressourcen. Die Lösungspalette erlaubt eine standardisierte und kosteneffiziente cloud-basierte Infrastruktur für Desktop-Virtualisierung auf der Grundlage der Virtualisierungsarchitektur EMC VSPEX und anderer Anbieter zu definieren und zu erstellen. Die Kunden können die Infrastruktur entweder mithilfe von Unisys oder selbst betreiben, um eine gleichbleibend gute Leistung von Cloud-, Geräte- und Anwendungstechnologie sicherzustellen. So bleiben Mitarbeiter produktiv – egal wo sie gerade arbeiten.

Marktumfrage

Eine weltweite Befragung unter 477 IT-Experten belegt, dass Unternehmen größtenteils bestrebt sind, geschäftskritische Tier-1-Anwendungen zu virtualisieren, insbesondere SQL Server, Exchange, SharePoint, Oracle und SAP. Allerdings werden die storage-bezogenen Kosten (44 %) und Probleme mit der I/O-Performance (42 %) als Hindernisse bei der Umsetzung gesehen. Als weiteres Problem wird die Integration von Flash-Speicher beziehungsweise Solid State Disks (SSDs) in latenzempfindliche Workloads und Virtual Desktop-Infrastrukturen (VDI) angegeben. Die Befragung »State of Virtualization« wurde von DataCore, einem Anbieter von Storage Hypervisor- und Speichervirtualisierungssoftware, durchgeführt. Von den knapp 500 teilnehmenden Unternehmen stammen rund 40 Prozent aus Europa.

Skalierbare Ressourcen

F5 Networks hat Mitte Juli eine Lösung zur Vereinfachung des Cloud Scalings für Unternehmen vorgestellt. Das neue Angebot vereinfacht auch den Einsatz von Software Defined Networking (SDN) und fügt dem IT-Umfeld Intelligenz und Programmierbarkeit hinzu. Dank einer einheitlichen Architektur von physischen und virtuellen Produkten und der ScaleN-Architektur von F5 können Unternehmen Verfahren nahtlos skalieren. Auf diese Weise werden die Vorteile von Virtualisierung, Cloud Computing und On-Demand-IT sofort realisiert. ScaleN ermöglicht die dynamische Zuweisung von Ressourcen zu bestimmten Anwendungen, Services oder Instanzen. IT-Administratoren können hochflexible Systeme implementieren, die Ressourcen in Abhängigkeit der Anforderungen in die Cloud oder in Rechenzentren verlagern. □



Werner Knoblich,
Vice President und
General Manager
EMEA bei Red Hat

Flexible IT

Warum müssen Unternehmen sich jetzt mit dem Thema Virtualisierung befassen?

Werner Knoblich: Virtualisierung spart Hardware und Kosten für Stellfläche und Klimatisierung. Für Unternehmen, die bereits virtualisiert haben, lohnt sich ein Blick auf eine Dual-Vendor-Strategie mit einer Lösung, die weitgehend im Betriebssystem integriert ist und so Lizenzkosten spart.

Worauf ist bei der Implementierung zu achten?

Werner Knoblich: Wichtig sind der Funktionsumfang und ein besonders sicheres Setup. Hier sind Open-Source-Lösungen auf Basis der Kernel-based Virtual Machine, die in Red Hat Enterprise Virtualization zum Einsatz kommt, führend.

Müssen Unternehmen über eine virtualisierte IT-Infrastruktur verfügen, wenn sie Teile ihrer IT in die Cloud verlagern wollen?

Werner Knoblich: In Zukunft wird sich die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen auch daran messen, wie flexibel IT-Services auf physische, virtuelle oder Public-Cloud-Systeme verteilt werden können. Dadurch werden Mittel frei, die ein Unternehmen in neue Projekte investieren kann.

Warum sollten sich Systemintegratoren jetzt verstärkt den Themen Virtualisierung und Cloud widmen?

Werner Knoblich: Für Systemintegratoren können Open-Source-Software-Angebote wie Red Hat Enterprise Virtualization oder OpenStack, in dem Red Hat aktuell die zweitmeisten Patches beisteuert, eine leistungsfähige Basis sein, um einen alternativen Stack zu Microsoft bereitzustellen.



Alles aus einer Hand

Nur Telefonedienste? Das ist Vergangenheit. Jetzt gibt es Datenverkehr und Applikationen in einem Guss. Was die heimischen Provider den Unternehmen bieten. Welche Branchen mit Speziallösungen bedient werden.

Wenn man die technischen Entwicklungen und auch den Wandel im Marketing und dem Vertrieb der großen Telekommunikationsanbieter in Österreich mit einem Satz resümieren wollte, dann ist sicherlich folgender geeignet: Die Fusion von Festnetz und Mobilnetz hat stattgefunden. Allen voran der konsolidierte Mobilfunkmarkt mit den drei Playern A1, T-Mobile und Drei liefert Unternehmenskunden durch die Bank maßgeschneiderte Lösungen für Voice, Datenverkehr und Endgeräte-Management. »Network Unified Voice Service (NUVS)« ist bei A1 das All-in-one-Produkt, das Festnetz und Mobilfunk, Nebenstellen und Fax, mobile Endgeräte und Tischtelefone zu einem menschenwürdig administrierbaren Ganzen vereinheitlicht. Die »MyBusinessStation« bei T-Mobile ist ein zentrales Cockpit für Unternehmen in der Verwaltung von Geräten, Teilnehmern und Nebenstellen. Die VPN-Lösung liefert den Geschäftskunden eine optimale Übersicht über Traffic und Gebühren und unterstützt die

interne Kommunikation mit beispielsweise SMS-Verteilern. Auch Drei (vormals Orange) führt das vormalige umständliche und teure Administrieren von Nebenstellen zusammen und setzt auf die Ablöse der starren Festnetztelefonie. Die Produkte werden in diesen Monaten vereinheitlicht, aus der Orange-Ecke kommen eine mobile Festnetzlösung, Onlinefax, und eine mobile Nebenstellenanlage. Was die Services aller Provider vereint, ist die Kanalisierung der Dienste auf jeweils einen Ansprechpartner bei den Anbietern. Es gibt einen Kontakt, und eine Rechnung.



Marco Harfmann, A1: »Bieten Dinge, die wir selbst nutzen, nun auch unseren Kunden.«

Aus der Wolke, in die Branchen

Auch Clouddienste machen nicht vor den Telcos halt. »Wir haben begonnen, jene Dienste, die wir selbst im internen Betrieb nutzen, auch nach außen anzubieten«, beschreibt Marco Harfmann, Leiter Residential & Small Business Marketing bei A1. Auch wenn A1 per se noch nicht als Cloud-Anbieter am Markt wahrgenommen wird, der Provider will es definitiv werden. Mit einer Österreichwolke, die eine Datenhaltung in den eigenen Rechenzentren innerhalb der Landesgrenzen garantiert, spricht Harfmann nun Unternehmen jeder Größe an. Mit Sharepoint-Lösungen, Exchange und Microsoft Office, und auch Backup-



Eine Business-Lösung von Drei spielt via Mobilfunk zentral Videos von Parfumherstellern auf Displays in Marionnaud-Filialen ein.

diensten sollen alle jene erreicht werden, die nicht das Rad der IT neu erfinden wollen. Die eigenen Rechenzentren wie jenes im Wiener Arsenal haben bei Ausfallsicherheit und Securityfragen »Telco-grade«-Standard, betont Harfmann. Heimatverbunden, wie A1 nun einmal ist, betreibt der Provider in allen Landeshauptstädten Rechenzentren, was vor allem für eine redundante Datenhaltung wichtig ist. Der Geschäftsleiter spricht von »einigen hundert Kunden«, die bereits auf die A1-Cloud setzen. Das sei noch nicht viel, wie er im Gespräch mit dem Report bestätigt, das Potenzial ist allerdings groß.

Warum aber sollten Unternehmen überhaupt auf einen lokalen Rechenzentrumsanbieter setzen, der Services aufgrund der geringeren Skaleneffekte letztlich etwas teurer, als weltweit tätige Player anbieten muss? Harfmann: »Unsere Kunden haben immer noch einen Ansprechpartner vor Ort. Das ist gerade

für KMU wichtig. Die mentale Hürde, seine Daten an anonyme Onlinedienste auszulagern, ist hoch. Wir können eben nicht nur Leitungsinfrastruktur aus einer Hand bieten, sondern auch IT-Anwendungen.« Es sei ein Vorteil, den Provider gut zu kennen und unmittelbar erreichbare Ansprechpartner zu haben. A1 ist Harfmann zufolge der größte Desktop-Outsourcer hierzulande und auch bei Virtualisierungslösungen stark vertreten.



Dieter Poller, T-Mobile: »Haben starke Position bei Branchenlösungen am Markt.«

Schwerpunkt **KMU**

Den Fokus auf kleinere Unternehmen und den Mittelstand hat T-Mobile mit Sprachdiensten und auf unterschiedliche Branchen abgestimmten Datenservices. Das Geschäft in Österreich läuft für die Deutsche-Telekom-Tochter gut. »Wir haben dadurch auch eine starke Position innerhalb des Konzerns«, bekräftigt Dieter Poller, Senior Vice President Business-Marketing bei T-Mobile. Der Mobilfunker setzt mit insgesamt 20 Partnern voll auf Speziallösungen – von Logistik über Telematik bis für die Bauwirtschaft – und liefert standardisierte Produkte. Poller kennt den heimischen Markt gut. Gemeinsam mit einem Marktforscher wurden in den vergangenen Monaten alle Segmente gescreent, für die es sich lohnt, Lösungen anzubieten. Nun sollen auch

Lösungen aus der Wolke die Business-Palette verstärken, etwa Kundenservicemanagement (CRM), Backup aus der Cloud, oder IT-Security-Dienste. Als weiteres

„**Lösungen aus der Wolke verstärken den Bauchladen der Provider.**“

Standbein nennt der T-Mobile-Manager den Bereich Machine-to-machine-communication. »Während sich andere Anbieter eigene M2M-Töchter halten, ist M2M bei uns in allen Geschäftsbereichen integriert.« Mit den Maschinenlösungen spricht T-Mobile verschiedene Industrien an und liefert eine durchgehende Plattform dazu.

Auch Poller kennt bei Clouddiensten das »subjektive Sicherheitsgefühl« bei den Unternehmen, dass in Österreich gehostete Daten prinzipiell sicherer gespeichert wären. »Wenn ich ein Problem habe, wird mir auch gleich geholfen«, ist eines der Argumente für eine Partnerschaft mit lokalen Anbietern. T-Mobile bietet auch im Office-Bereich einen vollen Bauchladen. Mit Partnern wie Everbill wird der komplette Rechnungslauf bei KMU abgedeckt und serviert. Gemeinsam mit der Wiener IT-Firma Timewarp wiederum werden Hosted-Exchange- und BlackBerry-Dienste erbracht. Alle Partner sind von T-Mobile in Sicherheitsfragen gescreent worden. Die Kunden würden sich damit in schützende Hände begeben, betont Poller.

Innovatives **Portfolio**

Auch der Dritte im Bunde, Drei, wartet mit einer Reihe an M2M-Lösungen im Business-Shop auf: Die »3Spezialisten« – viele davon ehemalige Orange-Mitarbeiter – helfen Unternehmen, Lösung für individuelle Ansprüche zu erarbeiten. Auch

hier das Argument, die Dienste gleich über die eigene Mobilfunkinfrastruktur nahtlos anzubieten. Smart-Meter-Lösungen werden bereits in Zusammenarbeit mit heimischen Energieversorgern geliefert, bestätigt Unternehmenssprecher Tom Tesch. Er verweist auf ein weiteres Beispiel aus der M2M-Palette. Für Marionnaud werden flexibel Displays in den Filialen mit Content bespielt. Der Service ist von Drei selbst entwickelt worden, auf Basis von Tablets. Innovativ ist auch die »iCab«-Tabletlösung für die

Green Taxi Flotte. In Fahrzeugen eingebaute und abnehmbare iPads liefern den Fahrgästen während der Fahrt ortsbezogene Informationen. Während Privaten der Service Dropbox als Cloudspeicher angepriesen wird, spricht der Orange-Dienst »Data Space Basic« auch Firmen an. Dabei wird Speicherplatz bis zu 100 GB Größe geboten. Die Daten werden verschlüsselt in einem Rechenzentrum in Österreich gesichert. Die »Orange Cloud« wiederum bietet eine einfache Cloudlösung für KMU mit bis zu 1.000 GB Speicherplatz und weitere Features für die professionelle Administration des flexiblen Speichers.

Und die IT-Paletten der Telcos, die wachsen weiter. □

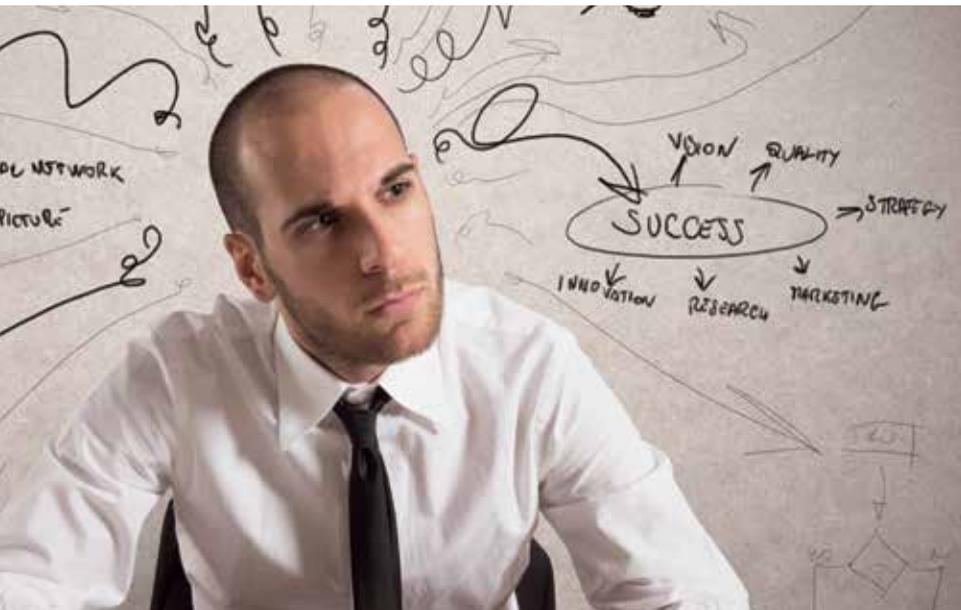
BI ist nur so intelligent wie die Köpfe dahinter.



■ Trivadis ist Ihr kompetenter Partner für Ihre Business-Intelligence-Lösung. Ein Ansprechpartner, alle Leistungen: IT-Beratung, Systemintegration, Solution-Engineering und IT-Services mit Fokussierung auf Oracle- und Microsoft-Technologien. www.trivadis.com | info@trivadis.com

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

trivadis
makes IT easier.



Strategien fürs Geschäft

Business Intelligence ist eine Herausforderung für jedes Unternehmen. Die Analyse und Aufbereitung von Daten ist in einer neuen Phase.

Von Martin Szelgrad

Zahlen können sexy sein – zumindest durch die BI-Brille betrachtet. Business Intelligence ist eine betriebswirtschaftliche Disziplin, die in der Vergangenheit meist aufs Controlling beschränkt war. Heute findet der Einsatz von BI flächendeckend in Unternehmen statt – im Sales-Bereich, im Marketing, in der Produktion und Logistik, Einkauf und weiterhin natürlich im Finanzbereich und Controlling. »Es sind nun integrierte Lösungen im Einsatz, die von der Planung bis zur Analyse und dem Reporting alle Ebenen abdecken«, beschreibt Gregor Zeiler, Business Development Manager BI bei Trivadis. »Mit Big Data werden dann in einem nächsten Schritt weitere Datenquellen erschlossen – sowohl eigene Daten wie etwa in der Sensorik Verbrauchsdaten von intelligenten Stromzählern in Stromnetzen, als auch Daten aus Drittsystemen, beispielsweise Social Media.«

Die meisten beherrschen heute den Umgang mit internen Datenquellen. »Ich kenne kein Unternehmen, das nicht bereits Lösungen rund um BI und Data-warehousing hat«, erklärt Zeiler. »Manche,

die früh damit begonnen haben, verfügen jetzt aber oft über eine Lösungsarchitektur, die nicht mehr die nötige Flexibilität und Agilität bietet.« Die Anforderungen an die Datenanalysen wechseln heute im Monatstakt. Die Schwerfälligkeit historisch gewachsener BI-Strukturen ist dagegen teuer und kann Unternehmen motivieren, auf neue Produkte zu setzen. Typische Anwendungsgebiete für BI sind Marketing und Verkauf. Kennt ein Unternehmen die Bedürfnisse und das Verhalten seiner Kunden, können gezielt Cross- und Upselling-Maßnahmen gesetzt werden. Segmentierungen von Kundeninformationen, das Erstellen von Kundenprofilen, Vergleiche von Datensätzen und das Abschätzen von Risiken, wie etwa Wechselverhalten oder auch Betrugsverhütung, sind bei großen Datenmengen nur noch automatisiert durchführbar. Auch in der Produktion kommen entsprechende Lösungen zum Einsatz: zur Qualitätskontrolle, zu Standort- und Sortimentsoptimierungen für die Optimierung von Deckungsbeiträgen. Der Einsatz von BI geht quer über alle Branchen.

Rasante Steigerung

Eine wesentliche Veränderung in der BI ist der rasante Geschwindigkeitszuwachs – beginnend bei der Definition der Anforderungen an eine Lösung bis zum erstellten Report für die Fachabteilung. Waren im Finanzbereich früher Implementierungszeiten von mehreren Monaten noch gang und gäbe, ist diese Umsetzungsdauer mittlerweile unvorstellbar. Allorts notwendig ist nun eine Industrialisierung der IT und der Prozesse, um Abläufe zu beschleunigen. Der Trivadis-Manager verantwortet biGenius, einen Lifecycle-Generator für das Handling von Daten in Warehouses. Die Trivadis-Lösung liefert selbst kein Frontend, sondern unterstützt bei der automatisierten Erstellung der notwendigen Datensilos. biGenius bildet damit eine Ebene im Hintergrund, an der gängige Reporting-Werkzeuge andocken können. Der Vorteil: Das Framework ist leicht anpassbar und kreiert ideale Dataware-



Gregor Zeiler, Trivadis: »Veralteten BI-Lösungen fehlt es an Agilität.«

housestrukturen für unterschiedliche Anforderungen. Und: Mit der neueren BI-Produktgeneration können Fachabteilungen auch effizient kleinere Datenmengen bearbeiten. »Es braucht nicht mehr unendlich viel Blech für Business Intelligence«, beschreibt Zeiler. BI ist damit auch für KMU leistbar geworden.

Rund um den Rohstoff Wissen in der Wirtschaft entstehen auch neue Jobprofile, wie etwa der Data Scientist. Er soll nun als Bindeglied zwischen IT und Fachabteilungen innovative Fragen stellen und völlig neue Antworten suchen. »Ein Data Scientist benötigt dazu Wissen zu statistischen Verfahren, neuronalen Netzen, semantischen Modellen und muss ein gutes Verständnis für Da-

tenstrukturen haben«, so Zeiler. »Nur so können analytisch neuartige Ergebnisse aus vorhandenen Datenwüsten herausgekitzelt werden.« Der Experte sieht dazu nun Universitäten und Fachhochschulen gefordert, eine neue Kombination in der Ausbildung zu schaffen. Auch unternehmensintern ist Trivadis mit Trainingsangeboten dazu gerüstet. Der BI-Anbieter arbeitet aktuell an einem eigenen Profil des Data Scientist, um produktneutral Ausbildungsprogramme empfehlen zu können.



Martin Winkler, Oracle: »Business Intelligence auch in kleinen Betrieben.«

BI geht in die Breite

Das Thema Business Intelligence in die Breite bringen, hat sich auch ein »Datenbroker« der ersten Stunde vorgenommen. Gemeinsam mit einigen Partnern aus dem heimischen BI-Umfeld will Oracle mit einem BI-Starter-Paket nun KMU in Österreich ansprechen. »In den Betrieben arbeiten die Controller oft noch mit riesigen Excel-Tabellen, um Daten als Entscheidungshilfen aufzubereiten. Analysen für die Geschäftsleitung zu erstellen, ist da ein aufwändiges und komplexes Unterfangen«, berichtet Martin Winkler, Geschäftsführer bei Oracle Österreich. Bis die Entscheider die nötige Information bekommen, vergeht zu viel Zeit. Anlässlich eines Workshops Ende August in Wien wollen die Oracle-Experten gängige Methoden und Prozesse zeigen, in denen Datenauswertungen rechtzeitig und in einer ansprechenden Form produzierbar sind. »Wir werden anhand unserer Oracle BI Lösung praktisch demonstrieren, wie einfach das Thema auch von kleineren Betrieben erschlossen werden kann«, sagt er und schwört darauf aus eigener Erfahrung: Mit den passenden Werkzeugen selbst Auswertungen zu erstellen, bedeutet Informationsvorsprung auf Knopfdruck. »Das will ich nicht mehr missen.«

Oracle bietet eine komplette Systemlandschaft, beginnend in den Tiefen der Datenbanken und Datawarehouses, über die Middleware, bis hinauf zum Reporting-Tool am Frontend. Das angebotene BI-Paket bietet jene Werkzeuge, die eine fruchtbare BI-Umgebung formen. Mit einem Warehouse Builder werden die Strukturen der Datensammlungen entworfen, designt und abgebildet. Unterschiedliche Schnittstellen binden Datenmaterial aus externen Informationssilos ins Warehouse ein. Dann erledigt noch ein leistungsstarker BI-Server im Grunde die ganze Arbeit: Das Herz des Pakets verarbeitet sämtliche Informationen aus dem Datawarehouse. Schließlich werden die fertigen Info-Häppchen fürs menschliche Auge verdaubar ästhetisch dargestellt. »BI Publisher« heißt ein Werkzeug für »pixel perfect reporting«. Ebenfalls unterstützt werden Ad-hoc-Analysen, die schnell einmal die Verkaufszahlen der letzten Woche in einen Report gießen. In Echtzeit serviert ein interaktives Dashboard die Daten. Wie in einem Cockpit werden aktuelle Zahlen in verständliche Grafiken gegossen.

Unternehmen jeder Größe

»Selbst ein kleiner Installateursbetrieb muss anhand von Auftragslage, Materialverbrauch und Mitarbeiterinsatz seine Umsatzerlöse und Gewinne planen können. Nur passiert dieses mitunter ohne professionelles Werkzeug. Fehleranfälligkeit bei

der Informationsaufbereitung und Zeitverlust beim Treffen von Entscheidungen kostet wertvolle Wettbewerbsfähigkeit«, warnt Winkler. Oracles BI-Einsteiger Lösung richtet sich an KMU bis maximal 50 BI User und kostet weniger als 7.000 Euro. Im Einsteigerpaket enthalten sind fünf Lizenzen der Standardedition und drei Personentage Dienstleistung.

»Das Wissen über die richtige Gestaltung des Einkaufs, die Lagerumschlagshäufigkeit oder die Kostenstruktur eines Betriebes, bedeutet bares Geld. Damit lässt sich diese Frage leicht beantworten«, argumentiert Martin Winkler. Fix ist, dass danach nichts mehr so ist, wie es früher war. Schließlich sind die Analyse und Interpretation von Unternehmensdaten wichtige Grundlagen für ein erfolgreiches Wirtschaften. Bei automatisierten Prozessen wird diese Übung zu einem Kinderspiel. Analysen und Reports können mit BI-Lösungen auch vom Management und den Fachabteilungen zeitaktuell abgerufen werden. Die Werkzeuge sind so einfach gestaltet, dass die Anwender ihre Auswertungen selbst steuern und individuell gestalten können. Der Gebrauch von BI als Basis für eine erfolgreiche Unternehmenssteuerung zählt damit nicht mehr zur Raketentechnologie. □

ORACLE

Effektiv steuern, schneller reagieren – mit Business Intelligence

Kostengünstiger, schneller Einstieg durch das KMU-Starterpaket mit relevanten Informationen, intelligenten Reports und interaktiven Dashboards

Melden Sie sich gleich an:
Hands-On Workshop und Test Drive
Oracle Business Intelligence Starterpaket

27. August 2013 - 09:00 bis 13:00
IZD Tower Wien, Oracle Schulungszentrum

oder fordern Sie kostenlose Beratung an.
Beides bei Veronika Kriz
T 01 33777 359
E veronika.krizova@oracle.com

Das BI Starterpaket erhalten Sie exklusiv über unsere Partner:

TEARMS FRT imosult Quality rules trivadis

[STATEMENTS]



Oliver Krizek, NAVAX: »Mit Business Intelligence den Unternehmenserfolg steuern.«

»Alles aus einer Hand«

➤»Konzerne kennen das Problem: Die BI-Landschaft ist über die Jahre »entartet«. Fachabteilungen nutzen jeweils andere BI-Werkzeuge. Für jeden Einzelnen eine akzeptable Lösung. Für das Management, das den bereichsübergreifenden Überblick sucht, ist die dezentrale Struktur ein Irrgarten aus verschiedenen Anliegen, unterschiedlichen Reports und technischen Hürden. Von letzteren kann auch der interne IT-Support ein Lied singen.

Wolfgang Seybold, Cubeware:
»Lösungen aus einem Guss«.

Eine angestrebte Standardisierung und der damit verbundene Abbau von Informationsinseln gleichen in den Augen vieler Unternehmen einem Mammutprojekt.

Die technische Seite der Integration gilt als aufwendig. Die sozialen Hindernisse sind jedoch ungleich größer. Fachabteilungen fürchten die komplexen All-in-one-Lösungen: Generalisierung statt Individualisierung. Spezifische Anforderungen der Fachabteilungen bleiben auf der Strecke. Abhilfe schaffen BI-Lösungen, die den Spagat zwischen All-in-one und Maßanfertigung leisten. Neben dem Datenabzug und der -modellierung, den Frontendfunktionalitäten sowie der webbasierten und mobilen Funktionserweiterung bedeutet das die Offenheit zu Vorkonzepten, Applikationsfähigkeit und Skalierbarkeit.«



Unternehmenserfolg nach Bauchgefühl? Oder doch intelligent gesteuert?

➤»Business Intelligence ist prinzipiell recht einfach: Die richtigen Fragen stellen, die Ergebnisse analysieren, die entsprechenden Konsequenzen daraus ziehen und fundierte Entscheidungen treffen. Viele in KMUs eingesetzte Auswertungswerkzeuge werden den heutigen Anforderungen aber nicht mehr gerecht. Noch herrscht in den meisten Unternehmen »individuelles Excel-Reporting« vor. Zu komplexe Software, teure Hardware, für den Mittelstand unpassende Lizenzmodelle und die Abhängigkeit von externen Experten waren bisher große Hürden für die Einführung von neuen Business-Intelligence-Lösungen. Darauf haben die großen Anbieter wie Microsoft, SAP, Oracle oder IBM mit Angeboten speziell für den Mittelstand reagiert. Jüngere Anbieter wie QlikTech haben von Anfang an auch KMUs als Zielgruppe anvisiert. Dazu kommt eine Reihe von regionalen teils sehr guten Anbietern.

In Summe gibt es heute eine breite Palette an leistbaren, für KMUs dimensionierte, Business-Intelligence-Lösungen. Es ist nicht notwendig, sich mit den Unzuläng-

lichkeiten alter Systeme zu arrangieren: hoher Zeitaufwand bei der Datensammlung, viele mögliche Fehlerquellen, keine einheitlichen aktuellen Versionen, hohe Fehleranfälligkeit und vieles mehr.

Was sind die Vorteile von neuen Business Intelligence-Systemen? Neben starker Zeitersparnis und qualitativer Verbesserung des Standardreportings führen neue Systeme zu höherer Analysefähigkeit und mittelfristig zu Einsparungen bei internen und externen IT-Ressourcen. Die Qualität der Informationsaufbereitung durch einfache und standardisierte Darstellung von Tabellen und Grafiken wird enorm verbessert, die Software ist mobil einsetzbar. Besonders interessant ist die Möglichkeit von einfachem und schnellem Ad-hoc-Reporting. Monatliche starre Reports sind wichtig, aber nicht ausreichend, um rasch reagieren zu können.

Unternehmen, die ihre Daten mit modernen Mitteln auswerten, erkennen frühzeitig Verbesserungspotential und können somit aktiv agieren, statt – womöglich zu spät – nur noch zu reagieren.«

»Big Data ist für alle da«

➤»Bei all dem Hype um Big Data – das vermeintliche Gold des 21. Jahrhunderts – Die Daten lediglich zu speichern, bringt Unternehmen keinen zusätzlichen Nutzen. Erst wenn Firmen detaillierte Analysen durchführen, mit denen sich in den Daten die Spreu vom Weizen trennen lässt, kann Big Data auch tatsächlich Mehrwert generieren.

Bislang verfügen nur wenige Unternehmen über geeignete Technologien, mit deren Hilfe sich die besten Erkenntnisse aus vorhandenen Informationen ziehen lassen. Oft führt der Weg bei Big-Data-Analysen über ein Team

hochqualifizierter Data Scientists. Dabei analysiert eine kleine Gruppe von Experten Daten und stellt ihre Ergebnisse den Fachanwendern zur Verfügung. Doch in der Zeit, in der die Spezialisten einen einzigen Report anfertigen, können die Daten schon wieder veraltet sein – und die Ergebnisse somit hinfällig. Die Leidtragenden sind die Fachanwender. Denn sie können mit dem Datenmaterial, das bei ihnen auf dem Tisch landet, nicht mehr viel anfangen. Wie sehen nun effektive Methoden aus, um

Mitarbeiter mit aussagekräftigen Informationen zu versorgen? Eine Möglichkeit ist der

Anthony Deighton, QlikTech:
»Self-Service-Plattformen für Fachanwender«.

Einsatz einer Self-Service-Business-Intelligence-Plattform. Eine derartige, auf den Anwender ausgerichtete Lösung ermöglicht Entscheidern, Analysen selbst durchzuführen und bei Bedarf in Echtzeit zu reagieren, und zeichnet sich auch durch intuitiv bedienbare Applikationen aus. Funktionen für mobiles Arbeiten und für Kollaboration ermöglichen zudem eine Entscheidungsfindung über Abteilungsgrenzen hinweg. Nicht zuletzt erlauben Self-Service-Lösungen dem Nutzer, Dashboards an die individuellen Bedürfnisse anzupassen – idealerweise ohne das Zutun der IT-Abteilung. Fazit: Der Schlüssel zum Erfolg mit Big Data sind die Business-Anwender. Die Mitarbeiter, die auch tatsächlich die Entscheidungen treffen müssen, sollten selbst Zugang zu Big-Data-Analysen haben.«



Wie Big Data die Beziehung zum Kunden verbessert

Ein Gastkommentar von *Martin Hammerschmid, Country Manager EMC Österreich*, zum Thema Big Data und Marketing.

In den vergangenen zwei Jahren hat sich das digitale Universum auf unvorstellbare 2,8 Zettabyte verdoppelt. Eine von EMC veröffentlichte IDC-Studie zum Thema »Digital Universe« prognostizierte Ende 2012, dass das digitale Universum in den kommenden acht Jahren auf 40 Zettabyte anwachsen wird. Durch die enorm ansteigende Datenmenge entstehen neue Möglichkeiten für die verschiedensten Unternehmensbereiche, so auch für die Marketing- und Customer-Relationship-Management (CRM)-Abteilungen – vorausgesetzt, die für sie relevanten und interessanten Daten werden strukturiert, analysiert und aufbereitet. Dabei handelt es sich in erster Linie um Daten, die von Kunden und potenziellen Kunden durch Onlinekäufe, Emails, Webclicks, Likes und Tweets über soziale Netzwerke und Kommentare in Foren generiert werden.

Notwendig für die Auswertung dieser Daten, die über Kundenverhalten und -wünsche, ebenso wie über Lieblingsmarken und -produkte Auskunft geben können, sind neben den richtigen Analyse-Tools natürlich Marketing- und IT-Verantwortliche, die die Daten richtig interpretieren und daraus einen Mehrwert und Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen entwickeln können.

Geld und Zeit richtig einsetzen

Es ist oftmals nicht leicht, nach Abschluss einer Marketingkampagne zu beurteilen, welche Maßnahmen tatsächlich die gewünschte Zielgruppe erreicht haben, für das Unternehmen gewinnbringend waren und wo das Budget gut bzw. weniger gut eingesetzt wurde. Der Einsatz von Big-Data-Technologien kann hier Abhilfe schaffen: Die Auswertung von Daten gibt einen Überblick über alte und neue Verhaltensmuster, Meinungen



Martin Hammerschmid, EMC: »Richtige Botschaft zum richtigen Zeitpunkt über den richtigen Kanal an die richtige Person.«

und Servicewünsche von (Neu-)Kunden, die Bekanntheit der eigenen Marke sowie Vorzüge und Nachteile bestimmter Produkte und ermöglicht so eine Anpassung der Marketingstrategie und -maßnahmen wie auch des Customer Relationship Managements. Diese Daten können genutzt werden, um Zielgruppen genauer zu definieren, Botschaften an diese zu optimieren, Empfehlungen an Kunden maßgeschneidert anzubieten und den Einflussbereich zu analysieren, um ihn auch selbst zu nützen. Die Verwendung dieser Daten ermöglicht es, die richtige Botschaft zum richtigen Zeitpunkt über den richtigen Kanal an die richtige Person zu adressieren und somit dessen Kaufentscheidung positiv zu beeinflussen. Eine große Rolle in diesem Zusammenhang spielt die Echtzeitauswertung von Daten über cloud-basierte Lösungen,

wodurch Kunden je nach Interesse Produkte und Serviceleistungen sofort und individuell angeboten werden können.

Die Herausforderungen

Die größten Herausforderungen bei der Nutzung von Big Data für Marketing- und CRM-Zwecke liegen zum einen darin, verschiedenste Daten aus unterschiedlichen Quellen in ein Analyse-Tool zu importieren und verwertbar aufzubereiten. Dafür gibt es Softwarelösungen, die laufend weiterentwickelt werden und in vielen kleineren wie größeren Unternehmen bereits erfolgreich zum Einsatz kommen.

Wichtig dabei ist, ausreichend Sicherheitsvorkehrungen zu treffen und die Daten stets vor Missbrauch zu schützen. Zum anderen ist es notwendig, dass diese Daten von den jeweiligen Verantwortlichen und ihren Teams verstanden und zur Entscheidungsfindung sowie Strategieentwicklung herangezogen und eingesetzt werden. Dies erfordert eine gute Vorbereitung und Schulungen durch IT-Spezialisten.

Die erfolgreiche Nutzung von Geodaten

Auch von Kunden generierte Geodaten werden heute bereits erfolgreich von Unternehmen genutzt, um einen Wettbewerbsvorteil für sich zu schaffen. Eindrucksvoll gelungen ist dies zum Beispiel einer amerikanischen Kaffeehauskette, die durch die Auswertung der Geodaten herausgefunden hat, dass sich eine beträchtliche Anzahl an Kunden nach dem Kaffeekauf bei der Konkurrenz ein warmes Frühstück holte. Sie hat daraufhin das eigene Angebot erweitert und bietet nun selbst erfolgreich warme Frühstückssnacks an.

Die Nutzung von Daten wird somit direkt zu einem umsatzsteigernden Faktor für Unternehmen und hilft ihnen ihre Beziehung zum Kunden weiter auszubauen und individuell zu pflegen. Mehr unter <http://transformation.emc2.at> □



Vernetzte Wirtschaft

Was Facebook für persönliches Networking ist, das ist Ariba in Sachen Handelsbeziehungen zwischen Unternehmen. Wie Unternehmen durch Business-Netzwerke ihre Effizienz steigern und Kosten reduzieren können.

Von Karin Legat aus Berlin

Bei Twitter, Facebook & Co bleibt es nicht. Business-Netzwerken wird künftig eine immer größere Bedeutung zukommen. Alexander Saric, EMEA Marketing-Direktor von Ariba ist überzeugt: »B2B ist eine logische Entwicklung der heutigen Wirtschaftswelt. Ein Unternehmen sollte nicht nur auf seine eigenen Ideen vertrauen, wenn es dafür auch die komplette Partner- und Kundenbasis einbeziehen kann.« Damit ein Unternehmen auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt, kommt es jetzt mehr denn je darauf an, Informationen zu nutzen und Prozesse zu optimieren. Ineffizienz kann sich heute kein Betrieb

leisten. Nicht umsonst wird im sogenannten »networked enterprise« die Zukunft gesehen. Nur durch stärkere Vernetzung bleiben Unternehmen auch in Zukunft wettbewerbsfähig. Möglichst niedrige Lagerbestände, reduzierte Infrastruktur, ausgegliederte Prozesse und Lieferketten, die die ganze Welt umspannen: Ohne internationale Kooperation können diese Aufgaben nicht bewältigt werden. »Die Zusammenarbeit zwischen Lieferant und Einkäufer muss auch außerhalb des Unternehmens stattfinden«, stellt Saric fest. Und er hat sogleich die Lösung für dieses Kommunikationsproblem: das Network von Ariba.

Weltweites B2B

Das Business-Commerce-Netzwerk von Ariba, ein Unternehmen von SAP, ist eine Community, in der Unternehmen zusammenarbeiten können – welt-



»Ariba Live wird es auch nächstes Jahr geben«, kündigt Alexander Saric bereits an.

weit. Kunden profitieren global vom B2B-Handelsnetzwerk – im Vertrieb, im Einkauf und im Finanzwesen. Damit ist es möglich, rasch Partner für eine Zusammenarbeit zu finden, Kosten für Waren und Dienstleistungen zu senken und Risiken zu minimieren. Ariba beschleunigt Zahlungsprozesse um rund 20 Prozent.

“**Der Netzwerkeffekt bietet** mit so vielen Einkäufern und Verkäufern sowie ständigen Neuzugängen konkurrenzloses Business-Commerce.“

Sind die Lieferanten einmal elektronisch im Netzwerk, gleicht der Ariba-Discovery-Service die Anforderungen von Einkäufern mit dem Angebot von Verkäufern automatisch ab. Im Umkehrschluss profitieren auch die Lieferanten von einem erweiterten Aktionsradius über das Ariba Network. Aktuell sind im Ariba Network mehr als 800.000 Lieferanten registriert. Hinter dieser Netzwirtschaft stecken cloud-basierte SaaS-Modelle, die per Abonnement sowie auf Abruf zur Verfügung stehen.

Eine Million Partner

Ariba zählt bereits mehr als eine Million registrierte Unternehmen. Zu den internationalen Kunden gehören unter anderem Wal-Mart, Walt Disney, die Deutsche Bank und Siemens. In Österreich will SAP durch seine starke heimische Präsenz punkten. »Im ersten Schritt treten wir an die Top 10 unserer Kunden heran«, kündigt Unternehmenssprecherin Elisabeth Wursche an. »Ich sehe zwei große Ansatzpunkte in Österreich«, ergänzt Klaus Sickinger, Geschäftsführer SAP Österreich. Es gilt, die Vernetzung der Unternehmen untereinander zu stärken. Zwar haben die großen Firmen in Österreich mit meist individuellen Lösungen bereits viel erreicht, doch durch die Übernahme von Ariba wurde eine Plattform geschaffen, mit der Firmen jeder Größe in der Lage sind, ihre Verkaufs-, Beschaffungs-, Rechnungs- und Zahlungsprozesse erheblich zu beschleunigen. So können Unternehmen in einer vollkommen vernetzten Umgebung noch effektiver mit ihren Kunden, Lieferanten und Partnern zusammenarbeiten. Einen weiteren Schwerpunkt sieht Sickinger in der sozialen Vernetzung von Unternehmen. »Wir werden hier im Gespräch mit unseren Kunden künftig noch deutlicher machen, wie Informationen aus den sozialen Medien zum Geschäftserfolg beitragen können.«

Ariba von morgen

Die Zukunft bewertet Alex Saric sehr positiv. Ariba vereint führende cloud-basierte Anwendungen mit der weltweit größten Handelsplattform im Internet und hilft Unternehmen, ein globales Netzwerk von Partnern aufzubauen

The screenshot shows the SAP Ariba user interface. It features a top navigation bar with the SAP logo and a search bar. Below the navigation, there are several data tables and charts. The main content area is divided into sections for 'Bestellungen' (Orders) and 'Rechnungen' (Invoices). The 'Bestellungen' section displays a table with columns for 'Status', 'Anzahl', 'Betrag', and 'Datum'. The 'Rechnungen' section displays a similar table. There are also some charts and graphs visible in the background.

Der vollständig automatisierte Prozess bietet volle Flexibilität und individuellen Service.

und es für die Zusammenarbeit zu nutzen. »Ariba hat Lösungen für die Cloud, SAP Lösungen on-premise. Wir bieten unseren Kunden den gesamten Prozess automatisiert an, bei Bedarf auch einen Mix.« Durch die Nutzung des Ariba Network können Unternehmen jederzeit mit Handelspartnern in Kontakt treten – unabhängig von Unternehmensgröße, Gerätetypen und Benutzeroberflächen. »Viele Unternehmen haben den Nutzen des Ariba-Service allerdings noch nicht erkannt«, bedauert SAP-Co-Chef Jim Snabe. Er sieht jedoch großes Potenzial für Ariba. In den USA ist die Plattform laut Marktforscher Gartner bereits akzeptiert. Sie sei vor allem dann etabliert, wenn es um den Einkauf von operativen Produkten wie Computern oder Servern gehe. Für strategisch wichtige Bestellungen wie Rohstoffe werde Ariba weniger genutzt.

Positives Zwischenzeugnis

Anfang Juni 2013 hat SAP zu einem internationalen Meeting nach Berlin geladen, bei dem mehr als 600 Führungskräfte aus allen Branchen über die Vorteile der Netzwirtschaft diskutierten. Die Übernahme von Ariba erfolgte bereits im Oktober 2012. Verantwortlichen von Einkauf, Sales und Bilanz wurde die Möglichkeit geboten, sich auszutauschen. Auf der Website wird diese Plattform als Lösung für eine vernetzte Wirtschaft beworben, auf der man cleverer einkaufen, schneller verkaufen sowie Liquidität managen kann und die reaktionsfähige und unterstützende Arbeitsbeziehungen bietet. Das wurde auf der Ariba Live bestätigt. »Businessnetzwerke sind sehr wichtig. Das Teamwork funk-

tioniert international. Lieferanten finden neue Kunden weltweit. Unternehmen können Kosten und Risiken reduzieren. Geschäftsbeziehungen werden effizient, effektiv und profitabel.« Das waren nur einige der Statements der Teilnehmer.

Etliche Kunden haben am Kongress ihre Erfolgsstory präsentiert. Unter anderem hat der deutsche Blumenversandhandel Fleurop dem Report seine Erfahrungen berichtet. »Mit der Software von Ariba haben wir für unsere Geschäftskunden ein neues Einkaufserlebnis geschaffen«, so Geschäftsführer Jörg Beer. Seitdem setzen diese viel häufiger auf Blumen als emotionales und persönliches Kommunikationsmittel. Online-Shopping ist nicht mehr Privatkunden vorbehalten. Der vollständig automatisierte Prozess steht im Einklang mit den Einkaufsrichtlinien der Kunden und bietet gleichzeitig volle Flexibilität und individuellen Service von Fachgeschäften. »Besteller können aus 7.000 Fachgeschäften wählen und ihren bewährten Geschäftspartner direkt beauftragen. Das erhöht die Akzeptanz bei den Nutzern erheblich.«

Für Alexander Saric ist das eine Bestätigung der Strategie. »Um in der heutigen volatilen Wirtschaft erfolgreich zu bleiben, müssen Unternehmen schnelle und intelligente Wege finden, um die Zusammenarbeit zu optimieren. Ariba ist bereit dafür.« Knapp eine Million Unternehmen in 201 Ländern nutzen das Network. □

24H ARIBA BEDEUTEN

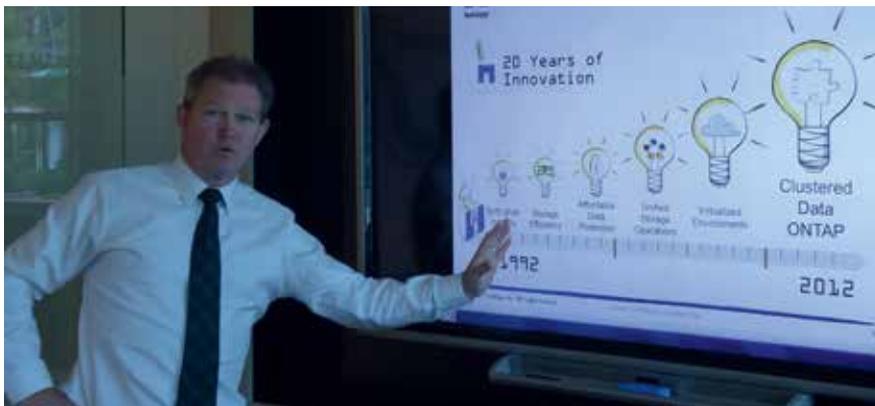
- **Transaktionen:** etwa 1,2 Milliarden USD
- **Bestellungen:** 60.000
- **Rechnungen:** 165.000

➤ Speichertechnologien

Rund um die Uhr

Mit dem neuen Storage-Betriebssystem Clustered Data ONTAP 8.2 sorgt NetApp für mehr Skalierbarkeit, Flexibilität und bietet unterbrechungsfreie Clustering-Funktionen.

Von Karin Legat aus Amsterdam



David Gingell präsentiert ein sicheres Storage-OS, das für virtualisierte, auf UNIX, Windows und Linux basierende Umgebungen gleichermaßen geeignet ist.

Unlängst habe ich während eines Fluges mit einem Oxford-Professor über Energievisionen diskutiert. Dabei wurde mir bewusst: In der IT läuft es wie im Energiewesen. Bits und Bytes laufen wie Gas durch dieselben Leitungen. Ausschlaggebend für die Wahl des Providers, beziehungsweise Gasanbieters sind seine Preise, sein Service und das Maß an Big Data«, betont Matt Watts, Director Technology and Strategy am Rande der NetApp-Konferenz rund um das neue Storage-Betriebssystem »Clustered Data ONTAP 8.2«.

Mehr denn je ist Agilität für den Geschäftserfolg von maßgeblicher Bedeutung. Genau die wird nun durch steigende Infrastruktureffizienz, unbegrenzte Wachstumsmöglichkeiten und kontinuierlichen Datenzugriff ermöglicht. Das System ist laut Watts die größte Innovation in der Geschichte von NetApp. Es verbindet einen umfangreichen Satz an Datenmanagement-Funktionen mit einem Clustering für eine unbegrenzte Skalierung, operative Effizienz und einen unterbrechungsfreien Betrieb. »Die Ausfallzeit bei Upgrades ist auf Null redu-

ziert. Das neue ONTAP 8.2 skaliert von 1 TeraByte/2 Nodes auf maximal 69 PetaByte/24 Nodes«, so Watts und zeigt auf, dass Kunden nun etwa 50 Prozent weniger Storage benötigen als mit vergleichbaren Produkten.

Softwaredefiniert

Kernthema bei Clustered Data ONTAP ist softwaredefinierte Storage. Ähnlich wie bei Virtual Machines und Servervirtualisierung wird physische Storage zu Storage Virtual Machines abstrahiert. »Damit entsteht de facto eine Ehe zwischen Effizienz und Clustering«, vergleicht David Gingell, VP Marketing EMEA. »NetApp ist schon längst mehr eine Softwarefirma als ein Hardwarebetrieb. Natürlich verkaufen wir noch Hardware, aber 90 Prozent unserer Ressourcen sind fokussiert auf Software.« Mit der Lösung ist ein wichtiger Schritt in der softwaredefinierten Storage gelungen. Sie ebnet den Weg für softwaredefinierte Datacenter. Der IT wird eine unübertroffene Agilität verliehen, insbesondere bei der Implementierung über verschiedene Plattformen. Als Haupteinsatzgebiete nennt David Gingell virtuali-

sierte Umgebungen, Scale-Out NAS sowie Enterprise-Applikationen. »Clustered Data ONTAP verbessert den Service-Level für den gesamten Lebenszyklus einer Applikation und ermöglicht dynamisches Zuweisen, Bereitstellen und Austauschen von Storage-Ressourcen.«

Business-Flexibilität

Laut einer Prognose von Gartner wird die in Unternehmen gespeicherte Datenmenge innerhalb der kommenden fünf Jahre um 800 Prozent wachsen. »Die meisten Branchen erfahren ein Datenwachstum von jährlich 40 Prozent«, so David Gingell. »Um diese Volumina zu managen, muss Speicherplatz skaliert werden. Data ONTAP 8.2 bietet eine skalierbare Unified-Cluster-Architektur, die sich flexibel neuen Anforderungen anpasst und Risiken sowie Kosten senkt.«

Weiterhin betont Gingell die Vorteile im unterbrechungsfreien Betrieb: »Der Speicher kann während der Geschäftszeit gewartet werden, ohne den Zugriff auf Benutzerdaten und Applikationen zu unterbrechen, Hardware-Lebenszyklusoperationen und Software-Upgrades können ebenso durchgeführt werden. Ausfallzeiten werden damit fast gänzlich unterbunden.« Ein weiteres Plus: Zum Schutz der Unternehmensprozesse bietet NetApp nun Technologien zur integrierten Datensicherung (Integrated Data Protection IDP): RAID-DP Technologie zum Schutz vor Festplattenausfällen, SnapLock Compliance Software, SnapMirror-Replizierungstechnologie, Snapshot-Technologie für zeitpunktgenaue Kopien, für Backup und Recovery sowie Virenschutz an. Storage-Systeme mit der neuen Speicherlösung können SAN und NAS zudem transparent und ohne Neukonfiguration laufender Applikationen von Terabyte auf Petabyte im zweistelligen Bereich skalieren. □

SAGER

»Mit Clustered Data ONTAP können wir Daten verschieben, ohne die Applikation anhalten zu müssen. Früher dauerte die Wiederherstellung einer Oracle-Datenbank mit 100 TB ganze 28 Tage – jetzt benötigen wir nur noch 15 Minuten.«

(CERN)



Im Test:

Brother HL-3170CDW

Ein Schnäppchen unter den Farblaserdruckern bietet Brother mit dem HL3170CDW. Der duplex-fähige Drucker mit Printserver-Funktion schafft 22 Seiten pro Minute in Farbe sowie schwarz-weiß und kostet knapp unter 290 Euro. Der Report hat den kompakten Drucker getestet. Für den Einsatz in kleineren Büros und professionellen Farbdruck auch im Homeoffice ist der 3170 optimal ausgerichtet. Brother ist für eines bekannt, wie auch dieses Druckermodell zufriedenstellend bestätigt: Die Installation und das Einbinden in ein Büronetzwerk sind kinderleicht. Die Nutzerfreundlichkeit der Brother-Geräte in Sachen WLAN ist so, wie man es sich von IT-Werkzeugen allgemein wünscht. Über eine eigene App namens »iPrint&Scan« werden mobile Apple-, Android- und Windows-Devices mit der Druckstation verheiratet. Anwendungen unterschiedlicher Natur werden über »Google Cloud Print« an den Drucker gebunden. Im Test dauerte das Drucken einer Dokumentenseite aus dem Tiefschlafmodus heraus 28 Sekunden – die Zeit, die vom Absenden des Druckauftrags bis zur Ausgabe des Prints verging. Und der Nutzer weiß, woran er ist. Alle Modi, auch »Deep Sleep«, werden im kleinen LCD des Druckers angezeigt. Der Schlafmodus kommt konsequenterweise mit weniger Displaytinte aus – die energieeffizient dargestellte Schrift ist gerade noch lesbar. Das Drucken einer Seite im Normalmodus dauert 16 Sekunden. Farben und Druckqualität passen sehr gut. Mehr muss man von einem Gerät dieser Preisklasse nicht erwarten. Im Test überzeugt der userfreundliche Zugang von Brother.

Wir konnten den HL3170 auch ohne Bedienungsanleitung problemlos installieren und konfigurieren.

Info: www.brother.at

➤ Speichermonster für daheim:

Der »RipNAS Monster« ist mit 18 TB Speicher ausgestattet und kann so 28.000 CDs verlustfrei abspeichern, oder 14.000 bei doppelter Sicherung. Im Inneren arbeitet ein Quad Core i7 mit 16 GB RAM und einer 120-GB-System-SSD, sodass auch große Sammlungen in kurzer Zeit aufgerufen und gesuchte Titel schnell gefunden und abgespielt werden können (Audio und Video). Im Gehäuse stecken Kopfhörer- und analoge



Das Media-Monster RipNAS kostet knapp 7.000 Euro.

Ausgänge. Das Monster ist auch servertauglich. Ein Multi-Encoder rippt auf Wunsch mehrere Formate gleichzeitig. Weiters an Bord: GB-LAN, WLAN, HDMI 1.4

Info: www.hfx.at



Äußerst robust: 23-Zoll-Multitouch-Monitor spricht auch Windows 8.

Monitor für fünf Finger

Der Monitorhersteller Eizo bringt mit einem kratzfesten Multitouch-Screen einen lesefreundlichen Untergrund für müde Windows-8-Nutzer Augen. Der »EIZO FlexScan T2381W« ist mit 5-Punkt-Display für den Einsatz in Schulen, Bibliotheken, Büros und auch für den Heimgebrauch geeignet. Das komplett flache Oberflächendesign ermöglicht ein Berühren und Wischen bis in die Ecken des Bildschirms. Benutzer können mithilfe einer einfachen Streifsbewegung auf die »Charm Bar« in Windows 8 zugreifen. Im voreingestellten Paper-Modus wird das Aussehen gedruckten Papiers simuliert. Dabei wird die Helligkeit des 23-Zoll-Bildschirms angepasst und der Anteil blauen Lichts verringert, um eine Überanstrengung der Augen zu vermeiden. Der Screen ist um knapp unter 1.000 Euro erhältlich.

Info: www.eizo.at

Neue PCs von Acer

Mit energiesparenden Komponenten und einen Fokus auf Langlebigkeit richten sich die beiden Acer-PCs »Veriton M6620G« und »X2611« an leistungs- und kostenbewusste Anwender. Gleichzeitig ermöglichen intelligente Schutz- und Verwaltungsfunktionen die Einbindung in bestehende Netzwerke, die Einhaltung von Sicherheitsrichtlinien und Fernverwaltung. Während der X2611 mehr Platz im Büro schafft, passt sich der M6620G in Tower-Form an steigende Einsatzanforderungen an. Ausgestattet mit Intel-Core-Prozessoren der dritten Generation und einem Intel-Q77-Chipset, kann bei Letzterem der DDR3-Arbeitsspeicher auch auf 16 GB erweitert werden. Die beiden Business-PCs sind je nach Ausführung ab 915 Euro (M6620G) und ab 522 Euro (X2611) erhältlich.

Info: www.acer.at

Leistungsstarker PC fürs Büro von Acer: der Veriton M6620G.





Sandra Kolleth ist »Vertrieblerin aus Leidenschaft« und seit 18 Jahren bei Xerox – seit Juli an der Spitze in Österreich.

»Die Arbeitswelt ändert sich mit jeder Mitarbeitergeneration«

Sandra Kolleth hat im Juli die Geschäftsführung bei Xerox übernommen. Mit dem Report sprach die Wienerin über ihre Ziele am heimischen Markt und den Wandel in Unternehmensorganisationen und in der Büroarbeit.

Report: Frau Kolleth, welche Ziele haben Sie sich für den heimischen Markt vorgenommen?

Sandra Kolleth: Wir sind im Vertrieb in Österreich sehr gut verankert, haben ein tolles Team und verfügen über lokale Entscheidungsstrukturen und langjährige Kundenbeziehungen, in denen wir Unternehmen auch an neue Themen heranführen können. Xerox ist zwar ein börsennotiertes Unternehmen, kurzfristiges Denken ist in unserem Geschäft dennoch nicht angebracht. Wachstum ist gut – aber nicht um jeden Preis. Es muss nachhaltig passieren. Nur so können wir dem Vertrauen unserer Kunden gerecht werden. Stets ein Thema ist, wie wir uns in der Ansprache der Kunden verbessern können. Dazu arbeiten wir intensiv mit unseren Vertriebspartnern.

Report: Wie viele Mitarbeiter hat Xerox derzeit? Suchen Sie neue Leute?

Kolleth: In Österreich sind es rund 270 Mitarbeiter. Wir suchen gerade für den indirekten Vertrieb gemeinsam mit den Partnern Mitarbeiter. Bei vielen Kunden unserer Dokumentenmanagementservices sind unsere Mitarbeiter auch vor Ort beim Kunden tätig und haben dort ihren Arbeitsplatz. Das ist ein Bereich, der weiter wächst und in dem wir auch neue Talente ins Unternehmen holen.

Report: Wie groß ist die Investitionslust bei den Unternehmen?

Kolleth: Neue Investitionen werden durchaus angegangen, vor allem, wenn mit Managed Services neue Flexibilität in die Unternehmensprozesse gebracht werden kann. Gerade dokumentenintensive Vorgänge haben oft ein großes Verbesserungspotenzial, das wir mit unseren Kunden heben können. Ein klassisches Thema dazu ist der Papierverbrauch. Hier gilt es in Unternehmen zu prüfen, wo Papier immer noch ein notwendiges und wertvolles Tool ist, oder wo es aber vielleicht auch Abläufe stört.

Report: Der Blick auf den Büroarbeitsplatz – auf welche Weise wir arbeiten, welche Werkzeuge wir benutzen, wo gearbeitet wird – hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Wie ist Ihre persönliche Sichtweise dazu?

Kolleth: Ich bin seit 18 Jahren bei Xerox und in dieser Zeit hat sich vieles verändert. In meinen ersten Monaten im Unternehmen war mein Arbeitswerkzeug noch eine Xerox Workstation. Wenig später wurde sie bereits vom PC abgelöst. Die Arbeitswelt und ihre Werkzeuge ändern sich mit jeder Mitarbeitergeneration. Ich gestehe, dass auch ich mich anfangs noch gegen das Mobiltelefon gewehrt habe. Heute ist für neue, junge Mitarbeiter mitunter E-Mail ein veralteter Kommunikationskanal – stattdessen werden Kollaborationsplattformen und Social Media genutzt. Von Facebook spreche ich dabei gar nicht. Das wird ja bereits von allen Generationen verwendet. Diese neuen Entwicklungen fordern auch Unternehmen. Heute stellt sich die Frage, wie diese Kommunikationsbreite und die unterschiedlichen Ansprüche der Mitarbeiter unter einen Hut gebracht werden können. Die Vielfalt der Arbeitertypen und Gruppen müssen zu einem großen Ganzen vereinbar sein.

Report: Wie handhaben Sie das in Ihrem Unternehmen?

Kolleth: Es ist sicherlich eine Basisstruktur nötig, um dieses Spektrum ganzheitlich abdecken zu können – ein Mittelweg zwischen dem hypermodernen, ausschließlich flexiblen Arbeitsumfeld und der klassischen starren Organisation. So gibt es bei Xerox auch viele Teilzeitarbeitskräfte, die mitunter bei den Kunden selbst tätig sind. 40 Prozent unserer Mitarbeiter sind Frauen, 30 Prozent der Führungskräfte sind weiblich. Das ist ganz untypisch für die IT- und Technikbranche. Natürlich kann bei uns ebenfalls mobil gearbeitet werden, oder vom Heimarbeitsplatz aus, ich will meine Leute aber auch regelmäßig sehen.

Bei der Frage des mobilen Arbeitsplatzes kommt es darauf an, in welcher Phase sich Unternehmen und Mitarbeiter befinden. Wenn es gerade Veränderungen gibt, möchten wir mit den Kolleginnen und Kollegen von Angesicht zu Angesicht zusammenarbeiten können. Neue Mitarbeiter können so auch noch viel von den Kollegen lernen.

Diversität ist uns sehr wichtig. Sie behandelt nicht nur Geschlechter, sondern Ausbildung, den beruflichen Hinter-

grund, Nationalitäten oder besondere Bedürfnisse. Xerox adressiert diesen Schwerpunkt in den Konzernregionen unterschiedlich. In den USA etwa wurde ein »Military Recruiting«-Programm geschaffen, in dem gezielt Veteranen ins Unternehmen geholt werden. Diese haben ebenfalls Fähigkeiten und einen Background, die für uns wertvoll sind.

Wir versuchen hinsichtlich Diversität auch unser Umfeld zu beeinflussen, indem wir dies etwa auch in der Wahl unserer Lieferanten leben. In der Palette der Lieferanten und Partner sind alle Größen vertreten – vom Ein-Personen-Unternehmen bis zum internationalen Konzern.

Report: Was erwarten Sie sich davon? Ist der Umgang mit einer so heterogenen Partnerstruktur nicht auch kompliziert?

Kolleth: Zu viele Lieferanten zu haben, macht natürlich keinen Sinn. Wir wollen aber auch anhand der Lieferantenstruktur abbilden, was sich bei den Kunden

dass diese sehr produktiv sind. Wenn sich zwei Leute einen Job zur Hälfte teilen, ist die Gesamtproduktivität in Summe mehr als ein Ganzes. Das hat freilich auch mit einer Work-Life-Balance gerade von Menschen zu tun, die neben dem Job auch noch Kinder und Familie unter einen Hut bringen müssen.

Report: Treten denn jüngere Mitarbeiter mit anderen Erwartungen an ihren Arbeitgeber heran?

Kolleth: Ich schätze, rund ein Drittel auch der Jungen strebt auch heute eine klassische Karriere an, so wie wir das aus der Mitvierziger-Generation heraus kennen. Zwei Drittel sehen dies aber bereits differenzierter. Sie können phasenweise intensiv an einem Ziel arbeiten, haben aber als Betroffene aus ihrem Elternhaus mitbekommen, dass ausschließlich in seiner Arbeit aufzugehen nicht immer erfüllend ist. Jüngere sehen Autorität und Hierarchien in Unternehmen anders. Was für sie zählt, ist die Aufgabe, die Ei-

“ **Jüngere gehen mit Autorität und Hierarchien in Unternehmen anders um. Für sie zählen Eigenverantwortung und ein spannendes Betätigungsfeld.** ”

abspielt. Unsere Geschäftskunden sind ja ebenfalls unterschiedlich groß – vom Homeoffice über KMU bis hin zum Großkonzern. Wir treffen dort auf Entscheidungsträger verschiedener Generationen, vom 60-jährigen Vorstandsdirektor bis zum 25-jährigen Einkäufer. Gerade Jüngere prüfen dann unser Dokumentenlösungsportfolio schnell auch auf die Mobilitätsmöglichkeiten. Diese unterschiedlichen Ansprüche abbilden zu können, ist für uns ein Wettbewerbsvorteil.

Die neue Welt des Arbeitens heißt für mich nicht nur zu betrachten, wo Schreibtische im Unternehmen stehen und wie meine Mitarbeiter kommunizieren, sondern mit welcher Einstellung wir an die Dinge herangehen.

Xerox hat in einer Studie aufgezeigt, dass künftig die Stammmannschaften in Unternehmen generell kleiner werden und dafür eher mit fixen Partnerschaften gearbeitet wird. Auch sehen wir gerade bei unseren Teilzeitmitarbeitern,

genverantwortung und ein spannendes Betätigungsfeld.

Natürlich ist es in dieser neuen Welt des Arbeitens angenehm, am Nachmittag schnell mal einen Kaffee mit seiner Mutter zu trinken und die Arbeit dann am Abend nachzuholen. Arbeit und Freizeit müssen sich aber die Waage halten. Führungskräfte müssen auf diese Waage bei ihren Mitarbeitern bereits dann achten, wenn es die Menschen selbst noch gar nicht merken. Andernfalls enden wir mit einer ausgebrannten Organisation. Das wiederum ist eine der aktuell großen Herausforderungen in der Mitarbeiterführung, da Manager immer noch Verantwortung für das Wohlergehen und die Arbeitsleistung ihres Teams haben.

Viele wollen sich auch nicht mehr auf klassische Arbeitszeiten festlegen. Ich selbst sage dazu meinen Mitarbeitern klipp und klar, dass auf E-Mails, die ich mitunter am Wochenende verschicke, nicht vor Montag geantwortet werden soll. □

Zangenangriff

Privatsphäre und Bürgerrechte werden zunehmend von privatwirtschaftlicher und staatlicher Überwachung ausgehöhlt.

Von Rainer Sigl



Wenn sowohl Staat als auch private Unternehmen mehr und mehr Daten sammeln, geraten Bürgerrechte ins Abseits.

Agententhiller in den Schlagzeilen: Kaum ein Mensch, der das jungenhafte Gesicht des NSA-Aufdeckers und in Russland gestrandeten Whistleblowers Edward Snowden nicht kennt. Wer bis vor kurzem in der Öffentlichkeit behauptet hatte, dass diverse Geheimdienste so gut wie jede Internetkommunikation überwachen würden, hätte als paranoider Verschwörungstheoretiker gegolten.

Das ist ab sofort anders, doch dafür macht sich in der erstaunlich wenig alarmierten Weltöffentlichkeit jetzt eine fast zynische Abgeklärtheit breit: Die Totalüberwachung, die nun von der abenteuerlichen Verschwörungstheorie zur nüchternen Realität geworden ist, sei eben der Preis der Sicherheit, jeder denkende Mensch hätte ohnedies mit ihr rechnen müssen und überhaupt, als Klassiker der achselzuckenden Ignoranz: Wer nichts zu verbergen habe, habe auch nichts zu befürchten. Von Politikerseite hörte man auch erst dann einen zaghaften Aufschrei, als bekannt wurde, dass nicht nur das gemeine Stimmvolk, sondern auch die politische Kaste ins Visier der Spähkommandos genommen worden war.

Tatsächlich verschwinden im Zangenangriff von Nachrichtendiensten und privatwirtschaftlicher Datensammelwut zunehmend Bürgerrechte, die bis vor kurzem zumindest auf dem Papier noch selbstverständliche Gültigkeit hatten. Das Recht auf Privatsphäre etwa wird aber nicht nur von den nimmersatten Geheimdiensten mit Füßen getreten, sondern von den meist ahnungslosen Konsumenten oft zugunsten angeblicher Bequemlichkeit leichtsinnig aufgegeben. Was die Geheimdienste sammeln, verblasst dabei angesichts der unfassbaren Datenberge, die von immer mehr Firmen über ihre potenziellen Kunden angesammelt werden.

Gläserne Kunden, gläserne Bürger

Denn nicht nur auf Facebook, sondern auch bei Kundenkartenprogrammen werden fast automatisch Nutzerprofile generiert, die jeden Stasi-Beamten begeistert hätten. Beim Online-Einkauf werden ohnedies alle Kundenschritte gespeichert, analysiert und verwertet, aber auch im Supermarkt an der Ecke analysieren zunehmend mit Video-Augen, WLAN-Sensoren und NFC-Kassen ausgestattete Systeme unser ganz analoges Shopping-

verhalten. So sammeln die sich in einigen internationalen Ladenketten im Testlauf befindlichen Überwachungssysteme nicht nur Daten darüber, wer wann was einkauft, sondern auch, vor welchen Regalen man besonders lange verweilt, was man eventuell wieder ins Regal zurückstellt und welchen Gesichtsausdruck man dabei macht – alles Daten, die zwecks Absatzoptimierung gesammelt, nach Möglichkeit personalisiert und verwertet werden. Auf den Straßen vor den Geschäften erledigt ähnliche Software mit anderen Parametern eine vergleichbare Aufgabe: EU-Projekte wie INDECT oder das vor kurzem von Wikileaks enthüllte US-Programm »Trapwire« sollen per Videoüberwachung im öffentlichen Raum »verdächtiges« Verhalten erkennen – eine Totalüberwachung, wie sie sich George Orwell nicht drastischer vorstellen hätte können.

Auch vor den Wohnungstüren macht diese Neugier nicht mehr Halt: Zum Patent angemeldete TV-Systeme, aber auch ganz konkret Microsofts vor kurzem angekündigte neue Xbox-One-Konsole werden ihre Nutzer per nicht ausschaltbarem Mikro und Kinect-Kamera konstant aufzeichnen und automatisch analysieren, wie viele Menschen sich vor dem TV versammeln, wer sich gerade im Raum befindet oder auch bis zu einem gewissen Grad, welche Tätigkeit die Anwesenden gerade ausführen – alles »Features« des neuen Wohnzimmeraltars, die den Kunden ein zusätzliches Maß an Bequemlichkeit, für Microsoft und seine potenziellen Werbekunden aber mächtige Instrumente zur Analyse der Nutzer in ihren eigenen Wohnzimmern bringen sollen.

Es scheint fast zu spät, vor einer Konvergenz beider Trends zu warnen, denn diese ist bereits Realität: Wie der NSA-Aufdecker Snowden auch zu Protokoll gegeben hat, kooperieren jene Firmen, die ihre Kunden im Namen höherer Umsätze zunehmend lückenlos überwachen, schon längst standardmäßig mit den Nachrichtendiensten. Sowohl als Kunde wie auch als Bürger steht man somit ständig unter Überwachung – im Namen des Profits auf der einen, in jenem der »Sicherheit« auf der anderen Seite. Höchste Zeit, dass dieses Thema auf breiter gesellschaftlicher Basis diskutiert wird. □

NEWS

➤ **Erweiterung bei OKI.** Anlässlich einer Roadshow im Juni präsentierte OKI, Spezialist für Druck- und Managed-Print-Lösungen, seine Markt- und Produktstrategien. Mit Einführung einer neuen, kopierbasierenden Multifunktionsserie MC700 drängt der Konzern verstärkt in den »Office Automation«-Markt. »Die neuen MFPs sind auch preislich eine echte Alternative zum Kopierer. Wir sind davon überzeugt, dass immer mehr Anwender den Kopierer durch



OKI-Geschäftsführer Karl Hawlik erweitert den Markt mit neuer MFP-Generation.

A4-MFPs ersetzen werden«, erklärt Karl Hawlik, Geschäftsführer von OKI Österreich.

Angetrieben durch niedrige TCO- und Seitendruckkosten, gepaart mit hohen Leistungswerten und technologischem Fortschritt, wird sich der Büromaschinen- und Systemintegratorenhandel zugunsten der A4 Multifunktionskopierer verschieben, ist man bei OKI überzeugt. Mit der neuen A4 Farb-MFP Serie MC700 erweitert OKI seine Präsenz in diesem Business-Value-Markt und setzt ein klares Signal als Serviceanbieter. »Für Managed-Lösungen sind wir mit dieser Produktneuerung, der weitere folgen werden, hervorragend aufgestellt, können alle klassischen Business-Anforderungen und zudem Spezialanwendungen bedienen«, so Hawlik.

Info: www.oki.at

BDC liefert Lösungen für Dokumentensicherheit in der Kommunikation.



➤ **BDC**

»Herumschnüffeln kann die NSA woanders«

Der Spionageskandal rund um die NSA und andere Geheimdienste hat uns daran erinnert: Industriespionage via Internet ist gang und gäbe. Ohne wasserdichte Verschlüsselung sind auch E-Rechnungen Angriffen und Spionage schutzlos ausgeliefert. »Bedenken Sie, was Sie mit einer einzigen Rechnung alles über sich und Ihr Unternehmen verraten können«, warnt der Signaturespezialist BDC. »Wir erfüllen alle gesetzlichen Anforderungen an die E-Rechnung und bieten zusätzlich eine Verschlüsselungsoption. So wird sichergestellt, dass lediglich der Empfänger an die relevanten Informationen gelangt, einfach und sicher«, heißt es bei dem Unternehmen. Kryptografische Schlüssel werden ausschließlich in der Hardware gespeichert – entweder in einem HSM (Hardware Security Module) oder einem USB-Crypto-Token beziehungsweise einer Signaturkarte.

Der Funktionsumfang der BDC-Lösung »hotBill« ist speziell auf die Bedürfnisse von Klein- und Mittelbetrieben zugeschnitten. Diese benötigen erfahrungsgemäß nur eine Schnittstelle (SMTP oder File) und benötigen auch keine automatische Verifikation von elektronischen Eingangsrechnungen. »hotInvoice« wiederum ist eine Gesamtlösung mit unterschiedlichen Schnittstellen und einem Verifikationsmodul für elektronische Eingangsrechnungen. Vom Funktionsumfang her richtet sich BDC mit hotInvoice an Großbetriebe und Dienstleister, die elektronische Rechnungen für mehrere Mandanten abwickeln.

Info: www.bdc.at

➤ **SIEMON**

Neue Blindplatten

Siemon erweitert sein Produktsortiment für Rechenzentren um neue werkzeuglos montierbare Blindplatten. Die Platten sorgen für eine Abtrennung des vorderen Luftbereichs des Schrankes und verhindern so ein Zurückfließen der Warmluft. Die Kaltluft bleibt beim Equipment, wo sie gebraucht wird. Damit wird eine Überhitzung vermieden und die Energieeffizienz der Kühlsysteme im Rechenzentrum und anderen Netzwerkbereichen verbessert. Die stabilen, leichten Blindplatten werden in den Leerraum unbestückter HE eingerastet. Werden die reservierten HE des Racks später benötigt, lassen sie sich bequem abnehmen. »In der heutigen Rechenzentrums Umgebung sind selten alle HE mit Geräten bestückt. Bleiben HE für eine zukünftige Erweiterung oder zur Reduzierung des Stromverbrauchs frei, ist es wichtig, dass jeglicher Luftstrom durch die unbestückten HE unterbunden wird«, erklärt Alberto Zucchinali, EMEA Data Center Solutions und Services Manager bei Siemon.

Info: www.siemon.com

Die Blindplatten von Siemon decken jeweils eine Höheneinheit ab.



➤ KAPSCH

Daten im Berg

Das von Kapsch BusinessCom betriebene Rechenzentrum earthDATA-safe, geschützt durch die Gesteinsmassen der steirischen Alpen, bietet als Bestandteil der Kapsch Shared-Infrastructure-Strategie höchste Sicherheit für Unternehmensdaten. Die Server befinden sich in einem weitläufigen Tunnelsystem, abgeschirmt von elektromagnetischen Störungen und geschützt vor unerwünschten Zugriffen durch Dritte oder äußeren Umwelteinflüssen. Abgesehen von den sicherheitsrelevanten Aspekten bringt die Shared



Kapsch-Kunden nutzen Shared Infrastructures in Österreichs sicherstem Rechenzentrum.

Infrastructure im earthDATA-safe auch wirtschaftliche Vorteile für Unternehmen. Die hohe Flexibilität des Systems ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen. Die Kapazitäten können bei Bedarf rasch und unkompliziert ergänzt oder auch verringert werden. Die Kunden bezahlen nur, was auch tatsächlich benötigt wird. Denn: Die von Unternehmen in-house betriebenen IT-Lösungen sind oft überdimensioniert, weil sie auf Nutzungsspitzen ausgelegt sind. Bis zu 75 % der verfügbaren Hardware bleiben dabei gänzlich ungenutzt.

Info: www.kapsch.net/kbc



Eycasa-Komponenten tauschen Video-, Audio- und Schaltsignale per Funk aus.

Funkvideo für Überwachung

Das Eycasa-System von ABUS vereint Videoüberwachung, Sprechanlage und Türöffnen. Dank Funktechnologie entfallen aufwendige Kabelverlegearbeiten. Wer an der Tür klingelt, wird über die Türstation mittels der integrierten Videokamera eindeutig identifiziert. Mit verschlüsselter 2,4-GHz-Digitalfunktechnik werden die Videobilder direkt auf den Screen der Basisstation geschickt. Im Set enthalten sind eine Basisstation mit 7-Zoll-Touchscreen und Freisprecheinrichtung sowie die Video-Türstation mit Tag-Nacht-Funktion und eingebauter Sprechanlage. In der Video-Türstation ist ein Proximity-Reader enthalten, der mittels ABUS Proximity-Chip schlüssellosen Zutritt gewährt.

Info: www.abus.com

➤ AUTOMIC

Name für UC4

UC4 Software, Anbieter einer umfassenden Plattform zur Unternehmensautomatisierung, firmiert ab sofort unter dem Namen Automic Software. Mit der neuen Marke will das Unternehmen seine Corporate Identity stärken. Das Motto: »Let's automate business«. Die neue Marke soll das internationale

Wachstum unterstützen. Seit 25 Jahren automatisiert die in Österreich gegründete Firma Unternehmen und ist heute weltweit tätig. Man möchte nun Nummer eins im Bereich Automatisierung werden. »Automatisierung ist Fortschritt. Automic verfügt über die leistungsstärkste Automationsplattform weltweit – ohne Einschränkung«, sagt Jason Liu, CEO von Automic.

Info: <http://automic.com>

NEWS

➤ Hybride Herausforderung.

Der Carrier- und Rechenzentrumsanbieter Interxion hat ein Whitepaper zu IT-Herausforderungen bei der Bereitstellung mobiler Services veröffentlicht. Das Papier basiert auf einer Studie, die Interxion und First-Partner bei Service-Providern und Netzwerkbetreibern durchgeführt haben. Fazit: Mobile Service Provider profitieren aus der Kombination von privater IT-Infrastruktur und Public Cloud Services erheblich. »Aufgrund des schnellen Wachstums mobiler Kanäle und der immer komplexeren Bereitstellung mobiler Services müssen CTOs neue Faktoren bei der Installation von IT-Infrastrukturen berücksichtigen. Sie stehen heute vor der Herausforderung, mobile Services mit Echtzeit-Performance und internationalem Zugang bereitzustellen«, so Interxion-Geschäftsführer Christian Studeny.

Info: www.interxion.at

➤ Beta gestartet. Der Antivirenhersteller Eset hat einen öffentlichen Betatest der Produktgeneration 7 gestartet. »ESET Smart Security« und »ESET NOD32 Antivirus« stehen zum Download bereit. Unter allen Teilnehmern werden Lizenzen der Sicherheitslösungen verlost. Bei den Produkten neu ist die Beseitigung komplexer Rootkits, was bislang nur mit speziellen Tools möglich war. Zu den technischen Neuerungen gehören auch der »ESET Advanced Memory Scanner« und das »Vulnerability Shield«. Immer mehr Malware wird mehrfach verschlüsselt, um einer Erkennung zu entgehen. Der neue Scanner ist in der Lage, diese Dateien in den Speicher zu decodieren.

Info: www.eset.com/beta/v7

➤ QRMORE

Werkzeug für QR-Kampagnen

Die kleinen quadratischen QR-Codes sind eine mobile Weiterentwicklung der bekannten Barcodes und werden bereits vielfach eingesetzt. Auf Plakaten, Autos und Speisekarten verlinken die smarten Bilder die Offline-Welt mit den Informationsmöglichkeiten des Internet: einfach mit dem Smartphone abfotografieren und schon können eine mobile Internetseite oder multimediale Inhalte auf das Handy geholt werden. Das Marketingwerkzeug QRTist des Kremser Unternehmens qrmore wird von Unternehmen wie der *Stuttgarter Zeitung* und der Frankfurt School of Finance & Management für mobile Kampagnen genutzt. Das Tool gibt es nun in einer neuen Version: QR-Codes können nutzerfreundlich mit wenigen Klicks erstellt werden und sind sofort verwendbar. Im Gegensatz zu Gratis-Tools aus dem Internet können die Zieladressen, auf die der QR-Code verlinkt, im Nachhinein adaptiert und den aktuellen Kampagnenzielen angepasst werden. Durch die eingebundenen Reporting-Funktionen kann der Erfolg der Codes mit QRTist in Echtzeit gemessen werden (Starterpaket ab knapp unter 100 Euro). Dadurch sollen Streuverluste reduziert und die Zielgenauigkeit der mobilen Kampagne mit wenigen Klicks erhöht werden.



Info: www.qrtist.at

QRTist: Kremser Startup qrmore präsentiert sein Marketingwerkzeug in neuem Gewand.

➤ THONAUER

Misch- und Dosiersystem

Vergießen, Kleben und Dichten zählen zu den Kernkompetenzen der Thonauer GmbH. Jüngst wurde das Misch- und Dosiersystem »2-K-DOS« in das Sortiment integriert, das zahlreiche Vorteile gegenüber Handmischsystemen bietet. Zusammen mit dem Dosierroboter ROBO-DOS ergibt sich eine Lösung zum automatischen Vergießen von Baugruppen und Teilen. Typische Anwendungsbereiche reichen vom Vergießen von Elektronikbauteilen und LEDs über die Herstellung von Formen im Modellbau, Klebeanwendungen, mechanische Fixierungen, die Herstellung von Drucktampans für den Tampondruck, das Dublieren von Modellen im Dentallabor bis hin zum Auftragen von Dichtungsraupen.

Durch die Kombination von mehreren Vorratsbehältern mit unterschiedlichen Steuerungen können eine Reihe von Varianten gebildet werden. Mittels Touchbildschirm wird in einfacher, menügesteuerter Weise die Programmierung des Roboters durchgeführt.

Info: www.thonauer.at

Dichtungswülste können entlang einer programmierbaren Spur dosiert werden.



brauchte dafür aber unter anderem nur ein Achtel der Cluster-Knoten, ein Viertel der CPU-Kerne sowie ein Zehntel an RAM. Das Dell-System zeigte außerdem eine fast lineare Skalierung. Bei Verdoppelung der Controllerzahl wurde eine Leistungssteigerung von 97 % erreicht. Die für den Benchmark getestete Dell-Konfiguration bestand aus jeweils zwei Storage-Centern, von denen jedes mit 12 SLC-Write-Intensive-SSDs und 60 eMCL-Read-Intensive-SSDs mit hybridem SSD-Tiering ausgestattet war. Zum Einsatz kam dabei die Dell Fluid File System Software v2 und eine Vorabversion des Dell Compellent Storage Center v6.4.

Info: www.dell.at



Das Dell-Compellent-SC280-Gehäuse bietet die höchste Rackdichte bei Speicherlösungen und kann bis zu 336 TB in einem 5U-Enclosure speichern.

➤ DELL

Schneller als andere

Dell belegt in dem aktuellen Storage-Benchmark »SPECsfs2008 NFS« einen Spitzenplatz. Die wesentlichen Ergebnisse des Tests: Hinsichtlich absoluter Performance zeigte sich die

Dell-Konfiguration schneller als viele Lösungen anderer Anbieter. Ihre Leistung erzielte sie dabei wesentlich effizienter, denn für eine vergleichbare Performance benötigte sie 50 bis 70 % weniger Hardware. So erreichte Dell beispielsweise im konkreten Vergleich mit der Lösung eines anderen Anbieters eine höhere Leistung,

NEWS

➤ **Ausgezeichnet.** Raiffeisen Informatik wurde nach 2006 und 2009 zum dritten Mal als »Investor in People« ausgezeichnet. So werden für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – egal ob Berufseinsteiger, Projektleiter oder Führungskraft – individuelle Aus- und Weiterbildungskonzepte sowie persönliche Entwicklungspläne erstellt. Unterstützt wird die Talentförderung durch eine offene Kommunikation, die sich in Feedback-Gesprächen und Mentorenprogrammen widerspiegelt. Michael Würzelberger, Bereichsleiter Interne Services bei Raiffeisen Informatik, weiß: »Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für uns als IT-Dienstleister der wichtigste Erfolgsfaktor.«

Info: www.raiffeiseninformatik.at

➤ **Mail als einzige Voraussetzung.** Mit »regMail+« hat hpc Dual eine Lösung entwickelt, mit der sich Rechnungen nachweisbar an den Empfänger mailen und online bezahlen lassen. Als Schnittstelle fungiert der Payment-Service-Provider PayUnity, der auch für die Entwicklung der Technologie verantwortlich ist.

Während andere elektronische Zustelldienste eine Registrierung von Sender und Empfänger benötigen, reicht für die Nutzung von regMail eine simple E-Mail-Adresse des Empfängers. Der Versender schickt das Dokument an den zentralen Service der SendStation, einer von hpc DUAL entwickelten Technologie, und erhält eine elektronische Aufgabebestätigung. Die SendStation mailt anschließend einen Link an den Empfänger, der direkt zum Versandstück führt.

Info: www.hpcdual.at



Die Modelle der Eaton-5S-Serie lassen sich stehend oder liegend installieren.

➤ KESS, EATON

Neue USV-Anlage

Mit der 5S-Serie von Eaton baut KESS das Sortiment an flexibel einsetzbaren Line-Interactive USV-Systemen weiter aus. Die neuen USVs eignen sich für die preisgünstige Absicherung von Workstations, TK-Anlagen, Netzwerkequipment und Kassensystemen. Die Geräte sind in verschiedenen Leistungsstufen von 550 bis 1500 VA erhältlich und bieten wirksamen Schutz vor Stromausfall, Spannungseinbruch und Überspannung. Je nach Modell bieten die USV-Systeme der 5S-Serie bis zu vier batteriegepufferte IEC-Anschlüsse mit automatischer Spannungsregelung sowie weitere Anschlüsse für reinen Überspannungsschutz. Die USVs sind mit austauschbaren Batterien ausgestattet und verfügen über ein integriertes Batteriemangement mit Batterieselbsttest und Tiefenladungsschutz. Als Kommunikationsschnittstelle steht ein HID-kompatibler USB-Anschluss zur Verfügung.

Info: www.kess.at

➤ CSC

Baumkataster

Laut Gesetz haftet der Besitzer für alle Schäden, die ein morscher oder kranker Baum verursacht, sofern nicht alle zur Abwendung der Gefahr erforderlichen Maßnahmen getroffen wurden. Somit müssen Bäume regelmäßig in Bezug auf ihr Gefahrenpotenzial kontrolliert werden. CSC hat für Wiener Wohnen, die mit 220.000 Gemeindefamilien und in etwa 2.000 Wohnanlagen größte Hausverwaltung Europas, einen Baumkataster entwickelt. In regelmäßigen Abständen werden die Bäume kontrolliert,

deren Identifizierung mithilfe von RFID-Transpondern – Chips, die an den Bäumen angebracht sind – erfolgt. Die aktuellen Informationen werden vor Ort elektronisch erfasst und online an die zentrale Datenbank von Wiener Wohnen übertragen. Mit dieser Lösung gewannen CSC gemeinsam mit Wiener Wohnen den ECM-Award 2013 in der Kategorie »Innovative Umsetzung«. Dieser Award zeichnet technischen Lösungen im Enterprise Content Management (ECM) aus, bei denen ein besonderer Fokus auf die Bedürfnisse der Anwender gelegt wird.

Info: www.csc.com/at

➤ CAREER MOVES

Ohne Barriere

Barrieren zu überwinden, hat sich Career Moves auf die Fahnen geheftet. Eine Career Moves-App für iPhone, iPad und Android bietet nun eine Online-Jobsuche für Menschen mit Behinderung. Die App ermöglicht es, Jobs nach den Kategorien Einschränkung sowie Standorten zu filtern. Ebenso können Suchprofile gespeichert werden, die mittels Push-Funktionen benachrichtigen, sobald ein passender Job online ist. Die App wurde zusammen mit der Linzer Agentur mobile agreements konzipiert und enthält alle gängigen Accessibility-Aspekte.

Info: www.careermoves.at

➤ SQS

Controlling

Effizientes Projekt-Controlling ist eine Herausforderung in IT-Projekten. Umso anspruchsvoller gestaltet sich die Situation im Finanzministerium, wo einige der größten IT-Projekte Österreichs abgewickelt werden. Mit Unterstützung von SQS wurde ein externes Controlling implementiert, welches Informationen aus dem Projektgeschehen generiert und Risiken einkalkuliert. Es umfasst Methoden zur Erhebung der Kennzahlen, grafische Aufbereitung, Diagramme, statistische Auswertungsverfahren und Verarbeitungsprozesse. Um Mehraufwand zu vermeiden, werden alle Controlling-Informationen mit MS-Office-Produkten vorgehalten und verarbeitet.

Info: www.sqs.com

IT-EVENT



Harald Gohm, Regina Stanger und Christoph Holz luden zum 3. Tiroler IT-Tag im Mai nach Innsbruck ein.

➤ **Tiroler IT-Tag** Mehr als 400 Tiroler Unternehmer und IT-Verantwortliche sowie rund 200 Studenten informierten sich beim 3. Tiroler IT-Day im Innsbrucker Messe-Forum über Trends in der digitalen Welt. Bei der Eröffnung des von der Fachgruppe UBIT der Wirtschaftskammer Tirol und dem Cluster IT der Standortagentur Tirol veranstalteten Events erklärte Standortagentur-Geschäftsführer Harald Gohm im Beisein von Spartenobfrau Regina Stanger, dass Tirol im Wettbewerb der Regionen so erfolgreich sei, weil sich heimische Unternehmen untereinander und mit der Wissenschaft vernetzen und Innovationen vorantreiben. UBIT-Obmann Christoph Holz und Franz Unterluggauer, Standortagentur Tirol: »In nur zwei Jahrzehnten hat sich die Tiroler IT-Branche zu einem wichtigen Bereich der heimischen Wirtschaft entwickelt. Die mehr als 1.400 IT-Unternehmen in Tirol agieren auf internationalem Niveau.« Dass dies möglich ist, ist auch der rechtzeitig gestarteten IT-Offensive des Landes Tirol zu verdanken.



Die Preisträger des Wettbewerbs apps4austria mit Heike Wagner-Leimbach und Christian Rupp (re.).

Sieger in Linz

Unter dem Motto »15 Jahre E-Government in Österreich – Was wurde erreicht, was bringen die nächsten 15 Jahre?« setzen sich bei der E-Government-Konferenz der Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV) Experten aus Wirtschaft und Verwaltung zusammen. Den Höhepunkt des ersten Konferenztages bildete die Siegerehrung des Wettbewerbs »apps4austria«. Mit »apps4austria« riefen die Plattform Digitales Österreich und die Cooperation Open Government Data (COGD) auf, Konzepte für innovative, praktische Apps auf Basis der Daten aus dem Open Government Data Portal zu entwerfen. Über 90 Einsendungen gingen ein. Gewinner sind unter anderen die Projekte »Woody«, »Die 48er App«, »Helios – Entdecke Kunst in Wien«, »RIS:App«, »Wann – Abfahrtsmonitor« und »Lilli – Linzer Linien – Mobile Fahrplanauskunft«.



Offene Diskussionskultur bei »Future of Work« im Novomatic Forum in Juni.

Zukunft des Arbeitens

Der Konferenz- und Eventveranstalter LSZ Consulting hatte am 5. Juni zum Symposium »Future of Work« im Novomatic Forum in Wien geladen. Für die Ad-hoc-Vernetzung während der Veranstaltung wurde ein Yammer-Netzwerk eingerichtet. Der Strategieberater Franz Kühma-

yer leitete die Konferenz mit einer Feststellung ein, die das Potenzial in der Wissensarbeit auf den Punkt brachte: »Die Produktivität der Fertigungsindustrie ist seit 1940 um das 14-Fache gestiegen. Die Produktivität der Wissensarbeiter seitdem nur um das Doppelte.« Levin Merl, Siemens Enterprise Communications, diskutierte den zunehmenden Kontrollverlust in der neuen Welt des Arbeitens – und wie dies in Unternehmen mit einer »flexiblen und effizienten Kommunikation für die Generation Y« auch neuen Nutzen stiften kann. Geprägt wurde der LSZ-Event von der Sitzgruppierung der Teilnehmer, ähnlich einer modernen Open-Space-Büroarchitektur, die viel Diskussionsraum bot. Fazit: Kinobestuhlung ist von gestern.

Ein Tag für die Sicherheit

Der diesjährige Kapsch Security Day im Tagungszentrum Schönbrunn stand im Zeichen neuer Technologien und den damit einhergehenden Herausforderungen an die IT-Sicherheit. Rund 130 Teilnehmerinnen und Teilnehmer informierten sich aus erster Hand bei den Expertinnen und Experten von Kapsch BusinessCom bzw. ihren Partnerfirmen über die aktuellen Entwicklungen. »Wir verzeichnen einen Aufwärtstrend für Security. Von Unternehmen wird mehr Geld bereitgestellt, und die Awareness steigt«, berichtet Jochen Borenich, COO von Kapsch BusinessCom.

WIR SIND IHR BUSINESS PARTNER.



DIE PERFEKTE KOMBI FÜR JEDES UNTERNEHMEN.

Die All-In-One-Lösung für Ihr Business – schon ab 19,90 € monatlich: Kombinieren Sie Top-Smartphones, unsere neuen BIZ INCLUSIVE Tarife und HOME NET, das schnelle Internet für Ihr Unternehmen. Optional dazu bieten wir Ihnen unsere zuverlässige Datensicherungs-Lösung BackUpPool pro lite. Erstklassiges Service inklusive. Mehr auf www.t-mobile.at/business



DAS VERBINDET UNS.

16,67 € Basispaketjährlich.

Aktion gültig bis 30.09.2013 und bei 24 Monaten MVD in ausgewählter Hardware/Tarifkombination. Preise exkl. USt. Netztest bestätigt durch Futurezone 05/2013.