

telekom
+it

Ausgabe 02 | 2016



Report

IT-Leistung als Service

*Rechenzentrum:
Trends und Anbieter
in Österreich*



22

eAward

Der Wirtschaftspreis
mit seinen Siegern

26

CeBIT

Digitalisierte
Wirtschaft

32

Mietmodell

Der Siegeszug der
Abo-Software



Wiener
Hilfswerk



HILFSWERK

LEBENSFREUDE IST UNBEZAHLBAR.

Und durch Ihre Spende möglich.

Bitte spenden Sie für unsere Soziale Arbeit. DANKE.



Erste Bank Spendenkonto „Wiener Hilfswerk“

IBAN: AT582011128442907831 | BIC: GIBAATWWXXX

Spendenzweck: „Lebensfreude“

Ihre Spende ist steuerlich absetzbar. REG NR SO 1192

www.wiener.hilfswerk.at

Wir danken dem Verlag für die Unterstützung durch Schaltung dieses Gratisinserates.

EDITORIAL



MARTIN SZELGRAD
Chefredakteur

Veranstaltungsreigen

Das Jahr ist bereits ein Quartal alt und wir können bereits vorsichtig von einem für den Report erfolgreichen Geschäftsjahr sprechen. Die Kommunikation mit unseren Leserinnen und Lesern, der direkte Austausch und die persönliche Diskussion werden weiter zunehmen. Unser Format der Publikumsgespräche hat auch heuer wieder volle Fahrt aufgenommen. Nach einem Event Ende Februar zu Technologie made in Austria mit dem AIT und VRVis – nachzulesen in der Märzausgabe des Report (+) Plus – diskutieren wir am 20. April bei A1 in Wien die Wege der Digitalisierung in der Wirtschaft und Industrie. Am 26. April folgt im Fabasoft Techsalon eine Diskussion mit Facebook-Kläger Max Schrems zu Datenschutz und Privatsphäre. In diesem Heft halten Sie auch den Nachbericht zur Preisverleihung des Wirtschaftspreises eAward in Händen.

Die Report-Events sind gut besucht und wir bemühen uns, eine neutrale Plattform für Themen und Argumente der Wirtschaft und Gesellschaft zu bieten. Ich meine, das ist uns bislang gut gelungen und ich freue mich auf weitere Diskussionsthemen heuer – wir haben bereits viel vor. Unser Ziel aus einem größeren Blickwinkel ist, die Themen, die wir seit Jahren in unseren Magazinen aufbereiten und transportieren, dort hinzubringen, wo Sie sich gerade befinden – in Print, online oder persönlich bei Netzwerkveranstaltungen und Diskussionen. Ich lade Sie ein: Schauen Sie sich das an – wir freuen uns auf Sie!

telekom +it Report

das magazin für wissen, technik und vorsprung



10 **DATACENTER** in Österreich: Markt, Trends und Meinungen



18 **PREISVERLEIHUNG** des IT-Wirtschaftspreises »eAward 2016«



26
CeBIT

Ein europäischer IT-Anbieter bietet der Konkurrenz aus den USA Paroli.



32
Mietsoftware

Hybrid und SaaS sind die Faktoren im modernen Softwaregeschäft.

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

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

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

14 **Interview.** Martin Madlo, Interxion, mit Einsichten aus dem Datacenter.

17 **Barcelona.** Samsung und Huawei im Rennen um die Konsumenten.

25 **Interview.** Engelbert Tomes, Consol, bietet Sicht auf die Kunden.

29 **Kolumne.** Georg Heimberger und die Apple Watch – ein Resümee.

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

38 **WWW.** Rainer Sigl und die wunderbare Welt des Web.

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

IMPRESSUM

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



MOBILFUNK

Zugewinne bei Drei

Breitband ist weiterhin Treiber für Wachstum in der Branche.

Die Zahl der Kunden des Mobilfunkers Drei ist im vergangenen Jahr von 3,6 auf rund 3,8 Millionen gestiegen. Über eine Million davon sind reine Internetkunden. Der Umsatz erhöhte sich dank der verstärkten Nutzung des Netzes um 7 % auf 736 Mio. Euro. Durch die Hebung von Synergien erreichte Drei eine Senkung der Fixkosten um 15 %. Dadurch steigerte das Unternehmen den operativen Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 245 auf 316 Mio. Euro. Das Betriebsergebnis (EBIT)



Modernes Management

Mithilfe des Lösungsportfolios von Commvault wurde bei Spar ICS die Backup-Netzwerklast um 95 Prozent verringert und das Datenmanagement effizienter gestaltet.

Zur Zentralisierung seiner E-Mail-Archivierung in Österreich, Ungarn und Slowenien setzt Spar ICS, Dienstleister des Handelsunternehmens, auf Lösungen des IT-Dienstleisters Commvault. Außerdem wird die Commvault-Plattform genutzt, um Backups geschäftskritischer Unternehmensdaten, zum Beispiel von Lotus Notes, VMware oder Oracle, zu vereinheitlichen. Die größte Herausforderung bei der E-Mail-Archivierung für die rund 8.000 Mailboxen in den drei Ländern war die zentrale Verwaltung sowie der zentrale Zugriff auf die Microsoft-Exchange Plattformen in den jeweiligen Regionen. Dank der Möglichkeit der Commvault-Lösung, eng mit der NetApp-Storage-Infrastruktur bei Spar ICS zu arbeiten, konnten die Mail-Verwaltung zentralisiert und die Datenmenge massiv reduziert werden.

Durch die Zentralisierung der bestehenden Backup-Prozesse wurde die Effizienz deutlich gesteigert: Mittlerweile werden Daten-Backups von insgesamt zwölf Rechenzentren automatisiert und gebündelt in ein Spar-ICS-Rechenzentrum übertragen, gespeichert und indiziert. Somit konnten sowohl die benötigte Speicherkapazität als auch die Netzwerkbelastung um mehr als 95 Prozent reduziert werden. Heute kann ein einziger Mitarbeiter diese Aufgabe übernehmen, wo früher vier Personen im Einsatz waren. »Der modulare Aufbau der Commvault-Lösung macht es möglich, dass Spar ICS in Zukunft weitere Module einfach und mit vergleichsweise geringen Investitionskosten integrieren kann«, so Agnieszka May-Sadowska, Area Vice President East Europe, Commvault.



Jan Trionow kann nach dem »endgültig vollzogenen Zusammenschluss mit Orange« wieder in Zukunftsprojekte investieren.

erhöhte sich um 48 % auf 252 Mio. Euro. Die Zahl der Mitarbeiter blieb mit rund 1.300 Beschäftigten weiter stabil. »In den kommenden Jahren werden wir unser Netz weiter ausbauen und optimieren, denn Breitbandinternet ist für uns der Schlüssel für weiteres Wachstum in der Zukunft«, sagt CEO Jan Trionow.

news in kürze



ORACLE Cloudvorteil

EINE STUDIE von IDG Connect und Oracle belegt »umfassende Vorteile« der Cloud. So ist die überwältigende Mehrheit (92 %) der befragten Unternehmen überzeugt, dass sie mithilfe der Cloud schneller Innovationen umsetzen können. Das wichtigste Kriterium, um Private- und Hybrid-Cloud-Infrastrukturen implementieren zu können, ist laut der Studie »die Unterstützung wichtiger Business-Entscheider« (26 %). Dies sei ein klarer Hinweis, dass die Treiber der Cloud heute nicht mehr nur die IT-Abteilungen sind, sondern die einzelnen Geschäftsbereiche immer mehr Einfluss auf die Nutzung neuer Technologien in Unternehmen gewinnen.

WETTBEWERB Besonderer Markt

EINE GEMEINSAME Untersuchung von RTR und Bundeswettbewerbsbehörde hat bestätigt, dass es mit dem Zusammenschluss der Mobilfunkanbieter Drei und Orange bis Ende 2014 zu signifikanten Preissteigerungen gekommen ist. Aber: Obwohl die Preise kurzfristig gestiegen sind, sind diese bereits seit 2015 wieder deutlich gefallen. Dank des intensivierte Wettbewerbs befinden sich die Tarife heute wieder rund 10 % unter dem Niveau von 2011. »Dies hebt den Mobilfunksektor von anderen Branchen ab, in denen regelmäßig inflationsbedingt Erhöhungen üblich sind«, heißt es.

Umsatzplus dank Strategiewechsel

Eine Transformation bei T-Mobile vom Mobilfunk zum Breitband- und M2M-Anbieter bringt neue Perspektiven in den heiß umkämpften heimischen Markt.



T-Mobile-CEO Andreas Bierwirth: Erstmals wieder Umsatzplus seit dem Jahr 2007 für den Magenta-Mobilfunk.

Mit dem Ende Februar präsentierten Betriebsergebnis 2015 kann T-Mobile zufrieden sein: Das Unternehmen hat es im Vorjahr geschafft, mit 117 Millionen Euro ein Plus von 85 % einzufahren. Der Umsatz konnte um rund zwei Prozent auf 829 Millionen Euro gesteigert werden.

Laut T-Mobile-Austria-CEO Andreas Bierwirth ist das nicht zuletzt auf eine effiziente Kostenkontrolle zurückzuführen. Ein wichtiger Eckpfeiler des Erfolges sei außerdem die zuletzt sehr deut-

»SIM-Karten für die Energiewirtschaft und Automotive gefragt.«

liche Transformation des Unternehmens vom Mobilfunk zum Breitbandanbieter und der damit einhergehende gestiegene Verkauf von Routern für Festnetz-Internet.

Letzteres ist für T-Mobile die wichtigste Produktkategorie geworden. Daher wurde 2015 der bereits seit mehreren

Jahren laufende Ausbau des LTE-Netzes beschleunigt, bereits rund 300 Millionen Euro wurden investiert. Bis zum Jahresende habe man somit bereits eine 90-prozentige Versorgung der österreichischen Bevölkerung erreicht.

Zudem hat sich das Unternehmen vermehrt auf das B2B-Geschäft konzentriert: Bis Jahresende 2015 zählten 39 der Top-100-Firmen Österreichs zu den Geschäftskunden. 2016 werde man vor allem SIM-Karten für das Internet of Things mit Abnehmern in den Bereichen Energiewirtschaft und Automotive aktivieren.

Sehr zufrieden ist man auch mit der laufenden Umstellung des 2014 etablierten »Wie-ich-will«-Prinzips. Dabei bekommen Bestandskunden bei einer Vertragsverlängerung dieselben Angebote wie Neukunden und können ihren Vertrag mit allen Vorteilen verlängern.

Zukünftig sind digitale Bildung, Digitalisierung des Alltags sowie Start-ups wichtige Investitionsthemen für T-Mobile in Österreich. ■

die besten sager

■ »Ein japanischer Manager verbringt zehn Minuten auf der Bühne damit, Rechenschaft über die Produkte abzulegen, die er im Vorjahr versprochen hatte. Ein Amerikaner klopf sich auf die Brust und hat längst vergessen, was er vor einem Jahr gesagt hat«, vergleicht Fujitsu-Österreichdirektor Wilhelm Petersmann.

■ »Den Mut, eigene Daten über eine gemeinsame Plattform potenziellen Mitbewerbern offenzulegen, um ganze Prozessketten digitalisieren zu können, muss man im Interesse der gemeinsamen Sache einfach aufbringen«, ist Lisa Wöss, Innovationsmanagerin des Landtechnikunternehmens Pöttinger, von Schwarmintelligenz in der Digitalisierung der Landwirtschaft überzeugt.

■ »Wir wissen noch gar nicht, was hier in den kommenden Jahren alles entsteht«, erklärt Jürgen Horak, Director Solutions Dimension Data, anlässlich einer Diskussion der Plattform Digital Business Trends (DBT) zum Thema Big Data.

■ »Zyniker würden behaupten, die Cyberversicherung ist eine kostengünstige Form des Risikomanagements«, sieht Thorsten Henning, Senior Systems Engineering Manager Palo Alto Networks, dennoch eine wachsende Bedeutung dieser Produkte.

5



Endlich ruhig schlafen können!

Disaster Recovery für Ihr RZ
um € 45,- pro Server.

nagarro

ENTERPRISE AGILE

cloud.at@nagarro.com oder
0800 600 520

**köpfe
des monats**



Wiedergewählt

Werner Fischer wurde neuerlich zum Präsidenten des österreichischen Nationalkomitees von CENELEC und IEC gewählt und vertritt damit die österreichischen Interessen der elektrotechnischen Normung auf nationaler und internationaler Ebene.



Ausgezeichnet

Der renommierte Award »Call Center Manager des Jahres« ging im Februar für Österreich an Natascha Kantauer-Gansch, Leiterin Customer Service bei A1. Sie verantwortet das preisgekrönte Vertriebsprojekt »Sales Push«.



Neue Spitze

Klaus Schmid, 47, zuletzt Vorstandsvorsitzender von Cag Gemini in Österreich, ist seit Februar neuer CEO bei NTT Data. Er löste Martin Mai ab, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat.

»Wir wandeln uns weiter«

Die Übernahme von Unify durch Atos ist abgeschlossen. Trotz der laufenden Umstrukturierung bleibt für die Kunden vorerst alles beim Alten.

6

Die Mutter ist neu, aber der Name bleibt. Der Unified-Communications-Anbieter Unify, ehemals Siemens Enterprise Communications, hat seit Februar im IT-Konzern Atos ein neues Zuhause. Die Strategie von Unify werde sich dennoch nicht ändern, betont Klaus Stöckert, General Manager für Deutschland und Österreich: »Wir wandeln uns weiter zu einem Software- und Servicesunternehmen. Der Markt fordert flexible Dienstleistungsangebote.« Das Portfolio von Unify dreht sich im

Kern um zwei Technologien: die IP-Kommunikationspalette OpenScape sowie die Plattform Circuit. Circuit (ehemals »Project Ansible«) wird eingesetzt, um unterschiedliche Kommunikationskanäle – Sprache, Video, Audio, Mail, Chat – auf eine einheitliche Oberfläche zu bringen. OpenScape Business

»Wir sehen unsere Chancen und stecken gerade alle Möglichkeiten ab.«

ist für den Mittelstand zugeschnitten, und OpenScape Enterprise ist bei Großkunden ab 1.500 Mitarbeitern gut positioniert. Stöckert schätzt für Unify in Deutschland und Österreich rund 50 % Marktanteil bei installierten IP-Ports. Mit vertikalen Anpassungen adressiert die Atos-Tochter zudem den Markt mit Branchenlösungen. In Krankenhäusern etwa dockt man an das Siemensprodukt HiMed an, um Patienten am Krankenbett mit Informations- und Kommunikationsdiensten zu versorgen und im

Hintergrund Prozesse für das medizinische Personal zu unterstützen.

Stöckert sieht in der neuen Mutter Atos eine ideale Kombination: Atos hatte bislang keine unternehmenseigenen UC-Lösungen im Angebot, für Unify bedeutet die erweiterte Kundenbasis neues Geschäftspotenzial. »Wir sehen unsere Chancen und stecken gerade unsere Möglichkeiten in der Betreuung der Kunden ab«, ist der Manager überzeugt, diese »Transformation aktiv mitgestalten zu können«.

Personell ist Unify seit nun bereits einigen Jahren leidgeprüft. Das Unternehmen durchläuft auch aktuell noch eine Restrukturierung, die zum Abschluss der Übernahme durch Atos bereits vollständig vorbereitet war, davon sind auch Headcounts in Österreich betroffen. Der langjährige Österreich-Geschäftsführer Josef Jarosch bleibt, administrative Posten werden nun teils in der Münchener Zentrale gebündelt. Unternehmenskunden werden in Österreich entweder direkt oder von Partnern wie etwa IBM serviert. An den Atos-Mitbewerber hat Unify im vergangenen Jahr seine Onsite-Services in einem Outsourcing-Deal ausgelagert.



Unify war auch heuer wieder mit einem Stand auf der CeBIT vertreten – direkt neben dem Auftritt von Atos.



Erweiterung

Andreas Wiedek, 45, hat das Vertriebsteam von Compares in Österreich erweitert. Er übernimmt die Verantwortung für die weitere Expansion in Tirol und Vorarlberg und hat seit März auch ein eigenes Büro in Innsbruck.

DAB+

Radiozukunft

Betreiber sehen den Standard DAB+ als nächsten Schritt in der Evolution des Radios in Österreich.

Die Radiobetreiber von Digitalradio Österreich geben ein klares Bekenntnis zur digital-terrestrischen Übertragung von Radio und damit zur Weiterentwicklung der Mediengattung Hörfunk ab«, nimmt Wolfgang Struber, Obmann-Stellvertreter des Vereins, zu einer Interessenerhebung der KommAustria Stellung. »DAB+ ist bereits heute europaweit Standard für digitale Terrestrik. UKW ist ein erfolgreiches Geschäftsmodell, bietet aber keinerlei Entwicklungsmöglichkeiten mehr für die nächsten Jahrzehnte. Die Folge wird sein, immer mehr Hörer an Streamingdienste von internationalen Anbietern zu verlieren. Digitalradio bietet genau diese Chance, Radio wieder zukunftsfähig zu machen«, entgegnet Struber Ressentiments des ORF. Die Kosten für eine bundesweite Bedeckung mit DAB+ liege bei einem Zehntel der Kosten von UKW. In jedem zehnten Haushalt ist bereits ein DAB+ fähiges Radiogerät vorhanden. Darüber hinaus bieten so gut wie alle Automarken DAB+ in ihrem Ausstattungsportfolio an. ■

Minikonzern mit breiter Palette

Katharina Poppek, ehemalige Leiterin Software Channel & Midmarket bei IBM, setzt als Geschäftsführerin der Timetoact Group weiterhin auf die Expertise aus der IBM-Welt – und mehr.



Katharina Poppek, Timetoact Group: »Können Unternehmen bei komplexen Fragestellungen IT-Unterstützung geben.«



Der IBM-Business-Partner Timetoact Group hat im März 2015 eine Österreichdependance in Wien eröffnet. Unter der Geschäftsführung der langjährigen IBM-Managerin Katharina Poppek werden in unterschiedlichen Segmenten Software- und Beratungsservices geliefert, darunter Lösungen für Business Intelligence, Handel und Marketing, Intranetportale, den digitalen Arbeitsplatz, Prozessintegration und -Automation sowie klassische Managed-Services für IBM-Software.

Der heutige »Minikonzern« Timetoact wurde 1998 in Köln gegründet und beschäftigt inzwischen über 200 Mitarbeiter an mehreren Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden. Zu der Unternehmensgruppe gehören Gesellschaften mit unterschiedlichen Expertisen. Neben dem Know-how rund um die IBM Software Services kann Katharina Poppek ihren Kunden daher auch die langjährige Erfahrung der Tochterunternehmen im Microsoft- oder Google-Cloud-Umfeld anbieten. »Bei uns bekommen die Kunden wirklich alles aus einer Hand. Wir sprechen den gehobenen Mittelstand und Großkunden an, mit Kompetenzen, die in Österreich kaum anderswo zu finden sind«, ist sie überzeugt.

»Know, Share and Do« ist das Motto bei den Collaboration-Lösungen des IT-Dienstleisters: Wie kann Wissen gebündelt werden?

Wie werden Mitarbeiter zum Teilen ihres Wissens motiviert und wie können die Informationen optimal aufbereitet werden? »Wir unterstützen Unternehmen dabei, für sie optimale Konzepte zur internen Kollaboration und Kommunikation hin zu einem idealen Digital Workplace zu entwickeln. Dabei haben wir für alle Plattformen auch eigene Produkte im

»Bei uns bekommen die Kunden wirklich alles aus einer Hand.«

Portfolio, die sich als wertvolle Kommunikations- und Collaborationsassets bewährt haben«, verrät sie.

Im Bereich Webshops gibt es einen ersten großen Neukunden in Österreich. Im Fokus der Commerce-Lösungen liegt eine Webanalyse-Lösung, die qualitative Aussagen über die Nutzung von Webshops zulässt und den »Blick über die Schulter des Kunden« erlaubt.

»Sehr gut«, wie Poppek meint, werde derzeit auch die produzierende Industrie abgedeckt, die man mit Industrie-4.0-Themen begleitet. Als Beispiel nennt die Expertin mathematisch basierte Modelle für die Lagerstandsoptimierung und Standortanalysen, die wiederum mit Predictive-Analytics-Methoden in die Leistungs- und Finanzplanung übergeführt werden können. ■

Kommentar

Nicht IT, sondern Kommunikationskultur

Technologie ist das Schmiermittel in der neuen Arbeitswelt, steht aber nicht im Vordergrund, meint Kolumnist Thomas Schmutzer.



»Unternehmensgrenzen heute weniger klar als früher.«

Thomas Schmutzer
Geschäftsführer
HMP

Arbeitswelten werden virtueller. Agilität, Flexibilität und Komplexität der Unternehmens- und Arbeitswelten steigen. Die Grundprinzipien der Flexibilität und zunehmenden Fluidität lassen sich in Bezug auf alle produktiven Ressourcen eines Unternehmens beobachten: die MitarbeiterInnen, die Zusammensetzung der Belegschaft und Beschäftigungsformen, die Wertschöpfungskette des Unternehmens und die Rolle von Lieferanten und Kunden in der Wertschöpfungskette. Nur einige Beispiele: 70 % der Unternehmen im DACH-Raum haben bereits Teile ihrer Wertschöpfungskette per Outsourcing ausgelagert. Damit sind Unternehmensgrenzen weniger klar und fix als zuvor. In den Belegschaften geht Vollzeitbeschäftigung statistisch zurück und es entwickeln sich über gut zehn verschiedene alternative Beschäftigungsformen in der EU. Und je nachdem auf welches europäische Land man schaut, setzen bereits 20 bis 50 % der Unternehmen auf flexibles Arbeiten. Das Arbeiten in flexiblen und fluiden Unternehmensumgebungen erfordert neue Vorgehensweisen.

Ob mit physischer Präsenz oder virtuell: Damit Kommunikation und Zusammenarbeit in den neuen multidimensionalen und agilen Arbeitswelten fließend funktionieren, müssen die technischen Voraussetzungen sichergestellt sein. Voraussetzung dafür ist eine hochgradig integrierte und flexible IKT-Umgebung, in der es möglich ist, Services für die Mitarbeiter anzubieten und diese zu integrieren. Technologie ist das Schmiermittel in der neuen Arbeitswelt, aber steht nicht im Vordergrund. Sie soll die unterschiedlichen Workstyles unterstützen und verbinden. Beachtet muss jedoch werden, dass kein Kommunikationskanal verschwindet und daher oft zu viele Werkzeuge parallel im Einsatz sind und somit oft eher als Belastung wahrgenommen werden.

Arbeitsweisen können nur schrittweise, wenn der Mitarbeiter seinen Nutzen erkennt, verändert werden, sonst entstehen Kommunikations- und Wissensilos. Dabei hält auch Social Collaboration Einzug in die Unternehmen, da die neue Generation von ArbeitnehmerInnen, die jetzt in Unternehmen zu arbeiten beginnt, mit Social Media aufgewachsen ist. Unternehmen, die dadurch bereits Produktivitätsverbesserung erzielt haben, sprechen aber nicht von einem IT-Projekt sondern einem Kommunikationskultur-Projekt.

In diesem ist es dann gelungen, bestehende Führungs- und Kommunikationskultur, wie zum Beispiel große E-Mailverteiler oder das ewige »Führungskräfte in CC setzen«, zu transformieren. Die neue Führungsaufgabe ist, für die Transformation und die rechtzeitige Bereitstellung der passenden IKT-Services zu sorgen. Denn so wie die Bedeutung von Büro und Büropräsenz abnimmt, steigt die Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnologie auf der anderen Seite. Die IKT wird sozusagen zum virtuellen Büroraum.



In den Belegschaften geht die Vollzeitbeschäftigung statistisch zurück, es entwickeln sich alternative Beschäftigungsformen.



Klaus Sickinger, SAP:
»Es braucht eine andere IT-Architektur, neue IT-Systeme – alles andere kann in einer digitalen Welt nicht funktionieren.«

Pionier Mittelstand

Der Mittelstand ist die treibende Kraft bei der Digitalisierung. Das beweist eine Studie von SAP.

Innovation ist das wichtigste Thema bei Mittelständlern. Sie sind nur dann global erfolgreich, wenn sie eine Nische besetzen«, betont Andreas Muther, Digital Enterprise Platform Group Middle & Eastern Europe bei SAP. »Mittelständler, die digitale Technologien umfassend verwenden, wachsen schneller«, ergänzt Klaus Sickinger, Geschäftsführer von SAP in Österreich. In einer entsprechenden Studie (IDC) betonen über 39 Prozent der befragten KMU, dass eine aktive Teilnahme an der digitalen Wirtschaft in den nächsten drei bis fünf Jahren entscheidend ist für das Überleben der Firma. Mehr als ein Drittel mit Umsatzwachstum von zehn Prozent oder mehr im Jahr 2015 sind überzeugt, dass die digitale Transformation in vollem Gange ist. Digitalisierung erfolgt in drei Schritten. Nach der Digitalisierung interner Prozesse wie zum Beispiel der Buch-

haltung folgt die Digitalisierung der Medien zur Verbesserung von Service und zur Produktentwicklung. Als dritter Schritt – dieser ist heute aber noch in den Startlöchern – wird sie in die Produkte selbst integriert.

Klaus Sickinger erkennt einen durch Digitalisierung hervorgerufenen entscheidenden Wandel. »Früher war die Strategie, einen Onlineshop als Billigschiene zu führen und daneben Shops mit Beratung. Das verliert sich. Der Kunde will nur mehr einen Vertriebskanal.« Das stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Digitalisierung fordert neue Geschäftsmodelle. SAP bietet dazu die neue HANA Datenplattform S/4. Daten egal welcher Quelle – ERP System, Internet, Geodaten oder Sensordaten – werden zusammengeführt. Alle Module und Prozesse können auf eine Datenplattform zugreifen. Alles ist in einer einzigen Datenwelt zusammengeführt. Ein weiterer Vorteil ist die unternehmensweit moderne Benutzeroberfläche, ein vereinfachtes Datenmodell, unmittelbare Erkenntnisse in höchstmöglicher Granularität und neu konzipierte Geschäftsprozesse in Echtzeit. ■

einen Wachstumskurs in Österreich einschlagen, »größere zweistellige« Zuwächse erzielen und dafür zehn bis 15 Mitarbeiter im Servicebereich und im Vertrieb aufnehmen. »Mittelfristig sollen es noch mehr werden, auch in den Operations«, verkündet er. Die Österreicherin des Konzerns würde sich derzeit unter ihrem Wert schlagen, man will nun wieder »präsender und bekannter« werden. Die Ausgangslage dafür sei gut. Anders als IBM oder HP bietet Fujitsu das gesamte IT-Spektrum: Services, Lösungen, Infrastruktur und eigene Hardware. Ein Datencenter wird man hierzulande vorerst nicht bauen – Fujitsu



Wilhelm Petersmann, Fujitsu:
»Unsere Stärke ist die lokale Präsenz mit einer globalen Lieferfähigkeit.«

Aufbruchstimmung bei Fujitsu

Mit Wilhelm Petersmann ist eine neue Spitze bei Fujitsu angetreten, die auf Wachstum eingestellt ist.

Mit einem »Gruezi miteinander« ist Fujitsu in das Jahr 2016 gestartet. Wilhelm Petersmann ist seit 2012 Managing Director der schweizerischen Landesorganisation und Vice President bei Fujitsu. Nun hat er auch die Geschäftsleitung in Österreich in Personalunion über-

nommen. Sorgen, dass dadurch der Kontakt mit dem Chef in den Ländern zu kurz

»Stellen 10 bis 15 Mitarbeiter ein, künftig solle es noch mehr sein.«

komme, macht sich der gebürtige Kärntner, der seit 1972 in der Schweiz lebt, nicht. »Auch mein Kollege in Deutschland kann nicht jeden Tag am gleichen Ort sein. Ich sehe es sogar als Vorteil, da wir durch die Bündelung jetzt eine stärkere Stimme in der Region bekommen.« Petersmann will

betreibt bereits 117 Rechenzentren weltweit. Ziel ist es aber, mit Cloud-Services zu wachsen, die dem gehobenen heimischen Mittelstand geboten werden. »Für 70 % der Befragten einer aktuellen Studie sind Digitalisierungsprojekte wie ein Glücksspiel. 65 % haben solche Projekte nicht zwischen Management, IT und Fachbereichen abgestimmt«, zitiert er. »Wir können mit unserer Erfahrung und innovativen Services unterstützen«. Ebenfalls anvisiert werden heimische Unternehmen, die international über mehrere Standorte tätig sind. ■

Dienstleistung Rechenzentrum

Wer sind die Anbieter? Worin unterscheiden sie sich? Was sind die Vorteile für Unternehmen, IT-Prozesse und Ressourcen ins Datacenter auszulagern? Ein Überblick über Rechenzentrumsdienstleister, Angebote und Ausrichtungen auf unterschiedlichen Bedarf.

1. Welche Ausrichtung hat Ihr Unternehmen im Rechenzentrumsbereich in Österreich? Wer sind Ihre Kunden?

2. Wie sieht ein typisches Projekt aus, das Datacenter-Services beinhaltet?

3. Welche Datacenter-Standorte betreibt Ihr Unternehmen in Österreich? Wie groß sind diese Standorte?

10

Johannes Ehm, Geschäftsführer DanubeIT (Cegeka)



1. DanubeIT betreibt in Österreich und Deutschland eigene Rechenzentren, genauso wie Cegeka in Belgien und den Niederlanden. Dabei wird den Kunden nicht nur Colocation zur Verfügung gestellt, sondern der Betrieb der gesamten IT-Infrastruktur. Für die Kunden des Rechenzentrums ist Diskretion von vorrangiger Bedeutung. Referenzen werden nur nach Abstimmung mit den Kunden zur Verfügung gestellt. ■

2. Ein typisches Projekt ist die Übernahme des Betriebes der gesamten Serverlandschaft und aller Services für den Kunden. Jeder Kunde hat bei DanubeIT einen eigenen Netzwerkbereich und ausschließlich eigene, virtuelle oder physische Server. Die Server können auf unserer Virtualisierungsplattform laufen oder individuell für den Kunden aufgebaut werden. Auch die Kombination mit Cloudservices (z.B. Office365) wird dabei immer mehr zum Standard. Nach der Installation werden die Daten migriert und die Anwendungen getestet. ■

3. Das Rechenzentrum in Österreich ist im Floridotower in Wien untergebracht und wird von einem eigenen Facility-Management-Team betreut. Wir können neben IaaS auch Cages zwischen 15 m² und 300 m² anbieten. Neben dem Rechenzentrum ist das gesamte Unternehmen ISO 27001:2013 zertifiziert. ■

Wir haben IT-Dienstleister und Rechenzentrumsanbieter zu ihren Positionierungen und Kunden befragt. Die angeführten Unternehmen sind – wie wir finden – eine gute Auswahl der bunten Serviceszene in Österreich. Viele haben einen Gemischtwarenhandel von IT-Services, Colocation, Hosting. Reine Colocation-Anbieter gibt es wenige: Die größten unter ihnen sind Interxion (Interview Seite 14) und e-Shelter.

Diese streng auf den Infrastrukturbetrieb fokussierten Unternehmen können wiederum viele der Cloud- und IT-Anbieter zu ihren Mietern zählen. Andere wie BRZ oder Raiffeisen Information mit einer eher geschlossenen Marktausrichtung sind hier nicht erwähnt. Der Erste in der Fragerunde, DanubeIT, wurde vor wenigen Wochen von Cegeka aus Belgien übernommen und wird künftig unter diesem neuen Namen auftreten. ■



Christoph Heichinger,
Leiter Business Unit
Cloud, ACP

1. Wir können alle Anforderungen unserer Kunden flexibel und maßgeschneidert abdecken und das unabhängig von deren Unternehmensgröße oder Branche. Dementsprechend setzen sowohl qualitätsbewusste Klein- und Mittelbetriebe als auch namhafte Großunternehmen und internationale Organisationen auf die Cloud-Kompetenz von ACP. ■

2. Typischerweise möchte der Kunde die vielen Vorteile moderner Cloud-Technologie optimal für sein Unternehmen nutzen, bei der Konzeption und Implementierung aber auf erfahrene Fachleute vertrauen und auch später nicht alleine gelassen werden. Aus diesem Grund ergänzen wir unser Cloud-Portfolio mit Managed Services, in deren Rahmen sich hochzertifizierte Experten um einen störungsfreien Komplettbetrieb der IT-Infrastruktur unserer Kunden kümmern. ■

3. Unsere Infrastruktur in Österreich wird an zwei Standorten in Österreich betrieben – bei Interxion und bei Nessus. Mehrfach redundante Glasfaseranbindungen zwischen den Rechenzentren gewährleisten dabei optimale Performance und Ausfallsicherheit. Durch die Standortwahl für unsere Rechenzentren sind die Daten unserer Kunden zudem stets durch die hohen österreichischen Datenschutzreglements geschützt. Die Effizienz unserer implementierten Prozesse wird außerdem durch den Prüfstandard ISAE 3402 bestätigt. ■



Georg Chytil,
Geschäftsführer next layer

1. Wir bieten als Infrastruktur-SERVICE-PROVIDER nicht nur reine Rechenzentrumsfläche an, sondern die Integration unserer Rechenzentrumsstandorte mit unserem auf Glasfaser basierendem Netzwerk und Dienstleistungen. Unsere Kunden kommen nicht aus bestimmten Branchen. Es sind Startups wie nimbusec oder selectyco, epunkt Internet Recruiting, bis zu nic.at, Enterprise-Kunden, öffentliche Stellen und Finanzdienstleister. ■

2. Wir bieten den Kunden Komplettlösungen an. Typisch ist auch die Ergänzung der Rechenzentrumsdienstleistungen um Netzwerkdienstleistungen wie Internet-Upstream, dDoS-Schutz, oder Standortbindungen und Standortvernetzungen, auch mit dritten Rechenzentren. ■

3. next layer hat drei Standorte in Österreich: Unser eigenes Rechenzentrum mit 360 m² am Fleischmarkt, bei Interxion betrieben wir über 200 m² und bei e-shelter ist eine erste Ausbaustufe mit 120 m² Fläche in Betrieb. ■



Karl-Heinz Täubel,
Geschäftsführer unit-IT

1. unit-IT unterstützt unterschiedliche Betreibermodelle, die insbesondere auf die Bedürfnisse von mittelständischen Industrie- und Großhandelsbetrieben ausgerichtet sind. Das Spektrum an Rechenzentrumsdienstleistungen umfasst die Bereitstellung, den Betrieb und die Wartung aller erforderlichen Systeme sowie der gesamten Infrastruktur. Zu unseren Kunden zählen beispielsweise die Holzindustrie Schweighofer GmbH, die Transgourmet Österreich GmbH und die Austria Metall AG. ■

2. Wir bieten unseren Outsourcing-Kunden eine Fülle an Basisdiensten in den Bereichen Server, Backup und Monitoring an. Die zentralen Aufgaben eines Outsourcing-Projektes sind neben der Verlagerung der IT-Infrastruktur die Konzeption, die Implementierung sowie das Testen der ausgelagerten Unternehmensprozesse. ■

3. Am Campus AMAG in Ranshofen betreibt unit-IT drei geografisch getrennte Rechenzentren und ist überdies auch im Rechenzentrum des Mutterkonzerns Atos in Wien eingemietet. Die reine Rechenzentrumsfläche beträgt in Österreich derzeit 399,40 m². ■



Claus Haiden, Mitglied der Geschäftsleitung T-Systems

1. T-Systems betreibt als professioneller IT-Outsourcing-Anbieter IT-Landschaften und Datennetze für verschiedenste Branchen und Unternehmensgrößen in Handel, Industrie, Gesundheit, und im öffentlichen Bereich. ■

2. Der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) hat beispielsweise das Housing seiner Cloud-Plattform an T-Systems ausgelagert. Alle Kundendaten liegen in Österreich und sind somit vor fremden Zugriffen geschützt. Wir betreiben im Rechenzentrum im T-Center auch die Cloud-Plattform vCloud. Bestehende VMware-Systemlandschaften lassen sich so mit einem Klick nahtlos um Cloud-Dienste aus dem Rechenzentrum erweitern. Bereits 60 Outsourcing-Kunden, 30 davon im SAP-Bereich, setzen mittlerweile über 600 virtuelle Systeme auf dieser Plattform dauerhaft ein. ■

3. Das T-Systems Austria TwinCore-Rechenzentrum befindet sich im T-Center in Wien im 3. Bezirk. TwinCore-Konzept bedeutet, dass jedes Rechenzentrum komplett gespiegelt ist. Sein Zwilling, das ODC (On demand Rechenzentrum), befindet sich im 21. Bezirk. Insgesamt stehen rund 3.000 m² Serverraumfläche zur Verfügung. Die reine Infrastrukturfläche auch für Klima, Kaltwasser, Batterien und mehr beträgt 6.000 m². ■



Johannes Kührer, Geschäftsführer World4you Internet Services

1. Wir sind der größte Hosting- und Domainprovider in Österreich. Unsere Ausrichtung liegt im Bereich Webhosting, Do-It-Yourself Websites, Domain-Registrierungen und Serverlösungen. Wir betreuen viele KMU sowie auch Privatkunden, Vereine und Organisationen aus allen Bereichen. ■

2. Im Normalfall besitzt der typische Kunde einen oder mehrere Domainnamen, die in Verbindung mit einem Webhosting-Paket von uns betreut werden. Der Kunde erhält damit ein Komplettpaket inklusive eigenem Mailserver, Cloud sowie der eigenen Website. Viele Businesskunden nutzen auch unsere hochverfügbare Hosted-Exchange-Lösung, und wickeln somit die gesamte E-Mail-Kommunikation über World4You ab. ■

3. Wir betreiben drei physisch getrennte Rechenzentren in Linz, einen Serverstandort in Wien sowie einen Knotenpunkt in Vösendorf. Insgesamt rund 200 m². ■

Stefan Panholzer, CIO Bechtle

1. Bechtle bietet Services wie virtueller Desktop in Verbindung mit Office365, Mail- und File-Services, Spamfilter, Backup-Datstore, und ein Backup-Rechenzentrum. Dabei werden virtuelle Kundenserver bei Bedarf hochgefahren und dem User zu Verfügung gestellt. Wir schränken uns auf keine Branchen ein und adressieren vorwiegend österreichische Mittelstandskunden. ■

2. Angeboten wird eine klassische Kombination aus Public und Private-Cloud-Diensten, Mit dem Kunden wird sehr individuell der notwendige Bedarf ermittelt, in Abhängigkeit der Kundenanforderung wird für jeden Service ein entsprechender SLA und notwendige Verfügbarkeit definiert. Entsprechend dieser Analyse wird ein Konzept erstellt und entsprechend umgesetzt. ■

3. In Österreich betreiben wir zwei Rechenzentrumsstandorte in Wien und Oberösterreich. In Süddeutschland hat Bechtle einen weiteren Standort in Friedrichshafen. ■



Alfred Pufitsch, CEO Tele2 Österreich

1. Wir bieten Server Housing und Webhosting mit maximaler Datensicherheit. Neben höchster Ausfallsicherheit und Verfügbarkeit setzen wir auf ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis und transparente Angebote. ■

Zu unseren Kunden zählen u.a. Unternehmen aus der Medienbranche, Lebens- und Genussmittel sowie Ministerien und öffentliche Einrichtungen. Neben der Ausfall- und Datensicherheit sind auch unsere Standorte innerhalb Österreichs für Kunden entscheidungstreibende Kriterien. ■

2. Jedes Projekt beginnt mit einem ausführlichen Kundengespräch, in dem wir die Anforderungen des Unternehmens klären. Das Beratungsgespräch auf Augenhöhe mit dem Kunden ist uns sehr wichtig, weil hier der Grundstein für die partnerschaftliche Zusammenarbeit und das Verständnis der Herausforderungen des Kunden gelegt wird. Ganz gleich, wie groß das Business unserer Kunden ist, erarbeiten wir eine bedarfsgerechte Lösung, die dem Kunden die größtmögliche Flexibilität gewährt. Großunternehmen verlangen nach Gesamtlösungen, das heißt Vernetzungen und weitere Services – Server Housing und Hosting sind dabei einzelne Bausteine für diese bedarfserstellten, integrierten Lösungen. ■

3. Wir betreiben sechs Standorte – drei in Wien und je einen in Graz, Linz und Innsbruck. ■





Gerald Rehling,
Vice President Managed
Services, Atos

1. Atos ist führender europäischer Anbieter von Full-IT-Outsourcing mit voll redundanten Hochverfügbarkeitsrechenzentren in Österreich. Der Rechenzentrumsstandort in Österreich ist innerhalb der Atos Group nicht nur strategisch wichtig, sondern übernimmt auch eine Hub-Funktion für den CEE-Raum. Atos arbeitet mit Kunden in unterschiedlichen Marktsegmenten zusammen: Banken, Bildung, Chemie, Energie und Versorgung, Gesundheit, Handel, Medien und Verlage, öffentlicher Sektor, Produktion, Telekommunikation, Transport und Logistik, Versicherungen und Verteidigung. ■

2. Im Rahmen der ersten Phase eines Outsourcing-Projektes, der Transition, werden die Infrastrukturen der Kunden übernommen beziehungsweise neu aufgebaut und dann in den Data Centern betrieben. Während die physische Infrastruktur in den heimischen Data Centern gehostet wird, erfolgt die Dienstleistung maßgeschneidert sowohl von lokalen als auch von Nearshore-Betriebsteams innerhalb der EU. Primär bietet Atos im DC-Umfeld Managed Services an. Darüber hinaus reicht das Portfolio von gemanagten Systemen von virtuellen Serverfarmen über Cloud-Lösungen bis hin zum klassischen Serverbetrieb, Hochverfügbarkeitsclustern sowie Archivierungslösungen auf Disk und Band. ■

3. Der Rechenzentrumsverbund Atos Data Center Vienna North und Atos Data Center Vienna South im Osten Österreichs ist als Hochverfügbarkeits-Cluster konzipiert. In Summe sind 1.800 Quadratmeter nutzbare DC-Flächen verfügbar – 997 m² im DC-North, 812 m² DC South). ■

Martin Fluch, A1 Bereichsleiter ICT Services

1. A1 bietet in Rechenzentren in ganz Österreich ICT-Dienstleistungen für alle Unternehmensgrößen aller Branchen an. Die Palette der Services reicht von anspruchsvollen Cloud-Services oder virtuellen Nebenstellenanlagen für kleinere Unternehmen bis zu Housing-, Hosting- und Full Outsourcing Services für Großkunden. Für besonders kritische Bereiche bietet A1 auch geo-redundante Services an, diese werden an zwei Standorten parallel betrieben, um ein Maximum an Ausfallsicherheit zu erreichen. ■

2. Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden bei Outsourcing-Projekten ist sehr intensiv, vor allem bei größeren Projekten. Die Auslagerung von IT-Services ist ein sensibler Schritt, da die Verantwortung über den Betrieb unternehmenskritischer Anwendungen wie E-Mail, Buchhaltung oder einer virtuellen Nebenstellenanlage an den Rechenzentrumsdienstleister abgegeben wird. Ein größeres Projekt der letzten Monate war die Auslagerung des Data Centers von ISS Facility Services zu A1. Sämtliche Unternehmensanwendungen wie Zeiterfassung, zentralisierte Auswertungen sowie das Intranet werden im ausgelagerten Data Center von A1 ausgeführt und werden via Citrix an die Clients bereitgestellt. ■

3. A1 betreibt in jeder Landeshauptstadt ein oder mehrere Rechenzentren, in denen wir Hosting- und Housing-Services für lokale Kunden anbieten, insgesamt rund 12.000 m². Der größte Standort ist das Technologiezentrum im Arsenal in Wien. ■



**Ronald Dorfbauer, Business
Development Executive, IBM**

1. Wir betreuen Kunden aller Branchen, wir haben Großkunden im Bereich Banken, Versicherungen, öffentlichem Dienst und Industrie genauso wie im Mittelstand in unterschiedlichen Bereichen. Den Kunden mit einer Größenordnung von über ca. 1.000 Mitarbeitern – abhängig davon, wie IT-intensiv das jeweilige Business ist – bieten wir direkt unsere Leistungen an. Kleineren Kunden bieten wir Standard-Cloud-Leistungen aus internationalen Rechenzentren und Standardleistungen aus unseren lokalen Rechenzentren an. Wenn individuell angepasste Leistungen benötigt werden, dann können diese gemeinsam mit unseren autorisierten IBM Business Partnern abgedeckt werden. ■

2. Ein Beispiel ist ein Kunde, der Waren für den Weltmarkt produziert und in seinem Segment eine führende Rolle in Europa und Nordamerika einnimmt. Der Umsatz liegt im Milliardenbereich und die Mitarbeiteranzahl ist deutlich größer als 10.000. Um flexibler und rascher auf die Marktanforderungen reagieren zu können, benötigte der Kunde eine optimierte IT-Infrastruktur und digitale Transformationsstrategie. IBM liefert den Aufbau und Betrieb einer modernen und flexibel nutzbaren IT-Architektur in lokalen Rechenzentren, ergänzt mit Cloud-Services für unkritische Workload und Ressourcenmanagement mittels IBM SW Cloud Orchestrator. ■

3. Wir betreiben in Österreich drei Rechenzentrumsstandorte, darunter das sogenannte ODC 21. Dieses Rechenzentrum zählt zu den größten und modernsten in Österreich mit mehr als 3.500 m² IT-Stellfläche und bietet alles, was zu einem Hochsicherheits-Rechenzentrum dazugehört. ■

»Es kommt auf die Anwendung an«

Martin Madlo, Managing Director von Interxion Österreich, über weltweite Trends im Rechenzentrumsbereich, Infrastruktur als Service und den wachsenden Energiehunger der IT.

VON MARTIN SZELGRAD

14

Report: Herr Madlo, wie ist Interxion in Österreich aufgestellt? Wen adressieren Sie?

Martin Madlo: Interxion konzentriert sich mit seinen Services traditionell auf den Betrieb von Rechenzentrumsinfrastruktur. Wir stellen die physikalische Sicherheit, die Energieversorgung und Kühlung zu Verfügung und haben unsere Rechenzentrumsflächen als Netzwerknotenpunkte für unsere Kunden und Partner ausgebaut. Unser Standort in Wien ist für über 120 Netzwerk- und Internetserviceprovider eine der größten und wichtigsten Drehscheiben für IT-Services in Zentraleuropa. Dabei sehen wir unsere Carrier- und auch Cloud-Neutralität als wesentlichen Vorteil. Unternehmen können aus einer Vielzahl lokaler und internationaler IT-Service- und Cloud-Service-Anbieter jene Produktbündel zusammenstellen, die für sie passen. Während Interxion in Frank-

furt mit 150 bis 160 Netzerk Anbietern den größten strategischen Knotenpunkt Mitteleuropas mit einer Ausrichtung auch in den baltischen und russischen Raum bietet, bilden wir in Wien gemeinsam mit dem Vienna Internet Exchange das Tor nach Osteuropa, Südosteuropa, bis hinunter in die Türkei.

Report: Warum sollte nun ein Unternehmen seine IT-Services bei Dritten betreiben? Welche Trends sehen Sie hier?

Madlo: Ein Schwerpunkt, der in den letzten Monaten hinzugekommen ist, ist collocated hybrid IT. Unternehmen können hier ihre bestehende IT in ein professionelles Rechenzentrum auslagern und ihre unter Umständen verteilten Betriebsstandorte moderner und kostengünstiger, als es bei MPLS (Anm. Multiprotocol Label Switching) der Fall ist, anbinden. Sie können über unsere 14 Datacenter in Europa entweder Services

von Cloudanbietern nutzen oder direkt unsere Infrastruktur als Service nutzen. Die Diskussion, ob man auf die Cloud setzen soll oder nicht, muss auch nicht schwarz-weiß ablaufen. Wir sagen: Nicht die Cloud verdammen – es wird letztlich ein Mix aller Systeme sein. Unternehmen sollten einfach prüfen, in welchen Fachbereichen und bei welchen Applikationen Cloudservices vielleicht besser und moderner sind.

Report: Was ist kostengünstiger? IT mit der eigenen Infrastruktur zu betreiben, oder sie in ein Rechenzentrum auszulagern?

Madlo: Man muss hier zwei Dinge voneinander unterscheiden. Die physikalische Infrastruktur kann in einem professionellen Datacenter wesentlicher effizienter betrieben werden. Hier wirken einfach Skaleneffekte: Wir sind ja als großer Anbieter darauf spezialisiert, Re-

chenzentren so energieeffizient wie möglich zu betreiben. Da tue ich mir in einem kleinen Datacenter mit 20 bis 25 m² Größe schon deutlich schwerer. Wenn es um die IT-Infrastruktur geht, ist die Sache aber komplexer. Unternehmen, die einen kontinuierlichen Bedarf an IT-Leistung haben, können das unter Umständen mit eigener Hardware und eigener Infrastruktur effizienter betreiben. Bei volatileren Anforderungen, wo es vielleicht zu gewissen Zeiten im Monat oder im Jahr hyperskalierte Leistungsspitzen gibt, sind wiederum Services aus einem Managed-



»Sind auf einen energieeffizienten Betrieb spezialisiert.«

Cloud- oder Managed-Services-Bereich wahrscheinlich effizienter. In diesem Fall kann ein Servicebetreiber seine IT-Leistung über mehrere Kunden verteilen und Spitzen günstiger abdecken. Es kommt wirklich auf die Anwendungen an.

Report: Haben Sie auch große Cloud-Anbieter unter Ihren Kunden?

Madlo: Ja, die ganz Großen darf ich aber leider nicht nennen. Wir haben auch viele lokale Unternehmen, die ihren Kunden Clouddienste anbieten. Es werden praktisch täglich mehr – wir sehen europaweit derzeit den größten Bedarf an Rechenzentrumsdienstleistungen im Bereich der Cloudservices.

Report: Wie groß ist ein typisches Rechenzentrum eigentlich?

Madlo: Es gibt hier mehrere Datacenter-Kategorien. Die erste Kategorie sind

Hyperscale-Datacenter, die mit einer elektrischen Leistung von 50 MW und mehr betrieben werden – es sind Standorte von Google, Facebook und Amazon, die dort betrieben werden, wo es möglichst kostengünstig auch im Energieeinkauf ist. Eine Zeitlang gab es die Strategie, auf möglichst wenige, große Datacenter zu setzen. Mittlerweile ist man daraufgekommen, dass dies nicht optimal skaliert. Diese Unternehmen sind wieder dazu übergegangen, auf geografisch verteilte Knotenpunkte in der Rechenleistung mit einer Größenordnung von vielleicht 10 bis 50 MW zu bauen. Weiter herunter gebrochen gibt es dann noch – für österreichische Verhältnisse – kleinere Access-Nodes mit 2 bis 10 MW. Grund für diese Verteilung ist, die Rechenleistung nahe bei den Nutzern zu bekommen, um für gewisse Applikationen Latenz- und Response-Zeiten klein zu halten. Je kürzer die Antwortzeiten sind, desto eher werden IT-Services von den Anwendern akzeptiert.

Report: Wie groß ist die Leistung des Interxion-Standortes in Wien?

Madlo: Wir haben derzeit eine Rechenzentrumsfläche von zirka 7.500 m² und eine verfügbare Leistung von 24 MW.

Report: Wie groß sollte nun die Distanz zum Rechenzentrum sein, um bestimmte Anwendungen auszuführen?

Madlo: Bei hochperformanten Applikationen etwa im Onlinetrading oder sogenannten Proximity Trading sollten Sie quasi neben dem Switch der Börse stehen, um keinen Wettbewerbsnachteil zu haben. Interxion ist dazu in London sehr erfolgreich, wo sich regelrecht ein Proximity Business an den Handelsplätzen etabliert hat. Immobilienpreise spielen da keine Rolle. Dort geht es tatsächlich um die Länge der Kabel zwischen den Servern.

In anderen Fällen ist dies jeweils von den Applikationen abhängig – ob diese aus mehreren Rechenzentren in Europa betrieben werden können, oder ob es aus rechtlichen Gründen etwa auch die Notwendigkeit einer Speicherung von Daten innerhalb der Landesgrenzen gibt. Services wie Exchange oder Office 365 werde ich nicht aus Norwegen bedienen können. Hier braucht es schon geringere Distanzen zu den Usern.

Viele Unternehmen setzen auch parallel zu einem eigenen Datacenter auf unsere Dienstleistungen – etwa aufgrund

der Kosten oder der nötigen höheren Performance bei bestimmten Applikationen. Andere Services werden trotzdem weiterhin auf der eigenen Infrastruktur betrieben, die in vielen Fällen ja ausreichend ist.

Report: In welchem Maßstab ändert sich der Energieverbrauch in Rechenzentren?

Madlo: Wenn man wie wir bereits viele Jahre im Geschäft ist, sieht man, dass sich hier enorm viel getan hat. Um das Jahr 2000 herum wurden die Rechenzentren noch auf 18 Grad Celsius heruntergekühlt – es konnte gar nicht kalt genug sein. Das war energetisch ein Horror. Man hat sich kaum Gedanken über die Energieeffizienz gemacht.

Mit dem Thema Green IT begann dann ein Energiebewusstsein, nicht nur im Betrieb eines Rechenzentrums, sondern auch im Betrachten der Hardware. Weltweite Standards, etwa von ASHRAE, einer amerikanischen Vereinigung von Heizungs-, Kühl- und Klimatechnikern, behandeln mittlerweile Faktoren wie Temperatur und Luftfeuchte im Rechenzentren. Heute werden Temperaturen bis zu 27 Grad als zulässig gesehen, die Abwärme in den Datacentern geht bis auf 40 Grad hinauf. Dadurch können wir Kühlanlagen effizienter betreiben, auch mit einem wesentlich stärkeren Einsatz von Free Cooling. Das ist eines der Themen, mit denen wir uns ständig beschäftigen – natürlich geht es hier auch um Betriebskosten.

Wir arbeiten auch eng mit der weltweit tätigen Initiative Green Grid zusammen, um eine Veränderung im Bewusstsein für energieeffiziente Rechenzentren zu erwirken. Wir glauben auch, dass der Druck auf die IT-Industrie dazu in den kommenden Jahren größer wird und Energieeffizienz neben Verfügbarkeit und physikalischer Sicherheit eines der wesentlichen Bewertungskriterien wird.

Der Bedarf für Infrastrukturservices wird weiter steigen und damit wächst auch der Energiehunger. Als Interxion die ersten Rechenzentrumsflächen in Wien errichtet hat, hat man mit rund 500 Watt Energiebedarf pro Quadratmeter Rechenzentrumsfläche kalkuliert. Mittlerweile werden Datacenter mit 3 kW/m² ausgelegt. 10 bis 15 kW pro Cabinet sind für viele Kunden mittlerweile fast schon Standard. Und das Ende der Fahnenstange ist noch nicht abzusehen. ■

Rechenzentrumsarchitektur

Trend zu »Fast IT«

Eric Waltert, Leader Fast IT Zentraleuropa bei Cisco, spricht von einer gegenwärtigen dritten Welle der Entwicklung in Rechenzentren.

Report: Welche Technologietrends sehen Sie im Datacenter-Bereich? Was hat sich dazu in den letzten Jahren getan?

Eric Waltert: In der Geschichte des Datacenters gibt es mehrere Punkte, an denen es signifikante Fortschritte gegeben hat. Neben den laufenden Verbesserungen bei Prozessorleistung, Speichermodulen und Netzwerktechnik hat es auch konzeptionelle Entwicklungsschritte gegeben. Ab dem Jahr 2000 herum war die Konsolidierung der IT auf standardisierte Services und Hardware gefragt, anschließend zog die Virtualisierung ins Rechenzentrum ein. Viele Datacenter haben damit die physikalische Ebene von der Software abstrahiert und können so viel mehr aus dem, was sie haben, herausholen. Heute haben wir eine Welle der Automatisierung. Wir



nennen dies »Fast IT« und auf dieser Ebene können Cloudservices und Cloudnetzwerke angeboten werden: Die Kunden erhalten über ein Self-Service-Portal mit nur einem Klick ihre selbstdefinierte Leistung.

Ziel ist, IT als Dienstleistung, als Service zu bekommen. Man muss sich nicht mehr darum kümmern, welche Technologie genau dahinter steht.

Report: Haben die großen Rechenzentrumsanbieter diesen Automatisierungsgrad bereits umgesetzt?

Waltert: Ich würde sagen: Die Branche steckt noch in den Kinderschuhen. Wenn sie ganz Große nehmen wie Amazon Web Services oder Microsoft, dann ist davon eine Minderheit bereits dabei. Für die meisten unserer Kunden steht das aber noch vor der Tür. Betreiber müssen diese Entwicklung aber nicht auf einmal durchmachen, sondern können dies in Einzelschritten unternehmen. Wir haben Kunden, die nur den Server- oder Netzwerkteil automatisieren, da dies organisatorisch auch sehr anspruchsvoll ist.

Unternehmen mit einer starken Vision, einem starken Management und einer klaren Strategie tendieren dazu, diesen Schritt im vollen Umfang zu machen. Andere, die es vielleicht nicht so rigoros umsetzen wollen, beginnen in Teilen – dort, wo es vielleicht die größten Schmerzpunkte gibt.

ENERGIEFRAGE

»Unternehmen kommen kaum noch nach«

IT und Strombedarf? Diese Verknüpfung wird in der Gesamtkostenbetrachtung von IT-Services meist noch nicht ausreichend beachtet, macht Wolfgang Kuzel, Tieto, aufmerksam.

Report: Energieeffizienz hat auch die IT erfasst, scheint es. Geht es in die richtige Richtung?

Wolfgang Kuzel: In der IT wird der Begriff Energieeffizienz weitläufiger unter dem Aspekt gesehen, Ressourcen zu bündeln. Energieeffiziente IT verbraucht nicht weniger Energie – ein Server wird ja immer Strom benötigen –, sondern verändert die Bedingungen in ihrem Umfeld. Setzt ein Unternehmen auf IT-Services aus einem Rechenzentrum, können verteilte IT-Standorte an einem Punkt zentralisiert werden. Dies reduziert den Büro- und Raumbedarf, man kann bei der Klimaanlage, bei der Lüftung und Beleuchtung sparen, ebenso bei Backup-Lösungen und vielem mehr. Das macht auch den Weg in Cloud-Services sinnvoll. Tieto verfolgt den

Ansatz, bestehende IT insgesamt besser auszunützen. Dies geht hin bis zu den Themen flexibles Arbeiten und Optimierung von Arbeitsumgebungen.

Report: Welchen Faktor machen die Stromkosten tatsächlich bei der Entscheidung, IT auszulagern, aus?

Kuzel: In Österreich spielt das noch keine entscheidende Rolle. Der Weg in die Cloud oder in große Rechenzentren wird eher gewählt, um IT unabhängiger zu betreiben und auch um Headcounts einzusparen – also mit standardisierten Diensten generell Abhängigkeiten zu reduzieren. Denn mit dem raschen Technologiewandel können viele Unternehmen fast nicht mehr Schritt halten. Dagegen boomt die IT-Dienstleistungsbranche:



Sie kann Experten bereitstellen und den Bedarf ihrer Kunden bündeln. Eine Entscheidung für die Cloud wird in der Regel nicht aus Energiekostengründen gefällt, sondern aus dem Umstand, dass die Unternehmens-IT nicht mehr in der Geschwindigkeit und dem Know-how nachkommt. Ich bin aber sicher, dass in einer Gesamtkostenanalyse neben den Wartungskosten der Server auch der Faktor Energiekosten künftig eine größere Rolle spielen wird.



Richard Yu, Huawei, drängt mit neuen Consumergeräten in Richtung Marktspitze. Hersteller wie Samsung setzen bereits auf VR-Unterhaltung.

Wettrennen in die Zukunft

Virtual Reality soll unsere Gesellschaft in naher Zukunft prägen. Wann dies soweit ist, ist noch nicht klar. Den Weg dorthin werden aber mit Sicherheit auch ultraleichte Notebooks ebnen.

Von **Martin Szelgrad aus Barcelona**

Der **Mobile World Congress** fand Ende Februar in Barcelona statt und übertraf neuerlich alle Erwartungen. Während Messen der IT-Branche in Europa normalerweise mit rückläufigen Zahlen zu kämpfen haben, ist es beim MWC genau umgekehrt. Die Besucherzahl der viertägigen Leistungsschau sprengte erstmals die 100.000er-Grenze. Rund 2.200 Aussteller, darunter 20 Vertreter aus Österreich – Dimoco, Emporia, 9yards, StoreMe, ams und Microtronics, um einige zu nennen – nahmen am großzügigen Messegelände Gran Fira oder in der Startup-Halle 4YFN («4 Years From Now») am Plaza de España Platz.

Den größten Auftritt aber hatte Mark Zuckerberg, Gründer des milliarden-schweren Unternehmens Facebook, bei einer Veranstaltung zur Vorstellung des Smartphones S7 von Samsung mit der dazu passenden Virtual-Reality-Brille und Samsungs neuer 360-Grad-Kamera («Gear 360»). «Virtual Reality ist die nächste große soziale Plattform», ist Zuckerberg überzeugt. Täglich 100 Millionen Videos rufen täglich die Facebook-Nutzer ab. Nicht auszudenken, mit welcher Qualität Aufnahmen von Familientreffen oder den ersten Schritten des eigenen Kindes mit der Rundumsicht möglich werden. Noch ist

das Ganze aufgrund der fehlenden Bandbreiten in den Netzen Zukunftsmusik. «Doch es wird in einigen Jahren kommen und es wird immer besser. Wir arbeiten daran», verspricht er. Eines Tages werden wir einfach eine VR-Brille aufsetzen und «erleben, was wir wollen», heißt es auch bei Partner Samsung.

>> Huawei mit Kampfansage <<

Was das S7 für Smartphone-Nutzer ist, ist das MateBook für alle, die nicht wissen, ob sie nun ein besser ausgestattetes Tablet oder ein leichtes Notebook schleppen wollen. Von Schleppen ist bei dem in Barcelona vorgestellten »2-in-1-Laptop« mit Windows an Bord bei 640 g allerdings keine Rede. Mit der Tastaturhülle legt es nur geringfügig an Masse zu. Mit seinen Spezifikationen – je nach Ausstattung zwischen 128 GB Speicher und Intel-Prozessor M3 oder M7-Prozessor mit 512 GB Speicher – ist es preislich für die Käufer etwas besser angesiedelt als das Surface von Microsoft. Wenn aber Huawei eines in den letzten Jahren am Consumermarkt vollzogen hat, dann ist das der Imagewandel vom bescheidenen Billiganbieter zum selbstbewussten Qualitätshersteller. «Wir beginnen eine neue Ära der Mobility», gibt Richard Yu, Leiter der Consumer Business Group bei Huawei, zunächst der ei-

genen Mannschaft vor – schließlich ist das MateBook das erste seiner Art im Bauchladen des Unternehmens. Das Gerät hält dem Huawei-Manager zufolge auch zehn Stunden laufenden Betrieb durch. Und ein drucksensitiver Stylus Pen lässt mit 2048 unterschiedlichen Stärken auch Kreativen freien Lauf. Das Marktpotenzial ist da: »600 Millionen Menschen arbeiten heute mit Computern, die vier Jahre alt sind. Eine Milliarde haben Rechner, die fünf Jahre und älter sind – und das in einer Zeit, in der die dreifache Rechenpower für Web-browsen nötig ist«, rechnet Yu vor.

Vor wenigen Jahren war der chinesische Hersteller am Consumer-Markt in Europa weitgehend unbekannt. Was damals mit Breitband-Modems für Laptops begonnen hat, artet heute in der Marktführerschaft in einer breiten Angebotspalette an IKT-Technik für Haushalte, Unternehmen und Netzbetreiber aus.

Bereits Nummer drei weltweit am Smartphone-Markt, will Huawei nun Apple binnen zwei Jahren einholen und peilt bereits den Sturz des Marktführers Samsung an. Innerhalb von fünf Jahren soll es so weit sein, wurde bereits Yu zitiert. Ob er auch die virtuelle Realität in seine Prognosen einbezieht, ist indes unbekannt. ■



Anfang März sind die Sieger des Wirtschaftspreises **eAward** gekürt worden. Ausgezeichnet wurden insgesamt 18 Projekte aus Österreich mit IT-Bezug und großem Nutzen für die Anwender.

18

» Botschafter des digitalen Wandels« ausgezeichnet

Die Sieger des Wirtschaftspreises »eAward 2016« stehen fest. Am 8. März wurden im Rahmen einer großen Preisverleihung im T-Center in Wien besonders wirtschaftliche, kundenfreundliche und innovative IT-Projekte aus Österreich in unterschiedlichen Kategorien ausgezeichnet.

Knapp 200 Gäste waren gekommen, um die nominierten Projekte und die Siegerinnen und Sieger zu feiern. Gastgeber Dirk Lukaschik, Vorsitzender der Geschäftsführung T-Systems, überreichte gemeinsam mit Vertretern der Jury die SiegerInnenurkunden. »Wie die beim eAward eingereichten Projekten eindrucksvoll beweisen, erfasst die Digitalisierung nahezu

Von Martin Szelgrad

alle Wirtschafts- und Lebensbereiche. Diese stellt viele Unternehmen, aber auch die gesamte Gesellschaft vor komplett neue Herausforderungen«, weiß Lukaschik. »Um sich für die digitale Transformation aufzustellen, brauchen auch IT-Organisationen völlig neue Fähigkeiten, Technologien und auch Managementansätze. Sie müssen ihre Ressourcen sehr dynamisch und schnell an die jeweilige Projektsituation anpassen können, das heißt, die IT muss äußerst agil sein.«

Den Preisträgern gratulierten auf der Bühne auch der langjährige eAward-Part-

ner Karl Hawlik, Geschäftsführer OKI, sowie Thomas Riedl, Geschäftsführer Nargarro. Veranstaltet wurde der Wirtschaftspreis zum mittlerweile elften Mal.

»Die Digitalisierung verändert die Geschäfts- und Arbeitsmodelle aller Branchen und manche entstehen erst gerade. Der eAward präsentiert jedes Jahr die österreichischen Botschafter für den digitalen Wandel. Auch heuer reicht die Palette von Startups bis zu Traditionsunternehmen und viele Gewinner werden wir auch bei internationalen Awards sicher wieder treffen«, ist Christian Rupp, Sprecher der Plattform Digitales Österreich im Bundeskanzleramt und Juror des eAward, überzeugt.

Kategorie

»Arbeit und Organisation«

OKI

Report X Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

T-Systems

nagarro

ENTERPRISE AGILE

eAWARD
Kategorie-
Sieger

Ewald Propst, Natascha Ditha Bauernfeind, Christian Schieb, Wolfgang Grundel, Gerhard Popp, Johannes Buchberger.

Unisys, Bundesrechenzentrum, Bundesministerium für Finanzen

Projekt: Social Collaboration im Bundesministerium für Finanzen

Das Bundesministerium für Finanzen führt eine Social-Collaboration-Plattform in Hinblick auf den »Arbeitsplatz der Zukunft« ein. Rund 11.200 Mitarbeiterinnen können damit in ihrem beruflichen Alltag nicht nur Wissenstransfer und einfachere Identifikation von Expertinnen erleben, sondern auch von verstärkter Zusammenarbeit und Vernetzung über Organisationsgrenzen hinweg profitieren. Unisys begleitet das BMF mit Know-how bei der Analyse, Konzeption und organisatorischen Einführung der Plattform.

DIE JURY:

- »Social Collaboration als Trendthema gut und sinnvoll umgesetzt«
- »Pilot im Public Sector für flexibles Arbeiten«
- »virtueller Workspace für bessere Entscheidungsfindung«
- »Vorzeigeprojekt für systematisches Innovieren in der Verwaltung«

19



LINEAPP

Projekt: LINEAPP – die Zukunft der Kommunikation

Das Smartphone als Walkie-Talkie: Mit LINEAPP ist digitale Teamkommunikation vor Ort auch ohne Internet und Mobilfunk möglich. Die WLAN-basierte Lösung ersetzt herkömmliche Interkom-Systeme zu überschaubaren Preisen. Die App ist als Patent eingereicht und wurde bei der FIS Free Style WM 2015, beim American-Football-Club Vienna Vikings und einer Kinderklinik in Texas eingesetzt. Auch die Jury- und Organisationsleitung der Latein-Tanz-Weltmeisterschaft in der Arena Nova setzte auf diese Technologie.

DIE JURY:

- »innovativ für Arbeitsplatz, Freizeit und Sicherheit«
- »hohes internationales Potenzial«
- »unabhängiger neuer Kommunikationskanal für Einsatzkräfte und Organisationen«

LINEAPP-Team Alexander Kränkl, Linda Gerak, Therese-Sophie Kränkl und Andreas Scharf mit Dirk Lukaschik, T-Systems.

Österreichische Post

Projekt: Tages-Post

Mit dem Service der Post können Private und Unternehmen ihre Geschäftspost einfach, schnell und kostengünstig vom Computer aus erledigen. Nutzerinnen laden ihre Briefe als PDF hoch und definieren die gewünschte Druck- und Versandoption. Die Post übernimmt den Druck, die Kuvertierung und die physische Zustellung an die Kunden. Dank der übersichtlichen Benutzeroberfläche ist Tages-Post einfach zu bedienen und führt Schritt für Schritt durch den Versandprozess – auch bei eingeschriebenen Briefen.

DIE JURY:

- »Erleichterung und Zeitersparnis für jedes Unternehmen«
- »spannender Digitalisierungsansatz der Post«
- »Win-win: Kundennutzen und Effizienzsteigerung«
- »KMU wird viel Aufwand abgenommen«



Josef Maier und Paul Hofer von der Österreichischen Post AG mit eAward-Laudator und Gastgeber Dirk Lukaschik, T-Systems.

Kategorie
»Mensch und Gesundheit«



Siegreich mit »EMMA«: Tanja Krammer, Juror Hans-Georg Mayer, Peter Danner, Oliver Bernecker, Karin Burka und Jakob Hatzl.

exthex
Projekt: EMMA

■ Im Projekt EMMA wird ein wertvoller Unterstützungsservice für Ältere entwickelt. Durch eine integrierte Freizeitplanung, Videotelefonie, Motivation zur körperlichen Aktivität, Hausautomatisierung bis hin zur Unterstützung bei der Organisation der eigenen Medikamente, einer Trinkerinnerung oder einer Sturzerkennung wird ein Umfeld mit einem persönlichen, virtuellen Assistenten geschaffen, in dem Ältere selbstständig bleiben können. Einfache Unterstützungsleistungen sind damit auch aus der Ferne möglich.

DIE JURY:

- »Unterstützung älterer Menschen ist ein wertvolles Beispiel für die Digitalisierung«
- »tolle Funktionalität, Niederschwelligkeit der Eingabegeräte ist bemerkenswert«
- »unsere Gesellschaft braucht diese Lösung dringend«
- »dazu sollte in Österreich mehr investiert werden«

eAward-Juror Hans-Georg Mayer gratuliert Markus Streibl und Andreas Zierler zum Projekt »stillsigns«.

Playbrush

Projekt: Playbrush

■ Playbrush ist ein österreichisch-britisches Technologie-Startup, das endlich Spaß ins Badezimmer bringt. Das junge Team hat einen smarten Aufsatz entwickelt, der auf jede herkömmliche Zahnbürste passt und diese in einen Spiele-Controller verwandelt. So können Kinder während des Zähneputzens spannende und lehrreiche Mobile Games spielen. Sie verbessern damit ihre tägliche Mundhygiene. Nach umfangreichen Tests mit Kindern, Eltern und Zahnärzten ist die Playbrush seit Ende 2015 erhältlich.

DIE JURY:

- »unterhaltsamer Zugang für ein wichtiges Thema«
- »das Tool für die junge Generation«
- »tolle Verbindung von der realen mit der digitalen Welt«
- »für Eltern, die Zähneputzen auslagern wollen«

Auch Matthäus Ittner von Playbrush (re.) kann einen Award nach Hause respektive ins Badezimmer mitnehmen.



Markus Streibl, grün kommunikationslösungen zierler, Landesinstitut für Hörgeschädigtenbildung Steiermark

Projekt: stillsigns.com

■ Die Muttersprache hörgeschädigter Kinder ist meist die Gebärdensprache. Dies erschwert aber den Leselernprozess, da ein Bezug – sinnerfassendes Lesen – zum gelesenen Wort fehlt. Stillsigns unter-

stützt diesen Lernprozess mit einer Augmented-Reality-Applikation in Verbindung mit interaktiven Lernkarten. Mit dem Scannen der Lernkarte wird das passende Gebärdenvideo zum gelesenen Wort eingeblendet und so ein Zusammenhang dargestellt. Dadurch wird auch die Kommunikation zwischen hörenden Eltern und hörgeschädigten Kindern verbessert.

DIE JURY:

- »zielgerichtete App, die hilft«
- »inklusives Werkzeug – das können alle nutzen«
- »lässt gesprochene Sprache und Gebärdensprache zusammenrücken«

E-AWARD

■ Der eAward ist einer der größten IT-Wirtschaftspreise in Österreich. Er findet jährlich seit 2005 statt. Bei bislang 56 Galaveranstaltungen in allen Bundesländern sind über 1.100 Projekte nominiert und davon mehr als 300 Projekte ausgezeichnet worden. Im Fokus stehen Themen und Projekte, die den technologischen Wandel unserer Gesellschaft, der Wirtschaft und der Verwaltung besonders gut zeigen. Partner des eAward sind die Plattform Digitales Österreich, OKI, Nagarro und T-Systems. Weitere Informationen zu allen nominierten Projekten und zum Wirtschaftspreis unter www.report.at/award



Kategorie »Industrie und Gewerbe«

has.to.be, ELLA

Projekt: be.ENERGISED

Die ELLA AG baut ein Elektroladesäulenetz in Österreich auf. Die Management- und Abrechnungsplattform für Ladestationen stammt von has.to.be. Mit dem skalierbaren System auf Mietbasis wird das Kosten- und Betriebsrisiko für die IT-Infrastruktur niedrig gehalten. Hohe Anfangsinvestitionen sind nicht nötig. Dieses Projekt trägt wesentlich zu einem effizienten und schnellen Ausbau von Elektroladeinfrastruktur bei und legt den Grundstein für eine langfristig flächendeckende Versorgung.

DIE JURY:

- »wichtige Basis für E-Mobility«
- »das Trendthema derzeit, großes Potenzial für die Lösung«
- »das könnte der Schlüssel für den Marktdurchbruch sein«
- »die geniale Lösung liegt in der Software«



eAWARD
Kategorie-
Sieger

Juror Michael Bartz, Ewald Redl, Fritz Gschwandtner, Mattias Moldaschl und Andreas Dangl (ella AG), Klaus-M. Schremser und Jakob Sterlich (has.to.be)

diamond:dogs, indoo.rs, BILLA AG - REWE

Projekt: BILLA iBeacons

BILLA-Kundinnen können an elf Standorten in Wien und Niederösterreich Shopping der neuen Generation erleben. Sie erhalten Angebote und Informationen vor Ort auf ihr Handy. In den Filialen kommunizieren jeweils vier kleine Sender, die iBeacons, am Eingang, in der Feinkost, bei den Tiefkühlwaren, und an der Kassa mit Smartphones, auf denen die BILLA-App installiert wurde und Bluetooth aktiviert ist. Das Projekt stellt einen ersten Testlauf für Location-Marketing und mobile Kundenkommunikation dar und wird weiter ausgebaut.

DIE JURY:

- »Shopping der Zukunft«
- »praxisorientierter Einsatz neuer Technologien«
- »Spitzenmöglichkeit für Handel, sich von seiner fortschrittlichen Seite zu zeigen«

ready2order

Projekt: ready2order – Das innovative Kassensystem

ready2order ist ein mobiles und plattformunabhängiges Kassensystem, das auf Smartphones, Tablets und Computer verwendet werden kann. Die Cloud-Lösung ist leistungsfähig und einfach zu bedienen. Optional bietet ready2order die Möglichkeit, dass Kunden in Lokalen selbstständig per Smartphone bestellen und – ohne auf den Kellner warten zu müssen – auch bezahlen können. Auch ein Vorbestellen ist mit der App möglich. Egal ob Gastronomie, Handel oder Dienstleistung – die Vision ist es, Kassensysteme zu revolutionieren.

DIE JURY:

- »innovative Lösung, perfekter Zeitpunkt für Start«
- »vereinfacht Handling, reduziert Komplexität«
- »tolle Möglichkeit für NutzerInnen, selbstständig zu bestellen«

21



Chris Budgen (Emakina), Barbara Eisner (BILLA), Silvio Wagner (Emakina), Rainer Karutz (BILLA), Rainer Wolfsberger (indoo.rs) und Michael Wieland (Emakina).



Michael Bartz, Fachjuror des eAward, überreicht die Siegerurkunde an das ready2order-Duo Markus Tscheik und Christopher Fuchs.

Kategorie
»Tourismus und Service«



Innovative Platt-
 form für Lagerplatz:
 Christoph Sandra-
 schitz, Johannes
 Braith, Jurorin
 Nicole Plein, und
 Ferdinand Dietrich.

StoreMe
Projekt: StoreMe

■ Die Storageplattform StoreMe ermöglicht das Teilen von Lagerplatz. Unausgelastete Kellerab-
 teile, Garagen oder leerstehende Lagereinheiten
 können auf der Plattform gratis inseriert und an-
 geboten werden. Userinnen mit Platznöten finden
 hier ihre geeigneten Lagerflächen in der Nähe.
 Wurde ein passendes Angebot entdeckt, werden
 Zahlung, Versicherung sowie auch der Transport
 über StoreMe abgewickelt. Reguläre Ware ist im
 gesamten Lagerzeitraum versichert. Für Wertgü-
 ter kann ein Premiumschutz bezogen werden.

DIE JURY:

- »innovatives Geschäftsmodell für jedermann«
- »das Airbnb für Lagerflächen«
- »neuer Vertreter des Social Commerce«
- »funktioniert nicht nur exzellent, man lernt auch neue Leute kennen«

Roland Sint, Wör-
 thersee Tourismus,
 holt den eAward für
 »Xamoom – Marie«
 nach Kärnten.

Malooku

Projekt: Malooku – The Ping Thing

■ Mit der mobilen App erhalten Anwen-
 derinnen Informationen von Orten des
 aktuellen Interesses. Einfach einen Punkt
 auf der Landkarte wählen und von der
 Malooku-Community authentische Live-
 Infos in Form von Nachrichten und Bildern
 erhalten. Fragen wie »Wie ist die Stimmung
 im Stadion?«, »Wie ist der Schnee heute
 am Semmering?« oder »Ist im Club schon
 was los?« werden in Echtzeit beantwortet.
 Userinnen müssen sich keinen eigenen
 Freundeskreis aufbauen und können sich
 sofort mit Tausenden austauschen.

DIE JURY:

- »neues Social Tool zur Vernetzung und für die schnelle Information«
- »innovatives Konzept«
- »einfach anders als klassische soziale Netzwerke«
- »offener Ansatz, internationales Potenzial«



Malooku mit einem ausgezeichneten »Ping Thing«:
 Leila Fallahi, Georg Hertner, Jurorin Nicole Plein,
 und Denise Grill.

Wörthersee Tourismus, xamoom
Xamoom – »Marie« erklärt den Wörthersee

■ Wörthersee Tourismus errichtet ein mobiles Informationssystem, um über
 alle wichtigen Orte rund um den See zu informieren. Nutzerinnen werden über
 GPS-Verortung, iBeacon- und Geofencing-Technologien sowie auch über sichtbar
 positionierte QR-Codes und Hinweise für Informationen über NFC geortet und
 angesprochen. Unterstützung bietet hierbei die fiktive Figur »Marie«, die an den
 verschiedenen Punkten rund um den See ihre ganz persönlichen, heiteren und
 spannenden Geschichten erzählt.

DIE JURY:

- »spielend einfache Pflege von ortsbezogenen Inhalten«
- »attraktive Technologie für vielseitigen Einsatz«
- »darüber reden die Regionen schon lange und viel, Umsetzungen waren früher aber sehr komplex«

**SCHON
 GEHÖRT?**

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



Kategorie »Verwaltung und E-Government«

Bundesministerium für Finanzen, Bundesministerium für Familie und Jugend

Projekt: Antraglose Familienbeihilfe anlässlich der Geburt eines Kindes

■ In Österreich werden jährlich rund 80.000 Kinder geboren. Für die Familienbeihilfe war bisher erforderlich, diese beim Finanzamt zu beantragen. Ziel dieses Ressort-übergreifenden Projekts war es, die zur Verfügung stehenden Informationen in der Verwaltung zu nutzen und den Prozess der Antragstellung für die Familienbeihilfe weitestgehend zu automatisieren. Diese Verwaltungsvereinfachung in Form eines »No-Stop-Shops« soll den Bürgerinnen Behördenwege ersparen und auch eine raschere Auszahlung ermöglichen.

DIE JURY:

- »klares Signal für smarte Nutzung von Daten«
- »neues Verständnis automatisierter Bürgerservices«
- »Leuchtturmprojekt für die moderne Verwaltung«
- »wir wollen mehr davon!«



eAWARD
Kategorie-
Sieger

Raimund Zettinig, Michael Rubitzko, Wolfgang Katzmann, Juror Peter Reichstädter, Gerhard Popp (BMF), Annemarie Bichler-Wagner, Michaela Plank und Heinz Wittmann (BMFJ).

cellent, EU-Kommission

Projekt: Bessere politische Entscheidungen treffen – Future Policy Modeling (FUPOL)

■ Welche Themen beschäftigen die Bürgerinnen? Wo drückt der Schuh? Die Softwarelösung FUPOL unterstützt Politiker, bessere Entscheidungen zu treffen. FUPOL analysiert Social Media, Zeitungen und Zeitschriften, Radio oder TV und zeigt auf, was die Menschen bewegt. Darüber hinaus können die Bürgerinnen über Onlineumfragen eingebunden werden. FUPOL zeigt Einflussfaktoren und Abhängigkeiten auf, durch Prognosemodelle können ineffiziente Varianten vorab ausgeschlossen werden, was Zeit und Geld spart.

DIE JURY:

- »Government 3.0 mit umfangreicher Einbindung der Bürger«
- »hochkomplexe Prozesse im Hintergrund, innovative Aufbereitung«
- »ersetzt teure Netzwerkanalysen«
- »ganz großartiges Projekt«



cellent-AG-Team mit ausgezeichnetem Projekt »FUPOL«: Nikolaus Rumm, Josef Janisch und Susanne Sonntagbauer.



Software Competence Center Hagenberg, Institut für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung der JKU Linz, weitere Partner

Projekt: INDYCO

■ INDYCO unterstützt Feuerwehren, Kommunen und Einsatzleitstellen, indem Sensoren und Expertenwissen mit Analysen und Modellierungsmethoden verknüpft werden. Eines der vielen unterstützten Themen sind Vorhersagen bei Muren oder Hochwasser. Das INDYCO-Modell hat eine sehr hohe Genauigkeit und ist in der Lage, die meisten Wasserpegel korrekt vorherzusagen. Mit einem integrierten Workflow-System können rasch Maßnahmen gesetzt werden – und das ist in Katastrophensituationen weltweit gefragt.

DIE JURY:

- »Vorzeigelösung für Katastrophenmanagement«
- »vorbildhafte Zusammenarbeit vieler unterschiedlicher Projektpartner«
- »Prognosemodell vom Feinsten«

Peter Reichstädter, Vertreter der eAward-Jury, gratuliert Bernhard Freudenthaler, Software Competence Center Hagenberg.

Kategorie
»Web und E-Commerce«



Die eAward-Partner Thomas Riedl (li.) und Karl Hawlik (3.v.l.) gratulieren dem priorIT-Team René Rassnitzer, Sabine Richly, Franz Nössler und Florian Genser.

priorIT
Projekt: Kinderbuch-App Dooda

■ Mit Dooda lernen Bücher sprechen. Die interaktive App verbindet Bilderbuch und Hörbuch. Besonders geeignet sind die Bücher für die zweisprachige Erziehung oder für Familien mit Migrationshintergrund. Fremdsprachen können durch die visuelle Darstellung und das gesprochene Wort, vorgelesen von Native-Speakern, leicht erlernt werden. Durch die Aufnahmefunktion können sich Kinder die Bücher in den Stimmen ihrer Eltern und Großeltern immer wieder anhören. Und die App schläft beim Vorlesen garantiert nicht ein.

DIE JURY:

- »die Neuerung des Vorlesens«
- »beeindruckende Flexibilität bei Sprachen und Klangmustern«
- »schläft garantiert nicht beim Vorlesen ein«

baningo

Projekt: baningo

■ Die Digitalisierung hat die Bankenwelt längst erfasst. Ein weiteres Beispiel, wie Kundenkontakt in der Bankenwelt künftig aussehen kann, liefert baningo. Über die Plattform können sich Kundinnen und Beraterinnen über Unternehmensgrenzen hinweg finden und austauschen. Für Bankpartner ist baningo.com ein Vertriebsweg, der Zeit und Kosten spart. Geldinstitute, die diese Chance bereits erkannt haben, sind die Oberbank, Hypo Niederösterreich, Raiffeisen, Hypo Oberösterreich, UniCredit Bank Austria und WSK Bank.

DIE JURY:

- »modernes, neues Geschäftsmodell mit großem Kundennutzen«
- »innovatives Servicekonzept im Bankingbereich«
- »hohe Praxisrelevanz«

GEWINNERIN

■ Anlässlich einer Verlosung unter den Gästen des eAward-Galaabends zauberte Karl Hawlik, Geschäftsführer OKI, den Namen einer weiteren Gewinnerin aus einem Hut: Andrea Filoxenidis konnte den Farbdrucker »C511dn« mit nach Hause respektive ins Büro nehmen. Das Gerät eignet sich gut für kleine und mittlere Unternehmen, auch mit höherem Druckaufkommen. Es ist netzwerktauglich und kann von DIN A6 bis zu 1,3 m langen Banner und 220g/m² Karton bedrucken.



Thomas Riedl und Karl Hawlik mit den Preisträgern Maximilian Nedjelic, Judith Zingerle und Martin Meini von baningo



Karl Hawlik, OKI, überreicht der Gewinnerin symbolisch einen Banner-Ausdruck des Farbdruckers.



ÖBB-Holding

Projekt: ÖBB Green Points

■ Bahnfahrerinnen können nun via App »ÖBB Green Points« sammeln und diese in Umweltprojekte investieren. Sobald die erforderliche Punktzahl erreicht ist, starten die ÖBB mit der Umsetzung von Projekten. Das ist doppelt umweltfreundlich: Die Bundesbahnen und ihre KundInnen sorgen durch die getätigten Bahnfahrten ebenso wie durch diese nachhaltigen Projekte für die Umwelt. Österreichs Bahnfahrerinnen sparen jährlich mehr als drei Millionen Tonnen CO₂ ein. Diese Wirkung wird mit diesem Projekt sichtbar gemacht.

DIE JURY:

- »Gamification zum Nutzen für Umwelt und ÖBB«
- »wichtiges Thema technologisch und marketingtechnisch gut umgesetzt«
- »wir wünschen uns den großflächigen Ausbau auf eine europäische Ebene«

Vorgänge, so wie sie sind, in der IT abgebildet

Der IT-Dienstleister und Softwarespezialist Consol bietet eine Rundumsicht auf den Kunden durch das Zusammenfügen von Prozessmanagement und CRM.

Von Martin Szelgrad



Report: Herr Tomes – wie sieht Ihr Kerngeschäft aus? Wer sind Ihre Kunden?

Engelbert Tomes: Wir sind seit sechs Jahren in Österreich tätig und versuchen stets, innovativ zu sein. Consol Österreich hat eine schlank aufgestellte Mannschaft, ist aber Teil eines größeren Unternehmens mit der Zentrale in München und international mehreren Standorten – etwa in Dubai oder San Francisco. Insgesamt hat Consol rund 260 Mitarbeiter. Langjährige Kundenbeziehungen sind uns wichtiger, als das schnelle Geschäft. Neben meiner Geschäftsführung in Österreich bin ich seit einigen Jahren auch als Marketing- und Vertriebsleiter für die gesamte Organisation tätig – und deshalb relativ oft in München. Wir fokussieren

auf drei Kerngebiete: Zum einen haben wir ein eigenes Produkt für Business-Process-Management, das auch an klassischen CRM-Funktionen (Anm. Customer Relationship Management) andockt. Wir positionieren Consol CM mit seiner Möglichkeiten zur Prozessgestaltung und seiner ausgeprägten Kundensicht zwischen klassischen BPM- und Kundenbeziehungsmanagement-Werkzeugen. Unser Produkt ist wesentlich flexibler als beispielsweise Salesforce.com zu handhaben, wo Unternehmen eher gezwungen sind, ihre Prozesse an eine vorgegebene Benutzeroberfläche anzupassen. Auf der anderen Seite gibt es zahlreiche BPM-Tools, die zwar viele Vorgänge in Orga-

nisationen abdecken aber nicht so einfach bedienbar sind. Diese Lücke wollen wir füllen: mit einer flexiblen Benutzeroberfläche, mit Funktionen einer starken Kundenorientierung und einer Process Engine, die einfach zu bedienen ist.

Report: Welche Prozesse werden in der Regel auf diese Weise abgebildet?

Tomes: Alle möglichen – das betrifft Serviceprozesse, Vertriebsprozesse, den Help-Desk oder Reklamationsmanagement. Wir bieten die Möglichkeit, die Vorgänge so, wie sie sind, in der IT abzubilden und auch zu erweitern. Unternehmen wird damit auch eine volle Sicht auf den Kunden ermöglicht. Es ist einfach von Vorteil, wenn ein Vertriebsmitarbeiter über die Historie seines Kunden mit dem Support informiert ist – welche Probleme hat es in der Vergangenheit gegeben? Was ist vielleicht aktuell das Problem? Wir betrachten und managen dies für größere Kunden und haben in Österreich zuletzt auch smartES gewinnen können. Die Verbund-Tochter ist Servicedienstleister für die Energiewirtschaft und betreibt das Callcenter für den Verbund. Consol CM wird im gesamten Ticketing eingesetzt. Auch Umdasch setzt im Helpdesk auf unsere Lösung und Firmen wie Kyocera, Cooper Standard, UniCredit Direct Services oder auch die Stadt München.

Report: Was bieten Sie in der Softwareentwicklung und bei IT-Services an?

Tomes: Consol bietet den kompletten Development Cycle, meist im Java-Umfeld und bei neueren Technologien wie Docker. Wir kommen bei größeren, vielleicht etwas komplexeren Projekten ins Spiel und agieren dabei auf einem eher hohen Level. Bei einfachen Entwicklungsaufgaben gibt es vielleicht andere auch im Nearshoring-Umfeld, die das besser anbieten können. Wir bemühen uns, unseren Level zu halten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Servicebereich haben wir bei verschiedensten Technologien – etwa im Monitoring und im kompletten Application-Lifecycle-Management – anerkannte Experten im Haus. Consol übernimmt bei Bedarf auch den IT-Betrieb – darunter beispielsweise Mailserver von großen Autohäusern. In diesem Sinne bieten wir den kompletten Zyklus von der Entwicklung bis zum Hosting der IT-Dienste an. ■

Engelbert Tomes ist Geschäftsführer für Österreich und leitet auch den Vertrieb des internationalen Geschäfts bei Consol.

E

s gehört zum Lebenswillen und Selbsterhaltungstrieb der IT-Branche, alle zwei bis drei Jahre einen neuen Begriff ins Gespräch zu bringen, der den Veränderungen im Business einen Namen gibt. »Digitalisierung« ist seit dem vergangenen Jahr jenes Zauberwort, das Unternehmen, Verwaltung und unsere Gesellschaft erfasst und unter dessen Ägide IT-Projekte durchgeführt werden. Und selten wurde ein Buzzword so tiefend gewählt. Mit Digitalisierung ist längst nicht mehr lediglich das Übersetzen des Analog in digitale Informationen oder Daten gemeint. Es beschreibt eine komplette industrielle Revolution in allen Branchen. Der Druck, sich neu zu erfinden, ist groß – schließlich stehen Quereinsteiger wie Amazon,



Uber und Airbnb schon um die Ecke, um stabile Industrien über Nacht zu killen. Also gilt es, Geschäftsprozesse nicht nur in Software und Webservices abzubilden, sondern mithilfe der IT in ihre Grundbausteine zu zerlegen und innovativ, ungewohnt, genial und nutzerfreundlicher denn je wieder zusammensetzen.

Mit Praxisbeispielen ging die Deutsche Telekom auf der IT-Messe CeBIT im März voran. Sie zeigen, wie sich Prozesse in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen betont positiv verändern werden. So etwa in der Landwirtschaft: Automatisierung und Digitalisierung werden Nahrungsmittelproduktion und Lieferketten neu erfinden. Landwirtschaftsmaschinen sind untereinander und mit der Steuerzentrale des Betriebs vernetzt, im Boden werden Temperaturen und Feuchte gemessen und Sensordaten vom Silo bis zum Abfallkübel werden zu einem großen Ganzen zusammengeführt. Oder der Handel: Das sogenannte »Proximity Marketing« möchte die Konsumenten mit personalisierten Angeboten direkt auf ihren mobilen Endgeräten erreichen.



Anette Bronder, T-Systems:
»Wir erfinden uns komplett neu und sehen uns ein bisschen selbst wie ein Startup.«

Fotos: Martin Szegrad

Dabei wird individualisierter Content häppchenweise mit Beacon-Technologie, NFC und Apps am Filialeingang, in der Wurstabteilung oder im Kassensbereich übertragen. Dieser Kundenservice wird von Willigen – jenen, welche die Kundenkarten-App des Retailers installiert haben – auch angenommen. Schließlich kann sich darin auch die Information befinden, welche Rabatte heute in der Filiale zu bekommen sind.

>> Reise des Kunden <<

Baumärkte wiederum können, so das Beispiel, in der »Customer Journey« darüber hinaus Hilfestellung leisten, in welchem Gang, an welcher Stelle im Regal die eine Glühbirne oder die eine gesuchte Schraube zu finden ist. Höhepunkt des



cher sein – Unternehmen müssen sich darauf verlassen können, dass nur sie Zugriff auf die Daten haben.

Vergangenen Herbst ist das Safe-Harbor-Abkommen, das pauschal den Da-

Ferri Abolhassan, T-Systems: »Wir wollen den Outsourcing-Markt verändern und legen risikofreie, bindungsfreie Angebote.«

selbstbewusst dem Branchenprimus Amazon Web Services (AWS) Paroli.  ber die Open Telekom Cloud können mit nur wenigen Klicks eine IT-Infrastruktur oder Softwarelösungen gebucht werden. Die Ressourcen stehen binnen weniger Minuten zur Verfügung. Den technischen Untergrund basierend auf dem Cloud-Standard OpenStack liefert Huawei. Die IT-Services werden zentral aus dem derzeit modernsten Cloud-Rechenzentrum der Telekom in Biele im Bundesland Sachsen-Anhalt erbracht. SAP ist mit seinem Softwareportfolio und SAP HANA unter den ersten Nutzern und Diensteanbietern. Plan der Digital

CeBIT: Digitalisierung auf dem Vormarsch

Der IKT-Anbieter T-Systems will den europäischen Markt aus dem Winterschlaf holen und in der zweiten Halbzeit der digitalen Revolution mit Services und Innovation punkten.

Von Martin Szelgrad aus Hannover

Nutzererlebnisses ist ein 3D-Scanner vor Ort, der ein Produktmuster – vielleicht die mitgebrachte Schraube – erfasst, worauf ein Navi-ähnliches Leitsystem am Smartphone durch den Baumarkt führt und ein LED punktgenau am Preisschild im Regal wild zu blinken beginnt. Das ist eine Leuchtturmtechnologie im wahrsten Sinne des Wortes.  berhaupt, die Offline- und Onlinewelten im Handel werden weiter zusammenwachsen. Künftig stehen wir im Geschäft, interagieren über das Handy mit dem Shopsystem und bezahlen auch noch damit, heißt es bei einer Standf hrung auf der Messe.

>> Neue Cloudplattform als Basis <<

Schätzungen gehen davon aus, dass bis 2020 rund 30 Milliarden Sensoren in Geräten, Fahrzeugen oder Maschinen miteinander vernetzt sein werden. Das dadurch entstehende Datenvolumen wird alles Bisherige in den Schatten stellen. Auch in der klassischen IT-Welt, in der immer noch der Begriff Cloud als Verkaufsschlager taugt, tut sich dazu in Europa einiges. Cloudservices eignen sich als flexibel skalierbare Plattform für den Bau des »Internet of Things«. Doch sollen sie absolut si-

tenschutz zwischen den EU-Staaten und der USA regelt, auf Rechtswegen gekippt worden. An einem neuen Abkommen wird verhandelt, doch so lange wollen die großen IT-Dienstleister der Alten Welt nicht warten. Auch die Deutsche Telekom mit ihrer international tätigen Geschftskundensparte T-Systems hat Rechenzentren in den europäischen Ländern vor Ort, darunter auch Österreich. Anette Bronder ist Geschäftsführerin der frisch gegründeten Digital Division bei T-Systems. In ihrer Einheit sind die Themen von Machine-to-machine-Kommunikation und Industrie 4.0 über Big-Data-Analysen bis zu vertikalen Branchenlösungen, die es von der Stange gibt, gebündelt.

Mit dem im März gelaunchten IT-Infrastruktur-Service »Open Telekom Cloud« werden Unternehmen gerade für den Aufbau von neuen Geschäftsfeldern flexible, leistbare und sichere Rechner sowie dedizierte Services geboten. »Wir haben ein starkes Public-Cloud-Portfolio aufgebaut und sind genauso attraktiv wie die Konkurrenz – preislich gesehen ebenso wie in der Funktionalität und der einfachen Handhabung«, bietet Bronder

Division ist, mit dem Portal innerhalb von vier bis fünf Jahren ein »sich selbst ernrendes« Ökosystem an Services, Anbietern und Nachfragenden zu schaffen. Man sehe sich selbst als Startup innerhalb des Konzerns, verrät Bronder. »Wir laden Partner ein, ihre Microservices darüber auszuliefern und fokussieren auch auf kleinere Kunden.« In Deutschland adressiere man die Bandbreite der Anwender »vom Mittelstand bis zum Ponyhof«, heißt es. »Immer mehr Kunden entdecken die Vorteile der Public Cloud für sich. Aber sie wollen eine europäische Alternative«, meint die Managerin.

Diese Alternative soll bei allem Einhalten der strengen deutschen Datenschutzbestimmungen auch preislich zur Kampfansage werden, bestätigt Geschftsf hrungskollege Ferri Abolhassan, verantwortlich für die IT Division und Security bei T-Systems. »Wir sind zurzeit um 15 Prozent billiger als Amazon«, unterstreicht er.

»Wertschöpfung in der IT muss wieder aus Europa kommen können. Die Digitalisierung in der zweiten Halbzeit ist eine europäische Domäne.« ■

30 Entwickler, zwei Kontinente, ein Projekt

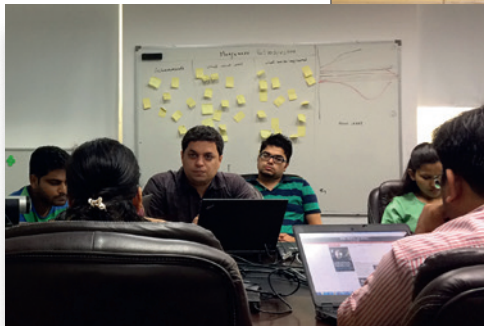
Das österreichische Softwarehaus **Automic** arbeitet mit dem IT-Dienstleister Nagarro an einer neuen Benutzeroberfläche.

Die Produkte von Automic nutzen mehr als 2.600 Organisationen weltweit, darunter Bosch,

Netflix, ebay, BT Global Services, Société Générale, General Electric und Swisscom. Das 1985 in Österreich gegründete Softwarehaus unterstützt Unternehmen, durch die Automatisierung ihrer IT-Landschaft Wettbewerbsvorteile zu generieren – von Anwendungen, die im eigenen Rechenzentrum betrieben werden bis zu Cloud Services. Als 2014 die Erneuerung der Benutzeroberfläche fällig wurde, begab sich das Projektteam auf die Suche nach Ressourcen für diese komplexe Aufgabe und stieß dabei auf das Hybrid-Sourcing-Modell von Nagarro.

>>Agile Kompetenz<<

Die umfangreichen Produkte für Automic Workload Automation, Automic Release Automation und Automic Service Orchestration hatten über die Jahre unzählige Funktionalitäten hinzugewonnen. Entsprechend komplex waren auch die Benutzeroberflächen geworden, die alle Funktionalitäten abbilden. Jetzt sollten die zahlreichen Unterpunkte, Fenster-in-Fenster Anwendungen und unterschiedliche Darstellungsweisen in einer webbasierten, einfacheren Benutzeroberfläche mit dem Namen Enterprise Control Center – kurz ECC – vereinheitlicht werden. Josef Puchinger, Vice President Engineering, und Michael Grath, Director Engineering bei Automic, planten produktübergreifend eine komplett neue Benutzeroberfläche zu implementieren. »Das ECC soll in Zukunft mehr als eine Oberfläche sein, es soll



Koordinieren drei internationale Projektteams: Michael Grath (Automic), Paul Haberfellner (Nagarro) und Josef Puchinger (Automic).

zu arbeiten und intuitiv zu bedienen sein. Für dieses Projekt brauchten wir Top-Softwareentwickler und -Tester, und zwar sehr rasch«, so Michael Grath. Puchinger involvierte Nagarro Österreich und hatte rasch eine Lösung auf dem Tisch.

>>Boarding completed<<

Für die Erweiterung der Entwicklerteams konnte Nagarro innerhalb von nur sechs Wochen ein einsatzfähiges Team anbieten. Den Auftakt machten Automic und Nagarro mit einem gemeinsam

»Eingespieltes Arbeitsmodell und internationale Kultur«

gestalteten Programm des persönlichen Kennenlernens, gefolgt von zwei Wochen intensivem Training. Die externen Mitarbeiter waren bereits als Team aufeinander eingespielt und folgten dem agilen Vorgehensmodell, das von Michael Grath definiert worden war. Für die tägliche Zusammenarbeit stehen den Automic- und Nagarro-Teams viele Werkzeuge zur Verfügung, wie beispielsweise Videokonferenzen und digitale Collaboration Tools, die intensiv genutzt werden. Regelmäßig

finden Reisen zu Automic nach Wien oder zu Nagarro nach Indien statt. In mehreren Wellen wurde das Team bis Sommer 2015 auf mehr als 30 erweitert, von denen rund 20 von Nagarro kommen.

Ihren Hauptsitz hat die Nagarro Softwareentwicklung in Indien. Paul Haberfellner, Account Manager und Geschäftsführer von Nagarro Österreich, betreut mit seinen Mitarbeitern das Projekt vor Ort. »Nagarro hat ein eingespieltes Arbeitsmodell, eine geringe Fluktuation und eine internationale Arbeitskultur zu bieten. Bei uns spielt Team-Building eine große Rolle, sodass Barrieren schnell überwunden werden und Freude am internationalen Tun entsteht«, so Haberfellner.

Von den Nagarro-Teams werden Kompetenzen in den Bereichen Softwareentwicklung mit Java und web-basierten RIA Frameworks, Application Lifecycle Management und Software-Testing in das Projekt eingebracht. Für den Zeitraum von zwei Jahren sind ein Scrum-Team in Österreich und zwei weitere Scrum-Teams offshore im Einsatz. Während der Entwicklung werden laufend Anwendertests durchgeführt, um die Software weiter zu verbessern. Automic plant, das Enterprise Control Center bis Ende 2016 zur primär verwendeten Benutzeroberfläche zu machen.

Apple Watch: Zwischenzeit

Der Marktstart der neuen Apple Watch steht bevor. Wie steht es aber bislang mit der prognostizierten Revolution am Handgelenk? Eine persönliche Bilanz zum Nutzen der Apple Watch.

Von Georg Heimberger

> Am 9. September 2014 präsentierte Tim Cook im Flint Center in Cupertino, Kalifornien, die Apple Watch und damit den Einstieg des Konzerns in das Geschäft der »Wearables«. An diesem für die Computergeschichte nicht unbedeutenden Ort hatte Steve Jobs 30 Jahre zuvor den Macintosh vorgestellt. Mit den berühmten Worten seines Vorgängers »One more thing ...« kündigte Cook am diesem Tag »das nächste Kapitel in Apples Geschichte« an.

Von dieser Ankündigung bis zu dem Moment, an dem sich die ersten Käufer ihre je nach Modell zwischen 400 und 18.000 Euro teuren Uhren um die Handgelenke schnallen konnten, sollte noch einige Zeit verstreichen. Über ein für Apple neues Vertriebssystem konnte die Watch ab dem 10. April 2015 nur online über die offizielle Apple-Homepage in neun Ländern vorbestellt werden. Österreich gehörte nicht zu den ersten Auserwählten. Hierzulande mussten sich die potenziellen Käufer nochmals weitere fünf Monate in Geduld üben.

>>Gewöhnungseffekt<<

Jetzt, wo die Gerüchteküche langsam über ein neues Modell der Apple Watch zu brodeln beginnt, ist es an der Zeit zu fragen, was nun aus der von Tim Cook vorhergesagten Revolution am Handgelenk wurde.

Die Meinungen gehen weit auseinander, aber nach nun fast einem Jahr mit dem modernen Zeitmesser kann ich zumindest meine persönliche Bilanz ziehen. So viel vorweg: Das Design hat mir anfangs schon nicht besonders zugesagt. Inzwischen habe ich mich jedoch daran gewöhnt und kann es als funktional akzeptieren. Ich habe mich auch daran gewöhnt, dass ich meine Uhr jeden Abend aufladen muss.

Die Funktionen, die ich mit Abstand am meisten nutze, sind die einfachen Erin-

nerungen. Ob es nun eine Erinnerung an das in vier Minuten fertige Ei im Kochtopf ist oder ein geschäftlicher Anruf, den ich am Folgetag unbedingt tätigen muss: Es funktioniert und ist gleichzeitig sehr praktisch! Ich hebe mein Handgelenk und spreche mit Siri.

Die Wetter- und Temperaturanzeige auf dem Ziffernblatt gefällt mir und auch die Tatsache, dass man eine beleuchtete Uhr eben im Dunkeln ablesen kann, erscheint zwar auf den ersten Blick trivial, ist jedoch ein Vorteil, der mir beim Tragen einer klassischen Uhr mittlerweile abgeht.

>>Gefühl, etwas erreicht zu haben<<

Ich nutze die CNN-, Die Welt-, und die Standard-App und fühle mich nachrichtentechnisch über die Push-Funktionen der Apps bestens informiert. Auch WhatsApp, Facebook und Twitter sind im Social-Media-Bereich sinnvoll. Die Fitnessfunktion habe ich ebenfalls schätzen gelernt. Es hört sich vielleicht naiv an, aber die Belohnung nach einem 30-minütigen Lauf, und sei es nur eine virtuelle Medaille, vermittelt ein kleines Gefühl, etwas erreicht zu haben.

Wenig benutze ich hingegen den Kartendienst. Siri erkennt per Spracheingabe Straßennamen oft nicht richtig und bei der Kartenapp fällt die langsame Bluetooth-Koppelung an das iPhone besonders negativ auf. Auch telefoniere ich selten über die Apple Watch, und das auch nur, wenn mein iPhone mal wieder unfindbar ist. Erstens sieht diese »Knight-Rider-Pose« ziemlich dämlich aus, weiters ist die Sprachqualität des Lautsprechers ein-



Klein bleibt klein.
Für übersichtliches Arbeiten an einem Kalender ist die Uhr nicht geeignet.

fach unzureichend und allgemein zu leise.

Die Apple-eigene Kalenderfunktion empfinde ich nur für den jeweiligen Tag als brauchbar. Für ein übersichtliches Arbeiten an einem Kalender ist die Uhr meiner Meinung nach nicht geeignet – auch wenn es hier inzwischen alternative Lösungsansätze als App wie zum Beispiel »Fantastical 2« gibt.

Fazit: Eigentlich sind es die simplen Dinge, die die Apple Watch für mich zu einem doch durchaus nützlichen Wegbegleiter machen. Apple-Geräte der ersten Generation sind allgemein bekannt für technische Schönheitsfehler. Das Nichtvorhandensein eines GPS-Chips, die notwendige Koppelung mit einem iPhone und die generelle Langsamkeit der Bedienung sind sicherlich grobe Schönheitsfehler, die hoffentlich in einer nächsten Generation des Geräts behoben werden. ■



30

Entwicklung einer Partnerschaft

Wenn CIO und IT-Dienstleister gut miteinander können: Das Klinikum Wels-Grieskirchen blickt auf zehn Jahre Partnerschaft mit Hitachi Data Systems zurück.

Zehn Jahre engste Zusammenarbeit – das ist in der IT-Branche mit berüchtigt kurzen Produktzyklen keineswegs selbstverständlich. Seit 2006 setzt das Klinikum Wels-Grieskirchen auf Lösungen von Hitachi Data Systems in der Speicherung, Archivierung und dem Management von Daten.

Als Lehrkrankenhaus aller Medizinischen Universitäten Österreichs beschäftigt das Klinikum in 30 Abteilungen und Instituten rund 3.600 Mitarbeiter an zwei Standorten. Mehr als 80.000 Patienten können so versorgt und zirka 31.000 Operationen jährlich durchgeführt werden. Tagtäglich fallen dabei große Mengen klinischer und administrativer Daten an. Aktuell werden im eigenen Rechenzentrum über 800 TB Daten verwaltet.

Zur Speicherung der Daten des Klinikums kommt eine Multi-Tier-Storage-Lösung auf Basis der Hitachi Unified Storage VM zum Einsatz. Die HUS VM bietet als erste Unified-Speicherplattform Enterprise-



Virtualisierung sowohl für Block- als auch für File- und Objektdaten, was eine extreme Vereinfachung des Datenmanagements bedeutet.

>> Weg beschritten <<

»Das Besondere und Spannende an dem gemeinsamen Weg war die Entwicklung von einer rein infrastrukturbezogenen Partnerschaft zu einer strategischen Zusammenarbeit«, beschreibt Andreas Schlecht, Vertriebsleiter Hitachi Data Systems, die erfolgreiche Kundenbeziehung. »Elmar Flamme, CIO des Klinikums Wels-Grieskirchen, hat stets visionäre Gedanken in diese Partnerschaft getragen und uns entsprechend auch gefordert«, gibt Schlecht offen zu. Doch ergaben die Forderungen des Kunden auch für Hitachi neue Geschäftsmöglichkeiten. Eines der frühen Resultate war die Umsetzung des Hitachi Clinical Repository (HCR). Diese Informationsmanagementlösung vereint Hard- und Softwarekomponenten in Andreas Schlecht, HDS: »Gelebte Partnerschaft mit dem Kunden.«



Das Klinikum Wels-Grieskirchen ist mit über 1.200 Betten das größte Ordensspital Österreichs.

einem integrierten, standardisierten Rahmen. »Die Geschäftsführung hatte ein einheitliches Archivsystem für unterschiedlichste Anwendungen gefordert. Wir sind bei den herkömmlichen Produkten am Markt dann schnell auf funktionale Einschränkungen und auf geschlossene Systeme mit proprietären Standards gestoßen«, erinnert sich Elmar Flamme. »Die Idee, klinische Archivsysteme völlig neu zu betrachten, ist dann in einem gemeinsamen Gespräch mit HDS entstanden«, berichtet Flamme. Angesichts der wachsenden Datenmengen im Krankenhausbereich war eine Systemarchitektur gefordert, die auf der Kennzeichnung von Dokumenten und Daten mit Metadaten beruht. Dabei werden Daten objektorientiert mit zusätzlichen Informationen versehen und dadurch auch für interne Suchmaschinen optimal indiziert. Der Technologiepartner stellte mit der »Hitachi Content Platform« ein System mit frei konfigurierbaren Metadaten bereit. In Zusammenarbeit mit dem lokal ansässigen Welser IT-Unternehmen x-tention entwickelten die Partner schließlich die Systeme »eMind« und eben HCR. »Wir haben damit zum ersten Mal weltweit klinische Daten in einem Metadatenarchiv gesichert«, ist Flamme noch heute stolz.

>> Mächtige Plattform <<

In Wels-Grieskirchen werden aktuell rund 80 Millionen Objekte gespeichert – das gesamte Röntgenarchiv, die Wunddokumentation, Arztbriefe und Befunde oder auch EKG-Informationen ebenso wie administrative Daten, verschlagwortet und revisionssicher. »Das Schöne daran ist, dass die abgelegten Daten nicht

>> Die Idee, Archivsysteme neu zu betrachten, ist in einem gemeinsamen Gespräch entstanden.<<

einfach im Archiv verschwinden, sondern PACS-Daten – Computertomografen-, Röntgen-, Ultraschall- und Magnetresonanzbilder – über einen Content- und Repository-Speicher jederzeit verfügbar sind.« Diese Mischung von zwei traditionell streng getrennten Speicherwelten – Archive und performante, schnelle Speicherung – bietet auch die Basis für Big-Data-Anwendungen. Dennoch, betont CIO Flamme, setzt das Klinikum auf eine Dual-Vendor-Strategie. »Wir verwenden



Elmar Flamme, Klinikum Wels-Grieskirchen:
»Nehmen heute Vorreiterrolle am Markt ein.«

den für hochverfügbare, kritische Daten die Enterprise-Lösungen von Hitachi. In einem weiteren Bereich, einem NAS-System (Anm. Network Attached Storage) setzten wir auf einen anderen Anbieter.«

Trotz der langjährigen Partnerschaft hat sich die installierte Basis im Rechenzentrum des Klinikums massiv verändert.

Setzte man ursprünglich auf Produkte im oberen Preissegment, konnte HDS in den letzten Jahren zunehmend kosteneffizientere Midrange-Lösungen liefern. Trotz des Downsizings wurden IT-Performance und Stabilität kontinuierlich gesteigert. Flamme spricht von einer Halbierung von Investitionskosten in die Speicherinfrastruktur. Es waren auch Innovationen im Speicherbereich wie Dynamic Tiering – automatisiertes Verschieben von Daten zwischen unterschiedlichen Ebenen – oder Flashspeicher, die früh zu attraktiven Preisen verfügbar waren, die ihn auf Dauer überzeugen konnten.

>> Markterfolg <<

»Die Zusammenarbeit des Klinikums Wels-Grieskirchen und Hitachi ist eine gelebte Partnerschaft im wahrsten Sinne des Wortes«, betont Andreas Schlecht. »Elmar Flamme ist mittlerweile in unserem Unternehmen bestens vernetzt und kann mitunter auch in unserer vertikalen Einheit Healthcare und Lifesciences Einfluss auf die Produktentwicklung nehmen. Diesen regen Austausch begrüßen wir sehr.« Nicht zuletzt sei man aufgrund dieser Expertise auch bei vielen weiteren Kunden im Krankenhausbereich erfolgreich gewesen und heute Marktführer in Österreich – mit Referenzen wie Gespag in Oberösterreich, der Vinzenzgruppe, Tirol Kliniken oder Kabeg. Oder wie der HDS-Manager locker resümiert: »Es hat sich in diesen zehn Jahren sehr viel getan.« ■



Vor allem KMU können von Online-Lösungen profitieren – von Kassen- und Rechnungsbüchern über Lohn- und Zahlungsverkehr bis hin zu Buchführungs- und Lohnauswertungen. Im Bild: Davev Sicherheitszentrale.

Software nach Bedarf

On Premise, Hybrid und SaaS – das sind Faktoren im heutigen Softwaregeschäft. Nach Angaben internationaler Marktbeobachter liegt der Anteil von Miet- und Abo-Software am Gesamt-Softwareverkauf zwischen 30 und 40 Prozent. Marktforscher prognostizieren weiteres starkes Wachstum.

Von Karin Legat

32

Jeder Unternehmer kennt das: Ein Großprojekt verlangt nach zusätzlicher IT-Infrastruktur. Man investiert einmalig, benötigt die Infrastruktur danach aber kaum. Als Alternative bietet sich Miet- bzw. Abo-Software an. Bezahlt wird nur, was benötigt und genutzt wird. Grundkosten werden pauschal verrechnet. »Vor zwei oder drei Jahren bestand noch ein gewisser Vorbehalt hinsichtlich Sicherheit. Das ist heute vorbei«, berichtet Christina Pöttler, Sales Director Line-of-Business bei SAP, die mit ihren Kollegen mittlerweile fast täglich Gespräche mit CEOs und IT-Verantwortlichen führt. »Die Nachfrage ist deutlich gestiegen«, bestätigt auch Christian Weinzierl, Geschäftsführer von Datev, das seit 1996 Abo-Software anbietet. Mietsoftware und cloudbasierte Software ist zum Geschäftsmodell geworden.

Christina Pöttler, SAP: »Moderne IT-Abteilungen brauchen heute Flexibilität, um sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können – Cloud-Lösungen helfen.«



stätigen Kostenvorteile von bis zu 50 %«, betont Lutz. Wesentlich ist die Klärung, ob man die ganze Hard- und Software kauft, installiert, pflegt und anpasst – und dann vielleicht nicht in vollem Umfang braucht – oder ob man die IT-

Thomas Lutz, Unternehmenssprecher von Microsoft, auf. Zur oft genannten Sorge hinsichtlich Datenschutz beruhigt er, denn oft geht es gar nicht um personenbe-

Infrastruktur als Service bezieht. »Auch kleinste Unternehmen mit beispielsweise nur drei Mitarbeitern können via Abo auf qualitativ hochwertige, für sie bislang zu kostspielige Software zugreifen, die bisher nur Großunternehmen vorbehalten war«, ergänzt Ralph Brabec, P&I Landscape Architect bei Atos. Die nutzungsabhängige Verrechnung ermöglicht eine klare und transparente Kostenstruktur. Die damit verbundene Planbarkeit stellt einen wesentlichen Aspekt speziell für KMU dar: Aus Kapitalkosten werden operative Kosten, die pro Monat einigermaßen gleich

Mit Abo-Software ergibt sich eine Kostenersparnis bis zu 50 Prozent.

zogene Daten, sondern um Rechenkapazitäten. Der Finanzaspekt folgt erst nach Sicherheit, obwohl: »Unsere Kunden be-

>>Siegesszug der Abo-Software<<

Sicherheit ist heute der Treiber für Abo-Software – laut einer IPC-Studie der Hauptgrund für den Wechsel in die Software-Cloud. »Auch mit größtem Aufwand kann ein KMU nicht jene Sicherheit er-

Christian Weinzierl,

Datev: »Cloudangebote werden in Richtung Digitalisierung und Automatisierung ausgebaut.«



und damit planbar sind. Geringere Kosten gehen auch mit reduziertem Personalaufwand einher.

»Unser Kunde Palfinger hat früher die Berechnung der Kranausleger, eine unglaublich rechenintensive Tätigkeit, selbst erstellt und dafür einen ganzen Tag benötigt. Heute arbeitet er mit Azure und ist in 20 Minuten fertig«, bringt Lutz ein Beispiel.

Der große Hype hat laut Microsoft in den letzten vier bis fünf Jahren eingesetzt. Inzwischen hat das Unternehmen mit Azure die weltweit zweitgrößte Cloud-Plattform mit einer Rechenkapazität von einigen Exabyte. Die hyperskalierte Cloud wird vor allem durch sinkende Speicherpreise und wartungsarme Rechenzentren erreicht. Ein weiterer Vorteil: Fail-over-Szenarien sind für den Kunden nicht länger relevant, intern wird ein-

umständliche Installationsarbeiten entfallen.

umständliche Installationsarbeiten entfallen.

>>Nachhaltige Abo-Software<<

Per Abo kann heute nahezu die gesamte Softwarepalette bezogen werden. Stephan Leiner, Chief Technology Officer bei Atos, nennt ein Beispiel: »Während die Vollversion von Adobe Suite sehr kostspielig ist und das IT-Budget von KMU oft übersteigt, wird bei Adobe creative cloud pro Monat verrechnet.« Zudem könne die Software unmittelbar in Betrieb genommen werden. Microsoft managt sein

projekte entfallen ebenso wie lange Einführungszeiten. Man hat die Flexibilität von Pay per Use, wie man es aus dem privaten Bereich kennt.« Ein weiterer

gesamtes Portfolio aus der Microsoft Cloud, mit einem Service Level Agreement – Azure ebenso wie Office 365, Sharepoint-Plattform, Yammer, CRM online, Skype for Business, OneDrive for Business oder die Dynamics-Linie mit ihrer ERP-Software. Atos bietet im Bereich Applikationen die Canopy Suite, die unter anderem Anytime Collaboration and Communication, Anytime Files, CRM, PLM, Media Cloud und Enterprise Mobile Secure

Stephan Leiner, Atos:

»Wir beobachten, dass der Trend verstärkt in Richtung SaaS-Modell geht.«



enthält. Auch hochkomplexe ERP-Software steht via SaaS bereit, so zum Beispiel Business ByDesign von SAP. Damit

sind ERP, CRM, Beschaffung und unter anderem Supply Chain Management abgedeckt. »Unsere Userzahl hat sich in den letzten beiden Jahren nahezu verdoppelt. Cloud-Software ist kein Trend mehr, sondern selbstverständlich«, betont Christina Pöttler. Interessant für kleinere Unternehmen ist auch das Analyse-Tool SAP Cloud for Analytics. Zum finanziellen Aufwand meint Thomas Lutz, dass die Kosten für das Office 365-Paket pro User ca. bei einem Kaffee täglich starten. Der Einzelfall variiert

Thomas Lutz, Microsoft: »Abo-Software ist ein Resultat der Entwicklung am IT-Markt der letzten fünf Jahre, allen voran der digitalen Transformation.«

dem Kauf genutzt werden,

Abo-Software wird on premise angeboten, hybrid und als SaaS-Lösung.

aber natürlich je nach tatsächlicher Nutzung und der Effizienz der Bewirtschaftung. Die meisten Apps werden laut Atos tageweise verrechnet. Bei Computerressourcen beziehungsweise IaaS wird die Nutzung sogar im Sekundenbereich abgerechnet. ■

Abo-Software ist kein Trend mehr, sondern selbstverständlich.

fach auf andere Server umgeschwitcht. Für Christina Pöttler von SAP ist vor allem die Flexibilität entscheidend. »Lange Rollout-

Firmennews

T-MOBILE

Kasse für Smartphones

Flexible Registrierkas- senlösung in Verbindung mit everbill für Klein- und Kleinstbetriebe.

T-Mobile bietet eine Registrierkassenlösung mit einem vollständigen Buchhaltungssystem zur Steuerung betrieblicher Abläufe. Mit der webbasierten Registrierkasse lassen sich alle wichtigen Geschäftsprozesse abwickeln, von der Angebots- und Rechnungserstellung bis hin zur Kunden- und Lagerverwaltung. Zur Auswertung und Analyse werden alle Prozesse in einer übersichtlichen Statistik gebündelt. Die Registrierkasse wird in Kooperation mit der

34



Mobile Kassenlösung für 22 Euro monatlich ohne zusätzliche Hardware-Anschaffung.

österreichischen Cloud-Unternehmenslösung everbill angeboten. Mit everbill erstellen KMU sehr einfach Angebote, Rechnungen und Bestellungen, interagieren mit ihren Kunden und Lieferanten und verwalten ihr Warenlager. Statistische Auswertungen zu Kunden, Artikeln, Dienstleistungen, Umsätzen und Erträgen geben tagesaktuell Überblick über die Unternehmensentwicklung. ■

Info: business.t-mobile.at/registrierkasse



Plattform »DSSD D5« ab sofort verfügbar – EMC definiert neue Storage-Kategorie Rack-Scale Flash.

Neue Storage-Ära

DSSD D5 ist für datenintensive Anwendungen konzipiert, die höchstmögliche Leistung bei minimaler Latenz erfordern.

EMC hat das Rack-Scale-Flash-System DSSD D5 präsentiert, das Anwendungsperformances verzehnfachen kann – beispielsweise bei Genomsequenzierungen, automatischen Fehlererkennungen, Kreditkartenautorisierungen und anderen anspruchsvollen Datenanalysen. Die hochverfügbare Lösung liefert High-Performance-Flash-Speicher mit extrem niedriger Latenz in dicht gepackter Form für bis zu 48 Server. DSSD D5 ist per PCIe Gen3 und die treiberlose Technologie NVMe (Non-Volatile Memory Express) mit jedem Speicherknoten verbunden – womit die hohe Performance von PCIe-verbundenen Flashs erreicht wird. Die neue Storagetechnologie erzielt einen Durchsatz von 100 Gigabit pro Sekunde, Zugriffsgeschwindigkeiten von 100 Millionen IOPS und Latenzwerte von 100 Mikrosekunden. In das Fünf-Rack-Unit-Chassis passen bis zu 36 Flash-Module mit zusammen 144 Terabyte Bruttokapazität, was 100 Terabyte Nutzkapazität entspricht. ■

Info: www.emc.com

news in kürze



GENERAL SOLUTIONS

Ausgewähltes Krisenmanagement

DER TIROLER IT-Dienstleister General Solutions wurde als Finalist bei den »European IT & Software Excellence Awards 2016« ausgewählt. In Partnerschaft mit der Austrian Airlines und der Lufthansa entwickelten die Landecker die Krisen-Callcenter-Software »CASE 2 Airlin«e zur Betreuung von Angehörigen und Betroffenen in Katastrophenfällen. Von der Organisation der Anreise und Unterkunft bis hin zur Betreuung vor Ort werden Daten erfasst und für die Krisenmanagement-Teams aufbereitet. Die Benutzeroberfläche ist mehrsprachig und ermöglicht die Kommunikation innerhalb des Krisenstabes und zwischen den Abteilungen.

www.general-solutions.eu

SUSE, IT-NOVUM

Storage-Management

EINE ZUSAMMENARBEIT von SUSE und it-novum soll in Zukunft ein zentralisiertes Management von File, Block und Object Storage für SUSE Enterprise Storage ermöglichen – durch ein gemeinsames grafisches Interface mit openATTIC. Die Open-Source-Plattform für Software-Defined-Storage-Management openATTIC wurde unter der Ägide von it-novum entwickelt und dient in zukünftigen Releases von SUSE Enterprise Storage als Frontend.

www.it-novum.com



12.000 Arbeitsplätze verwaltet

Die Universität Wien hat das Matrix42 Asset Management, den Service Catalog sowie das Lizenz- und Vertragsmanagement eingeführt.

Mit rund 9.700 Mitarbeitern, 93.000 Studierenden, 19 Fakultäten und Zentren und über 180 Studien ist die Universität Wien die größte Forschungs- und Bildungsinstitution in Österreich. Der Zentrale Informatikdienst so-

einheitliche Verwaltung aller Arbeitsplätze ermöglicht, und zwar nicht nur organisatorisch und technisch, sondern auch lizenzrechtlich korrekt«, erklärt Eva Birnbacher, verantwortlich für Licensing & Training im Zentralen In-

Die vielfältigen Lizenzverträge der Universität Wien können nun auf den tatsächlichen Bedarf angepasst werden.

wie mehr als 200 EDV-Beauftragte in den Fakultäten und Zentren der Universität Wien verwalten rund 12.000 Arbeitsplätze. In der Vergangenheit wurden hierfür zwei unterschiedliche Deployment-Systeme eingesetzt. »Wir hatten unter anderem eine eigene Lösung im Einsatz, deren Weiterentwicklung nicht gesichert war, und haben daher nach einer kommerziellen Lösung gesucht, die eine ver-

formatikdienst. 2012 wurde mit der Einführung des Client Managements von Matrix42 gestartet. 2013 wurde dies mit dem Service Catalog, über den die Anwender wie in einem Webshop lizenzpflichtige Software beziehen können, ergänzt. In der Folge kamen das Lizenz- und Vertragsmanagement dazu. »Gemeinsam mit Matrix42 haben wir etwa einen Ubuntu Linux-Client entwickelt,



Eva Birnbacher, Zentraler Informatikdienst Wien, liefert über den Matrix42 Service Catalog den Anwendern lizenzpflichtige Software aus.

um auch Linux-Geräte abdecken zu können. Gemeinsam mit den Experten der TAP.DE haben wir darüber hinaus für unmanaged Windows-Geräte ein Tool entwickelt, das eine Inventarisierung im Selfservice ermöglicht, um auch diese Geräte einfach und schnell ins System zu bringen«, so Birnbacher.

Der genaue Überblick über Assets- und Softwarebestellungen ermöglicht den Verantwortlichen nun auch eine bessere Übersicht und Steuerungsmöglichkeiten im Lizenzmanagement. In Folge können die vielfältigen Lizenzverträge der Universität Wien auf den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Auch die Transparenz im Hinblick auf die Nutzung und die damit in Zusammenhang stehenden Kosten hat sich deutlich verbessert. ■

Info: www.matrix42.com

MICROSOFT Projektfinanzierung

Microsoft Payment Solutions ermöglichen Unternehmen, IT-Investitionen zu stemmen.

Microsoft hat ein Finanzierungsmodell für IT-Lösungen und -Projekte für Unternehmen in Österreich gestartet. Mit den »Payment Solutions« können kreditwürdige Kunden ihre Zahlungen entsprechend ihrer unternehmerischen Rahmenbedingungen anpassen – etwa Raten auf individueller Basis monatlich, halbjährlich, oder quartalsweise. Raten können auch bis zur Einführung des neuen IT-Systems aufgeschoben werden. Damit kann sich der Kunde ganz auf die Umsetzung seines Projektes konzentrieren, seinen Cashflow verbessern und Budgetvorgaben einhalten. »Wir greifen unseren Kunden damit bei der Einführung von Innovationen flexibel und maßgeschneidert unter die Arme«, erklärt Serap Kina, die Betreuerin des Payment Solutions Programms für Microsoft. »Ganz egal, ob sich unsere Kunden für eine reine



»Es gibt keine vordefinierten Ober- oder Untergrenzen bei den Finanzierungsbeträgen«, betont Serap Kina, Microsoft.

Microsoft-Lösung oder eine Kombination mit Produkten oder Services anderer Anbieter entscheiden, mit den Microsoft Payment Solutions können wir eine rasche und unbürokratische Finanzierungslösung anbieten.« ■



Hanns-Thomas Kopf, CEO Atos CEE, (hintere Reihe, Mitte) mit den Absolventen der »Atos Master Academy«.

Erste Absolventen

Seit 2014 bietet der IT-Dienstleister Atos seinen Mitarbeitern die Möglichkeit, ein Weiterbildungsprogramm an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt zu absolvieren. Am 26. Februar feierten die ersten Absolventen des berufsbegleitenden Studiums ihren Master-Abschluss in den

Wiener Sofiensälen. Das Programm ist Teil der Wellbeing@work-Initiative, mit der Atos das Wohlbefinden der Mitarbeiter am Arbeitsplatz fördern möchte. In Zusammenarbeit mit Atos wurde an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt der berufsbegleitende Universitätslehrgang »IT Business

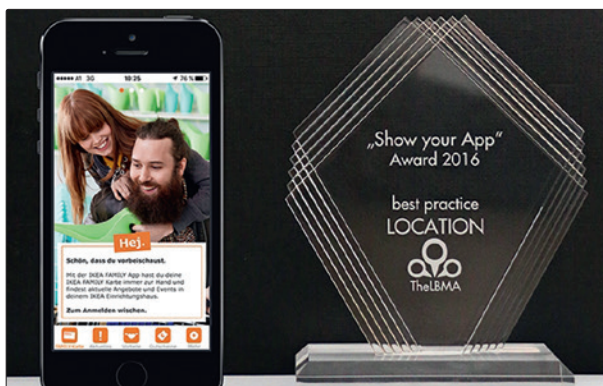
Solutions« entwickelt, der mit dem akademischen Grad »Master of Science« abschließt. Neben technischen Aspekten werden den Studierenden auch Business- und Sozialkompetenzen vermittelt. Der IT-Dienstleister trägt dabei die Hälfte der anfallenden Ausbildungskosten.

36

»Show your App«-Award

Eine Jury würdigt die **IKEA Family App** mit dem Sonderpreis als beste Location-Based-App der DACH-Region.

In München gingen Anfang Februar bereits zum sechsten Mal die »Show your App«-Awards über die Bühne. Die hochkarätig besetzte Fachjury mit Experten aus Medien und Industrie bewertete die Einreichungen nach den Kriterien Design, Usability, Funktionalität sowie Kosten-Nutzen-Verhältnis. Eine besondere Auszeichnung erhielt die von IQ mobile entwickelte IKEA Family App. Die Applikation wurde von der Location Based Marketing Association (LBMA) als »Best Practice Location« gewürdigt. »Die IKEA Family App digitalisiert nicht nur die IKEA Family Card, sondern verbindet sie mit aktuellen Infor-



IQ mobile wurde mit dem Sonderpreis für die beste Location-Based App der DACH-Region geehrt.

mationen über Restaurant-, Partner- und Produktangebote in vom User ausgewählten Märkten. Damit nutzt IKEA Österreich als eines der ersten Unternehmen flächendeckend die Beacon-Technologie, weswegen sich

die LBMA dazu entschied, diesen Sonderpreis zu vergeben«, begründete die Jury. Bisher wurde die App bereits über 40.000 Mal heruntergeladen.

Info: www.iq-mobile.at

OKI

Weiß an erster Stelle

LED-Druckspezialist OKI präsentiert ein weiteres Gerät für Fünffarb-Druck in CMYK plus Weiß.

Mit dem »OKI Pro9542dn« geht OKI den nächsten Entwicklungsschritt in Sachen Kreativ- und Veredelungsdruck. Das neue A3+-Fünffarb-System ermöglicht das gesamte Spektrum der Prozessfarben mit der Zusatzfarbe Weiß und bringt die weiße Spot-



Der OKI-Drucker sorgt mit feinen Farbtönen und Farbabstufungen für exzellente Druckqualität.

Farbe dabei als erste Farbe auf. Durch den neuen Druckablauf bietet der bislang zweite OKI Fünffarbdrucker eine hohe Passgenauigkeit und extreme Farbbrillanz bei weiß unterlegten Vollfarbdrucken.

Der OKI Pro9542dn eignet sich als Lösung überall dort, wo Weißdruck oder vollflächiger Farbdruck auf dunklen, transparenten oder farbigen Medien gefragt ist. Im Verpackungsdruck, in Werbe- und Design-Agenturen, aber auch in Betrieben wie Hotels können mit dem Weißdrucker personalisierte Kleinauflagen erzeugt werden. Bedruckte Klarsichtfolien, Mailings, Grußkarten oder farbige Umschläge sollen dadurch besonders farbintensiv wirken. Der Weißtoner ist lichtundurchlässig lässt sich auch als Deckweiß verwenden.

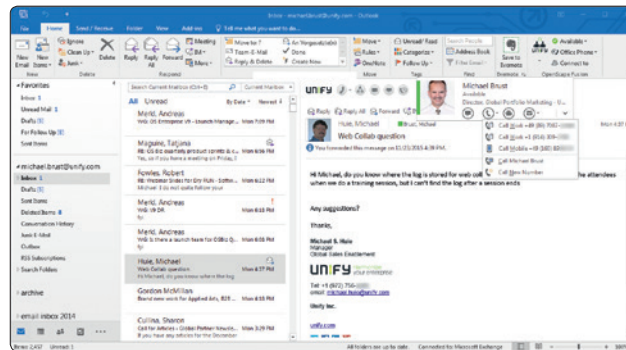
Info: www.oki.at

Integration des Menschen

Unify, seit Jänner Tochterfirma von Atos, hat eine neue Version seiner UC-Lösung OpenScope Enterprise vorgestellt. Anwender in großen Unternehmen sollen dank erweiterter Funktionalitäten die Unified-Communications-Suite intuitiver bedienen, effizienter in Teams zusammenarbeiten und außerdem mobiler agieren können. Mit den Collaboration-Werkzeugen und Lösungen

»Werkzeug für die On-Demand-Economy«

für den digitalen Arbeitsplatz unterstützt die verfügbare Version 9 Unternehmen dabei, sich in der On-Demand-Economy von heute zu behaupten. So ermöglicht das OpenScope Fusion-Update nun die



Aktuelle OpenScope Enterprise von Unify hilft, beim digitalen Wandel den menschlichen Aspekt in den Fokus zu rücken.

Unterstützung für Microsoft Office, Outlook und Skype for Business respektive Lync mit einem einzigen Client. Zu den Erweiterungen bei OpenScope Branch v9 gehören ein lokaler Voicemail-Dienst sowie die Möglichkeit zum Anbinden von Zweigstellen mit begrenzter Bandbreite für die lokale Einwahl. Darüber hinaus sind jetzt größere Kapazitäten für die Anbindung zusätzlicher

Contact-Center-Agenten sowie verbesserte Management-Werkzeuge enthalten. Dazu gehört unter anderem eine Funktion für Massendatenumstellungen, die zeitgleich auf einen, mehrere oder alle OpenScope Branches im Netzwerk angewendet werden können. Das soll den Zeitaufwand deutlich minimieren. ■

Info: www.unify.com/at

ACP unterstützt Magna

Weiterentwicklung der Konzern-IT in den europäischen Hauptrechenzentren und 40 Werken.

Mit mehr als 300 Produktionsbetrieben, 84 Entwicklungszentren und rund 125.000 MitarbeiterInnen weltweit zählt Magna zu den größten Herstellern von Automobilteilen. Magna Global IT verwaltet die IT der 40 europäischen Standorte. Gemeinsam mit dem langjährigen Partner ACP wird die Standardisierung und Automatisierung der IT-Infrastruktur vorangetrieben. Eine Managed-Services-Unter-



Neues Storagekonzept mit Clustered Data ONTAP von Netapp verbessert die Speicher Verfügbarkeit bei Magna.

stützung in den Bereichen Systemmanagement und Storage sowie die Umsetzung einer neuen Storagelösung für rund fünf Petabyte Datenvolumen zählen zu den jüngsten Projekten des eingespielten Teams.

Die Betreuung durch ACP deckt vorrangig das tägliche System- und Datenmanagement der Storagelösung, die Sicherstellung des Windows-Server-Supports sowie Urlaubs- und Krankenstandsvertretungen ab. Darüber hinaus entwickelt ACP gemeinsam mit Magna Global IT die Automatisierung der IT-Landschaft und die Prozessoptimierung weiter. Mittels einer zentral verwalteten Unified-Storage-Architektur wurden die bisherigen Storage-Lösungen konsolidiert und File Services sowie Speicherkapazitäten nun über die Netzwerkinfrastruktur flexibel und unter geringem Administrationsaufwand für die einzelnen Standorte verfügbar gemacht. ■

Info: www.acp.at

news in kürze



UNIT-IT

IT-Landschaft harmonisiert

UM IM WELTWEITEN Wettbewerb bestehen zu können, setzen immer mehr international tätige Unternehmen auf ein zentrales Enterprise-Resource-Planning-System. Auch der oberösterreichische Traditionsbetrieb Aspöck Systems hat seine Niederlassung in Polen mit der Zentrale in Peuerbach harmonisiert und damit sämtliche konzerninternen Geschäftsprozesse vereinheitlicht. Für die erfolgreiche Implementierung und Umsetzung des zentralen ERP-Systems zeichnete der IT-Dienstleister und SAP-Platinum-Partner unit-IT verantwortlich. Im Sinne eines Best-Practice-Ansatzes wird nun auch der ERP-Rollout am portugiesischen Standort durchgeführt.

www.unit-it.at

BECHTLE IT

Top-Ergebnis

IN EINEM gesamtwirtschaftlich herausfordernden Umfeld konnte das Bechtle IT-Systemhaus 2015 ein »ausgezeichnetes Ergebnis« erzielen, heißt es. Der Umsatz des landesweit aufgestellten Systemintegrators und IT-Service-Anbieters wuchs im zurückliegenden Geschäftsjahr um rund 8 % auf 45,3 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter blieb mit 130 konstant. Das Umsatzergebnis des Unternehmens gründet unter anderem in großen Storage-, Client- und Virtualisierungsprojekten, die im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich durchgeführt wurden.

www.bechtle.at

Real Virtuality

2016 ist das Jahr von VR: Die Ankunft der großen Virtual-Reality-Produkte bei den Konsumenten verspricht einige Revolutionen.

VON RAINER SIGL



38

Die Idee ist alt, die Umsetzung brandneu: Als Konzept in der Science-Fiction der 1950er-Jahre beschrieben, sorgt das Buzzword »Virtual Reality« spätestens seit den späten 1980er-Jahren für Begeisterung bei zukunfts zugewandten Technikfreunden. Das »Eintauchen« in dreidimensional dargestellte Computerwelten per »Datenhelm« schien manchen schon damals ganz nah – und rückte doch mit jedem weiteren Versuch, die Vision zu verwirklichen, in immer weitere Ferne.

2016, über ein Vierteljahrhundert später, ist es so weit: Dank mächtiger Hardware, gesunkenen Preisen und neuen Anwendungsgebieten soll VR in die Haushalte Einzug halten. Es war die Computerspielindustrie, die letztlich für den erneuerten Drive gesorgt hat – wenn auch mit Anfangsschwierigkeiten. Denn es ist eigentlich einem einzigen Mann zu verdanken, dass die Technikvision aus der Vergangenheit letztendlich doch Realität wird. Als der US-amerikanische Hardware-Bastler Palmer Luckey 2012 mit seinem Prototypen eines VR-Headsets für Computerspiele auf der Crowdfunding-Plattform um finanzielle Unterstützung bat, wollte er nur eine Viertelmillion Dollar

– letztendlich warfen fast 10.000 begeisterte hoffnungsfrohe Backer über 2,5 Millionen in den Hut.

>> Die Zukunft ist da – was nun? <<

Nun, vier Jahre und einige Prototypen später, ist es so weit: Ende März ist mit dem »Oculus Rift« das erste ausgereifte kommerzielle VR-Headset für jedermann um ca. 700 Euro zu haben. Und die Konkurrenz folgt auf dem Fuß: Mit dem »HTC Vive«, der »PlayStation VR«, dem »Samsung Gear«, der »Razer OSVR« und anderen Konkurrenten sollen heuer noch weitere Endgeräte für den Einstieg in virtuelle Welten sorgen. Neben dem Vorteil des Ersten am Markt hat Luckeys »Oculus« aber noch einen anderen Bonus: Schon 2014 hat sich Facebook-Chef Mark Zuckerberg mit über zwei Milliarden Dollar ins Geschäft mit der Zukunft eingekauft. Und der Social-Media-Gigant hat dabei weit mehr als »nur« Spiele im Sinn.

Denn während die »Early Adopter« auch wegen des recht hohen Anschaffungspreises wohl eher ausschließlich begeisterte Videospiele mit dem nötigen Budget für ihr Hobby sein werden, kann davon ausgegangen werden, dass sich die Technologie mit jeder Generation verbilligt und zugleich stärker wer-

den wird. Das eröffnet Anwendungen weit über die Spielebranche hinaus – auch wenn diese seit Jahren ohnedies der finanzstärkste Entertainmentzweig ist, weit vor Film und Musik. Was etwa Luckey und Zuckerberg vorschwebt, klingt noch utopisch: Ein »Metaverse« genannter virtueller sozialer Raum soll künftig die logische Weiterentwicklung des »Facebook-Universums« darstellen. Wie genau dieser Zukunftsraum aussehen wird und wann er betreten werden kann, ist noch ungewiss – aber dafür haben inzwischen ganz andere Nischen schon handfestere Ideen, was mit der virtuellen Realität anzufangen sei.

>> VR für alle(s) <<

Allen voran der größte Technologietreiber überhaupt: Die Pornobranche sieht mit VR buchstäblich eine neue Dimension auf sich zukommen. Aber auch weniger schlüpfrige Branchen versprechen sich einiges: Videopräsenzlösungen, etwa für Konferenzen, werden durch VR völlig neue Möglichkeiten geboten, aber auch Journalismus, Beratungsdienstleistungen, e-Learning und Wissensvermittlung, auch an Schulen, werden neue Horizonte eröffnet. Sogar die Telemedizin dürfte durch die dreidimensionale Bewegungsfreiheit einen Riesenschritt nach vorn machen. Damit nicht genug: Auch die Bau- und Immobilienbranche verspricht sich von VR einen gewaltigen Fortschritt – so können etwa noch ungebaute Räume quasi in Lebensgröße besichtigt oder verfügbare Wohnungen virtuell besichtigt werden. Im virtuellen Tourismus sehen Visionäre eine völlig neue Branche heranwachsen. Auch wenn es oft ein Klischee sein mag – hier stimmt's: Die Möglichkeiten sind fast endlos.

Bis zum aus »Star Trek« bekannten »Holodeck«, das das echte Leben täuschend real für alle Sinne simuliert, ist es noch ein weiter Weg – der erste Schritt ist aber getan. Übrigens: Wer zum Preis eines Mittagessens einmal in VR schnuppern will, sollte ein Auge auf »Google Cardboard« werfen. Die zum Minipreis erhältliche Pappendeckelbrille verwandelt jedes Smartphone in ein Fenster zur Virtual-Reality-Zukunft. ■

Werben um Talente

1. Die Developer-Community WeAreDevelopers lud am 23. Februar HR-Professionals und Recruiter zum Event »Recruiting IT Developers« ein. Die Initiatoren Benjamin Ruschin und Sead Ahmetovic gaben Einblick in die Zielgruppe Softwareentwickler. Viele Unternehmen würden Jobausschreibungen nicht auf deren Bedürfnisse ausrichten. Es sei wichtig, dass die Ausschreibung von Entwicklern verfasst sowie auf das Aufgabengebiet spezifiziert werde. Max Kossatz, IT-Chef Hitbox.tv, empfiehlt, in die Umgebung der IT-Fachkräfte einzutreten. Sogenannte »Meetups« und andere Aktivitäten eignen sich zum Networking und können den ersten Schritt zum IT-Recruiting einleiten. Mario Koplmlüller, Recruiting Partner Teamleitung von ePunkt, machte deutlich, dass es sich bei der Developer-Zielgruppe nicht um klassische BewerberInnen, sondern um eine Talente-Zielgruppe handle, die umworben werden müsse. Christian Rauscher, Leiter der Academy des IT-Dienstleisters rubicon IT, hält Förderungen und Weiterbildungen für essenziell, um Developer langfristig an das Unternehmen zu binden.



Benjamin Ruschin, Initiator der WeAreDevelopers-Community, diskutierte mit Experten zum Thema Recruiting.



Microsoft Visual Studio Team Services wurde bei den Software Quality Days 2016 als »Best Quality Tool« ausgezeichnet.

3. SMARTER ZUSAMMENKUNFT. Der IT-Dienstleister Anecon hat mit dem »Quality Leadership Circle« eine Plattform ins Leben gerufen, die CIOs und Qualitätsführer aus der Wirtschaft die Gelegenheit zum Vernetzen und zum regelmäßigen Austausch bieten will. Am 2. März begrüßte CEO Hans Schmit Entscheidungsträger der österreichischen IT-Landschaft im Wiener Looshaus zum Thema »Smart Applications for Smart Businesses«. Markus Maryschka, Leiter Projektmanagement WienIT, verdeutlichte in einem Impulsvortrag die Kernaspekte von Smart Applications anhand der Smart-City-Wien-Initiativen »smile« und »WienMobil-Karte«. Im Anschluss diskutierte man bei einem Round Table über strategische Fragen, Herausforderungen und Chancen für Unternehmen.



Bei dem Netzwerktreffen im Looshaus tauschten sich CIOs und Experten zu den Themen Softwarequalität und -Produktivität aus.

2. TOOL TIME. Bei den Software Quality Days 2016 drehte sich Mitte Jänner alles um Softwarequalität, Requirements, Testen und agile Methoden. Ein international besetztes Publikum traf im Austria Trend Hotel Savoyen in Wien auf PraktikerInnen, WissenschaftlerInnen und ausstellende Unternehmen. Die Konferenz des Veranstalters Software Quality Lab war ein Treffpunkt für Tool-Interessierte aus der Softwarebranche – mit dem Highlight einer »Tool Challenge«, die sich dem Thema Requirements Management widmete. Vier verschiedene Werkzeuge traten dazu im freundschaftlichen Wettstreit gegeneinander an. Der 1. Platz des »Best Quality Tool Award« wie auch der Preis der Fachjury ging an Vortragende von Microsoft, welche die Werkzeuge Visual Studio und Visual Studio Team Services gekonnt präsentierten. Die weiteren Plätze konnten Tricentis, Polarion und NovaTec gewinnen.

PODIUMS

g e s p r ä c h e

Report Verlag

Magazine | Bücher | Publishing | New Media

**Die Report-Reihe der
Fach- und Podiumsgespräche mit Publikumsbeteiligung**

Die nächsten Termine:

DIGITALISIERUNG: BESSERE SERVICES, NEUES GESCHÄFT

Die Zeit zum Handeln ist gekommen. Die Revolution in der Produktion und in der Kundenansprache findet schrittweise statt – mithilfe von Datensammlung, Vernetzung und Analysen. Wie Unternehmen mithilfe von Technologielösungen Ressourcen sparen, ihre Zielgruppen erreichen und neue Geschäftsmodelle entwickeln.

Wann: 20. April 2016; Beginn 17.00 Uhr
Wo: A1, Lassallestraße 9, 1020 Wien

DATENSCHUTZ UND PRIVATSPHÄRE – DISKUS- SION MIT MAX SCHREMS

Heuer tritt eine neue Datenschutz-Grundverordnung der EU in Kraft, die bis 2018 von den Mitgliedstaaten umzusetzen ist. Was ist von den Regelungen zu erwarten? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für Unternehmen? Was wird besser, was komplizierter?

Wann: 26. April 2016; Beginn 17.30 Uhr
**Wo: Fabasoft TechSalon, Laxenburger Straße 2,
1100 Wien**

Mehr unter www.report.at/termine