



# Report

## Code für <sup>12</sup> die Digitalisierung

Markt, Trends und  
Entwicklungen



10

### Interview

Dimension Data, Commvault,  
Holzhuber und mehr

22

### Druck

Menschen lieben Papier  
– und LED-Technik.

32

### Plattform

Sind Sie wandlungsfähig  
oder ein Dinosaurier?

# REPORT VERLAG – NAH AN DER BRANCHE

Print



**Report Plus**



**Bau & Immobilien Report**



**Telekom & IT Report**



**Energie Report**



**Sonderpublikationen**

Online



[www.report.at](http://www.report.at)



[award.report.at](http://award.report.at)



[www.facebook.com/reportplus](http://www.facebook.com/reportplus)

## Veranstaltungen

Publikumsgespräche  
Enquete »Chance Hochbau«

Round Tables  
IT-Wirtschaftspreis »eAward«



**Report Verlag**  
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

Report Verlag GmbH & Co KG  
Nattergasse 4  
1170 Wien

**Kontakt:** Gerda Platzer  
Verlagsleitung  
platzer@report.at  
01/90299-31

[www.report.at](http://www.report.at)



[twitter.com/ReportVerlag](https://twitter.com/ReportVerlag)



Report Verlag auf YouTube



## EDITORIAL



MARTIN  
SZELGRAD  
Chefredakteur

## Entwicklungen in die Automatisierung

**U**nseres Gespräche mit Unternehmen – sowohl IT-Anbietern als auch deren Kunden – drehen sich immer stärker in Richtung einer automatisierten IT. Das Resultat daraus ist, nachdem die IT ja längst in alle Bereiche unserer Wirtschaft und Gesellschaft eingezogen ist, eine bald völlig automatisierte Welt.

IBM propagiert »Cognitive Computing«: Assistierende Systeme in allen IT-gestützten Prozessen werden den menschlichen Bearbeitern und auch den Konsumenten Entscheidungshilfen anbieten. Diese werden aus den entsprechenden Analysen der gesammelten Daten generiert. IBM spielt dieses Hilfsmittel über seine Watson-Plattform: Aus der Cloud kann der Service einfach genutzt werden, etwa von Ärzten, die so effizient Studien- und Bildmaterial weltweit auf Knopfdruck vergleichen können. Das ist etwas, was ein einzelner Mensch nicht schafft, für die Patienten aber – fachkundig begleitet – zwischen Leben und Tod entscheiden kann. Auch in der IT selbst wird die Automatisierung Riesenveränderungen bringen. Der erste Schritt sind Systeme, die sich und andere IT-Teile selbst konfigurieren und reparieren können. Auch die Softwareentwicklung setzt bereits auf die automatisierte Code-Generierung. Damit wird der klassische Programmierer überflüssig. Es ist ein Berufsbild, von dem wir uns langsam verabschieden können. Wir brauchen damit nicht Maurer, sondern mehr Architekten.

# telekom +it Report

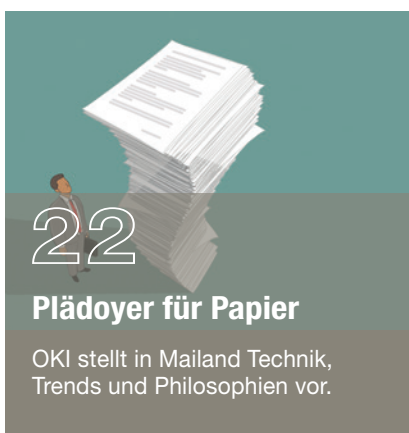
Magazin für wissen, technik und vorsprung



- 10 RICHTUNGEN**  
Jürgen Horak, Dimension Data, über Trends bei IT-Services und Security.



- 12 SOFTWARE**  
Studie zum Markt, Neuigkeiten aus der Branche und Michael Schober.



22

## Plädoyer für Papier

OKI stellt in Mailand Technik, Trends und Philosophien vor.



32

## Datenplattformen

Was wir bei VMware in Barcelona erfahren haben.

- 04 Inside.** Neues aus der heimischen IKT-Landschaft.
- 06 Kolumne.** Thomas Schmutzer in der neuen Welt des Arbeitens.
- 18 Linux.** Jubiläum und Statement für die Zukunft.
- 20 Skepsis.** Datenleaks gefährden den Unternehmenserfolg nachhaltig.
- 24 Commvault.** Gerhard Raffling über Datenschutz und Backup.
- 27 Veeam.** Mario Zimmermann und die Ziele des Lösungsanbieters.
- 28 Design und Innovation.** Thomas Holzhuber im großen Gespräch.
- 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, Rainer Sigl, Herbert Koczera Lektorat: Rainer Sigl Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Vertrieb: Post AG Verlagsleitung: Gerda Platzer [platzer@report.at] Anzeigen: Bernhard Schojer [schojer@report.at] sowie [sales@report.at] Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, 1170 Wien, Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 Erscheinungsweise: monatlich Einzelpreis: EUR 4,- Jahresabonnement: EUR 40,- Aboservice: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 office@report.at Website: www.report.at



## AUGMENSYS

### Beteiligung

**Der international tätige Konzern VINCI Energies beteiligt sich an dem Kärntner Industrieexperten Augmensys.**

**V**INCI Energies hat die Übernahme einer zehnpromzentigen Minderheitsbeteiligung an Augmensys durch ihren Investment- und Managementfonds INERBIZ abgeschlossen. VINCI Energies und der Spezialist für Augmented-Reality-Industrieanwendungen arbeiten seit 2015 zusammen und haben mit der von Augmensys entwickelten mobilen Datenmanagement-Plattform UBIK bereits verschiedene Projekte erfolgreich abgewickelt.

»Durch diese Investition können beide Partner noch besser vom gegenseitigen



Augmensys bietet die AR-Datenmanagement-Plattform UBIK.

Know-how profitieren und die gemeinsame Marktposition stärken«, heißt es. Das weltweite Netzwerk des VINCI-Konzerns soll nun das internationale Wachstum der Augmensys fördern, während der Konzern seinen Kunden neuen Serviceprodukte bieten kann. Lydia Babaci-Victor, Leiterin Entwicklung & Innovationen bei VINCI Energies: »So können wir unsere Kunden noch besser durch die beiden tiefgreifenden Umbrüche begleiten, vor denen sie stehen: Energiewende und digitale Transformation.« ■



»Eine einfache Firewall oder nur der Schutz von Endgeräten reicht heute schon lange nicht mehr aus«, warnt Achim Kaspar, Cisco

## Unterschätzte Gefahr durch Cyber-Attacken

**Österreichische Unternehmen wiegen sich laut einer repräsentativen Studie mehrheitlich in Sicherheit, was Cyberangriffe angeht.**

**D**ie Österreich-Umfrage unter Führungskräften von Unternehmen zeigt ganz deutlich eine Diskrepanz zwischen faktischen IT-Sicherheitsvorfällen in Österreichs Unternehmen und dem subjektiven Sicherheitsgefühl österreichischer Führungskräfte. Darüber hinaus ist IT-Sicherheit in Österreich noch immer nicht Chefsache. Diese Entwicklung ist besorgniserregend, denn IT-Sicherheit muss in Unternehmen eine wesentlich höhere Priorität einnehmen«, fasst Cisco-Austria-Chef Achim Kaspar zusammen.

Zwei Drittel der Befragten sind nicht über mögliche Cyberangriffe besorgt, nur jeder zweite Befragte hält sich für gut informiert, was IT-Sicherheit in seinem Unternehmen angeht. Aber: Fast drei Viertel (74 %) hatten in den letzten zwölf bis 18 Monaten einen Sicherheitsvorfall, die wenigsten davon werden gemeldet. »Ein Produktionsstillstand aufgrund eines Systemausfalls oder der Verlust von vertraulichen Daten sind schwerwiegende Folgen von cyberkriminellen Angriffen und zeigen, dass die Unternehmen nicht ausreichend geschützt sind«, so Kaspar.

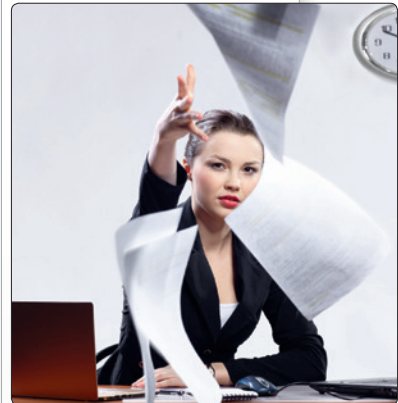
Als zu wenig beachtetes Einfallstor für Cyberkriminelle schätzt er Partner und Lieferanten von Unternehmen ein – nur etwa ein Drittel erhebt deren IT-Sicherheitsstandards. Österreichs Führungskräfte stufen die IT-Sicherheit für die Vertrauenswürdigkeit eines Unternehmens zwar als sehr wichtig ein – allerdings wird sehr oft zu wenig Budget investiert, um diese auch gewährleisten zu können. ■

## news in kürze



### Papierloses Büro

**LAUT EINER AKTUELLEN STUDIE** Im Auftrag des Business-Software-Anbieters Sage halten 71 % von über 800 befragten Büroangestellten »die Vision vom nahezu papierlosen Büro in zehn Jahren« für sinnvoll. Ein Drittel stimmt der Aussage sogar voll zu, nur 27 % stimmen eher nicht oder nicht zu. Damit ist klar: Die Digitalisierung der Geschäftsabläufe im Büro kommt bei den betroffenen Mitarbeitern mehrheitlich gut an. Doch ist ein nahezu



Zwei Drittel der Befragten sehen »das nahezu papierlose Büro machbar«.

papierloses Büro überhaupt machbar? Auch diese Frage stellten die Marktforscher den Teilnehmern der Sage-Studie – und registrierten eine Zustimmung von mehr als zwei Drittel (67 %) der Befragten in diesem Punkt. Die Umfrage wurde unter Büroangestellten in Deutschland (400), Österreich (207) und der Schweiz (201) durch das Marktforschungsunternehmen TNS Emnid im Mai 2016 durchgeführt.



Das Bundesheer koordiniert in der Landesverteidigung auch den Schutz von Infrastruktur mit Experten für IT-Sicherheit (nicht im Bild).

## Aufrüsten für den Cyberkrieg

**Das österreichische Militär setzt auf junge Talente und die Zusammenarbeit mit Infrastrukturdienstleistern und IT-Unternehmen.**

Wir arbeiten schon relativ lange am Thema Cybersicherheit und dem Aufbau eines schlagkräftigen Teams«, bekennt Oberst Walter Unger vom Abwehramt. 2004 wurde begonnen, seine

IT-Abteilung soll nun in einem »Cyber Defence Center«, das derzeit noch in Papierform existiert, nun aber errichtet wird, die Abwehr koordinieren. Insgesamt 400 Unternehmen hat Unger in Österreich ausgemacht, die eine strategische Bedeutung für die Wirtschaft und Menschen haben. Mit diesen Firmen will das Abwehramt besonders eng zu-

sammenarbeiten. »In dieser Zeit können ganze Städte lahmgelegt werden, ohne Panzer und ohne einen Schuss abzugeben. Das ist eine Verlockung für Angreifer«, warnt Unger. Das Heer wirbt mit Veranstaltungen wie der »Cyber Security Challenge Austria«, junge Talente für den Dienst am Vaterland zu gewinnen. In dem Event, der vom Verein Cyber Security Austria (CSA) ausgerichtet wird, spricht man heuer bereits zum fünften Mal IKT-Talente an.

Dem Experten ist der Fachkräftemangel im Bereich IT und besonders IT-Security im deutschsprachigen Raum bewusst. Bei der Entlohnung könne das Heer nicht mit internationalen Konzernen mithalten, die Arbeit in diesem Bereich könne aber aus einer anderen Motivation begründet sein.

Heimischen Unternehmen will das Heer bei Bedarf bereits jetzt Assistenz bieten – ähnlich wie bei Einsätzen bei Naturkatastrophen. »Wir haben die Cybersecurity-Ressourcen – sie sind derzeit nicht voll ausgenutzt«, sagt Unger. ■

sophia



OESTERREICHISCHE  
COMPUTER GESELLSCHAFT®  
AUSTRIAN  
COMPUTER SOCIETY

## Der IT-Kompetenzcheck für Unternehmen



- Ermittelt die IT- Anwenderkenntnisse der MitarbeiterInnen
- Tests für Word, Excel, Power Point, Dateimanagement, IT Security, Typing
- Individuelle Assessment Tests mit Schwerpunkten Ihrer Wahl
- detaillierte automatische Auswertung

Ihre Ansprechpartner in der OCG:

Mag. Thomas Geretschläger  
tg@ocg.at | +43 1 512 02 35-56

Kilian Christanell  
kc@ocg.at | +43 1 512 02 35-55

# Kommentar

## Extremes Spannungsfeld

**Der gordische Knoten in der Digitalisierung:** Markt und Kunden drehen sich immer schneller und treffen dabei vielerorts auf traditionelle Unternehmensprozesse.

6



»Veränderungen führen zu einem extremen Spannungsfeld.«

Thomas Schmutzer  
Geschäftsführer  
HMP

**Überbordender Wandel.** Aus dem Nine-to-five-Service wird oft ein 24/7-Modell.

**D**ie Digitalisierung ist ein omnipräsenter Begriff in den Medien und in vielen Gesprächen. Die Digitalisierung führt zu Veränderungen des Marktes und des Kundenverhaltens sowie zu Veränderungen der Arbeitswelt. Und zwischen diesen Veränderungen befinden sich die Unternehmen in einem extremen Spannungsfeld.

Die Digitalisierung verändert den Markt. Kunden nutzen unterschiedliche Medien, um sich zu informieren und mit Unternehmen zu interagieren. Kunden wollen selbst entscheiden, wie und wann sie mit Unternehmen in Kontakt treten, und nutzen zeitgleich mehrere Kanäle – Online, Apps, Telefon, Mails etc. Um über alle Kontakte und Kanäle ein konsistentes Gesamtbild zu garantieren, sind Unternehmen gefordert, alle Kanäle zu orchestrieren. Dies geht jedoch weit darüber hinaus, »einfach neue Kanäle zusätzlich« für Kundeninteraktionen anzubieten. Hinzu kommt, dass neue digitalisierte Prozesse traditionelle Abläufe ablösen und daher die Anforderungen beschleunigen. Der Markt, die Kunden werden immer schneller und treffen dabei vielerorts auf traditionelle Unternehmensprozesse.

Beim Heraustreten aus diesen traditionellen Prozessen wird sehr schnell aus einem Nine-to-five-Service ein 24/7-Modell. Dies ist allerdings nur der erste Layer, der digitalisiert wird, die Oberfläche, wenn Sie so wollen, hinter der sich weiterhin komplexe, verschlungene und einem gordischen Knoten ähnelnde Abläufe befinden. Doch wie stellt ein Unternehmen sicher, dass über mehrere Medien rund um die Uhr Qualität erbracht werden kann, die der Markt erwartet? Wie, dass die Geschwindigkeit tatsächlich End-to-end gehandhabt und gehalten werden kann? Kaum ein Unternehmen dieser Welt kann es sich leisten, einfach um ein x-Faches mehr Mitarbeiter aufzunehmen, um die vom Markt geforderten 24/7-Servicelevels erreichen zu können. Wie also lässt sich dieser gordische Knoten vielleicht lösen?

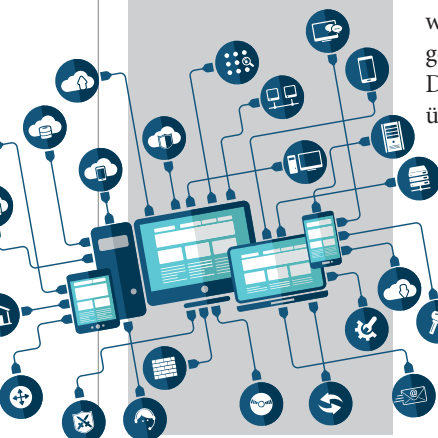
**>> Eine Antwort darauf lässt sich vielleicht in der Arbeitswelt finden. <<**

Diese ist ähnlichen Veränderungen unterworfen. Noch nie war es so einfach und kostengünstig, orts- und zeitunabhängiger zu arbeiten. Einerseits stellt dies natürlich wieder eine große Veränderung und Herausforderung für Unternehmen dar. Andererseits lässt sich aus diesem Umstand allerdings auch die Chance schöpfen, die neuen Markt- und Kundenanforderungen zu beantworten und zu meistern. Die neu gewonnene Flexibilität, bei der man zum Arbeiten nicht zwangsläufig an einem bestimmten Ort zu erscheinen hat und bei der man auch zeitlich ungebundener agieren kann, bietet eine Menge noch nicht gehobenes Potenzial. Potenzial, um auf die Frage der veränderten Markt- und Kundenanforderungen und der dadurch deutlich erhöhten Geschwindigkeit adäquat zu antworten.

Haben Unternehmen das erkannt, verliert das anfängliche Spannungsfeld nicht nur an Schärfe, sondern wird zur Lösung – einer Lösung, die weitaus agiler und flexibler ist und vor allem weniger Einschnitte bringt als der allgemein bekannte Ansatz, um einen gordischen Knoten zu lösen. ■

### Über den Autor

■ **THOMAS SCHMUTZER** IST Geschäftsführer und Gesellschafter der HMP Beratungs GmbH. Das Unternehmen hat sich auf Technologie- und Organisationsberatung spezialisiert, um die Zusammenarbeit innerhalb von Unternehmen und die Interaktion mit Kunden zu verbessern. Schmutzer ist Gründungsmitglied und Präsident des Next Generation Enterprise Forschungsinstituts. Er hält internationale Vorträge, publiziert und ist Jurymitglied des österreichischen eAwards. Schmutzer hat gemeinsam mit Michael Bartz das Buch »New World of Work – Warum kein Stein auf dem anderen bleibt« 2014 veröffentlicht. Die neueste Publikation ist »Unternehmen der nächsten Generation – Atlas des neuen Arbeitens«.



# SAP-Partner

**cellent tritt nun auch als SAP-Vertriebspartner für den Mittelstand auf.**

Der IT-Dienstleister cellent AG feierte vor kurzem 15-jähriges Jubiläum am Markt und steigt nun in das Lizenzgeschäft für SAP ein. Seit Mai 2016 sind die SAP-Spezialisten auch Vertriebspartner des großen Business-Software-Herstellers. Als langjähriger SAP-Partner fiel bei der cellent AG die strategische Entscheidung, die Partnerschaft auszubauen und künftig als Vertriebspartner SAP-Produkte im deutschsprachigen anzubieten. cellent-Kunden sollen dabei von einem »maßgeschneiderten SAP-Lizenz- und Services-Angebot aus einer Hand« profitieren.

»Schlüssel für innovative Lösungen in der globalen Digitalisierung.«

Die cellent AG Deutschland ist gemeinsam mit ihren angebotenen Unternehmen cellent AG Österreich, frontworx Informationstechnologie AG und cellent Mittelstandsberatung GmbH aktiv im Verkauf der Produkte SAP HANA und SAP All-in-One. Gemeinsam mit Wipro, ihrem neuen Mutterkonzern, positioniert sich cellent in der DACH-Region als strategischer Business Enabler mit



Thomas Cermak und Josef Janisch, Vorstände cellent AG Österreich, erweitern gemeinsam mit cellent Deutschland das Angebot.

einem erweiterten, globalen Serviceangebot. »Für uns ist die neue Kooperation mit SAP der Schlüssel für innovative Lösungen im Kontext der

globalen Digitalisierung«, so Peter Rohrbach, CEO cellent AG Deutschland, und Josef Janisch, Vorstand der cellent AG Österreich, unisono. ■

## »Agile Software made by Nagarro«

### Best Practise mit Salesforce

Gemeinsam mit Nagarro setzte der Business Automation Spezialist Automic ein umfangreiches CRM-Projekt auf Basis von Salesforce um. Automic hatte dafür eine ausgereifte 360° Customer View Strategie entwickelt. Das Projekt war nach 12 Monaten realisiert.

„Hätten wir den cultural fit mit Nagarro nicht gefunden, wäre das nicht zu schaffen gewesen“, resümiert Werner Huss, Senior Director IT bei Automic. Durch das Projekt konnte Automic mit relativ geringem Integrationsaufwand die Umsetzungsgeschwindigkeit von Geschäftsanforderungen im Konzern deutlich erhöhen.



Werner Huss, Automic (re.) und Paul Haberfellner, Nagarro (li.)

### Die neue Offshoring Generation

Für anspruchsvolle Projekte wie dieses setzt Nagarro hochqualifizierte, fachübergreifende Experten ein - Kollegen aus Indien, die nach Bedarf an Ort und Stelle sind und das lokale Projektteam ergänzen. Mit unbeholfenen Auslagerungsversuchen zu unqualifizierten Billigkräften hat dieses Modell nichts zu tun. Jährlich bringt Asien 700.000

exzellente ausgebildete IT-Leute in den Markt – Ressourcen, die gefragt sind, um Themen wie IoT, Big Data und die Digitale Transformation auf den Weg zu bringen.

### Globale Delivery mit lokalem Fokus

Der Nagarro Konzern kombiniert qualifizierte Softwareentwicklung mit lokaler Beratung und Projektkompetenz. Das Unternehmen agiert mit rund 4.000

Mitarbeitern weltweit in jener Liga, die es für Qualitätsprojekte braucht. Seit 2014 ist das Unternehmen in Österreich repräsentiert, wo auch das internationale Nagarro Cloud Comptence Center angesiedelt ist. Das Angebot umfasst ein ganzheitliches Servicespektrum für Cloud-Technologien, Software- und Transformationsprojekte.

köpfe  
des monats



**Bereichsleitung in Österreich**

Peter Voith, 34, hat die Verantwortung als Leiter des Bereichs Consulting & System Integration bei Atos in Österreich übernommen. Der gebürtige Wiener war zuletzt bei Atos Russland in einer Führungsposition tätig.



**Wechsel als Geschäftsführerin**

Christiane Noll wechselte zum 1. Oktober an die Spitze des Joint Ventures Avanaade von Accenture und Microsoft. Noll, zuvor Mitglied der Geschäftsführung bei Microsoft Österreich, wird die Themen Digitale Innovation und Cloud gestalten.



**Country Manager**

Peter Latzenhofer übernimmt das Management der Aktivitäten von Micro Focus in Österreich. Sein Fokus liegt auf Identity, Access & Security Management. Von 1995 bis 2009 war er Geschäftsführer von Novell. Anschließend arbeitete er als selbstständiger Innovationsberater.

# Digitale Überwachung im Netz gefährdet persönliche Freiheit

**Der massive Datenaustausch im Netz ermöglicht nicht nur die Personalisierung von Werbeschaltungen, sondern gefährdet auch demokratische Grundwerte wie Freiheit, Autonomie und Menschenwürde.**

8

**W**U-Professorin Sarah Spiekermann, Leiterin des Instituts Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik, weist gemeinsam mit Netzaktivist Wolfie Christl in einer aktuellen Studie auf das »enorme Ausmaß kommerzieller digitaler Überwachung«. Gesammelte Daten werden von Unternehmen dazu eingesetzt, Menschen zu kategorisieren, einzuschätzen und zu bewerten – entlang ihrer Interessen, Abneigungen, Wünsche und Schwächen bis hin zu ihrem Gesundheitszustand und ihrer Kreditwür-

digkeit. Daraus ergeben sich Diskriminierungspraktiken, die bis zum Ausschluss ganzer Bevölkerungsgruppen reichen. Regelmäßig werden automatisierte Entscheidungen getroffen, ob und zu welchen Konditionen beispielsweise Kredite oder auch Jobs vergeben werden. Diese automatisierten Entscheidungen wir-

»Setzen große Hoffnung auf neue EU-Datenschutzverordnung.«

ken somit nicht nur auf die Privatsphäre der Menschen, sondern gefährden laut Spiekermann demokratische Grundwerte wie Freiheit, Autonomie und Menschenwürde. Die Nutzung umfassender Datenprofile unter Einbeziehung alltäglicher digitaler Spuren für lebensentscheidende Fragen in Bereichen wie Versicherung, Finanzen und Arbeitsleben ist international bereits Realität.

»Große Hoffnung für mehr Datensicherheit und somit auch Sicherung unserer Grundwerte setzen wir

in die neue EU-Datenschutzverordnung und andere gesetzliche Initiativen auf EU-Ebene, die nun nach jahrelangen Verhandlungen 2018 endlich in Kraft treten«, so Sarah Spiekermann, »dennoch wird es auch weiterhin allerhöchste gesellschaftliche Aufmerksamkeit und weitere Maßnahmen erfordern.« An erster Stelle steht dabei laut Spiekermann die Schaffung von mehr Transparenz über die Praktiken der Datensammelunternehmen durch Regulierung und Forschung. Neben verstärkter gesellschaftlicher Bewusstseinsarbeit und Wissensvermittlung über die gesellschaftlichen Auswirkungen von Informationstechnologie, insbesondere bei der Ausbildung von TechnikerInnen und ProgrammierInnen, fordern die StudienautorInnen wirksame Standards zum Schutz der Privatsphäre, die nicht ausschließlich von Industrie-LobbyistInnen bestimmt werden.



Sarah Spiekermann, WU Wien: »Sehen Diskriminierungspraktiken, die bis zum Ausschluss ganzer Bevölkerungsgruppen reichen.«





### Kommunikation

Christine Wahlmüller-Schiller hat die Leitung Marketing & Kommunikation bei der Österreichischen Computer Gesellschaft übernommen. Die gebürtige Oberösterreicherin war zuvor als IT-Fachredakteurin bei den Publikationen *Monitor*, *Computerwelt* und *it&t business* im Einsatz.



### Sales verstärkt

Michael Mitteregger, 36, ist als Sales Manager für den Bereich IT-Infrastruktur für unit-IT tätig. Er bringt mehr als zehn Jahre Vertriebserfahrung mit und war zuvor bei Tele2 und im Lösungsverkauf bei T-Systems tätig.



Spammer vermeiden nun bewusst Server, die bereits auf den schwarzen Listen stehen.

## Cleverer Spam-Bots entdeckt

**Der IT-Security-Anbieter Palo Alto Networks entdeckt neuartige Gegenmaßnahmen von Spammern.**

Das Malware-Analyseteam von Palo Alto Networks »Unit 42« hat ungewöhnlich clevere Spam-Bot-Aktivitäten entdeckt. Dabei versuchen die Akteure, die Effektivität der Spam-Verbreitung durch den Missbrauch von Reputation-Blacklist-Service-APIs zu erhöhen. So prüft der Bot allgemein verfügbare Blacklists, um sicherzustellen, dass die E-Mails tatsächlich ausgeliefert werden. Wenn dies nicht der Fall ist, schaltet er sich selbst ab.

Dieser Spam-Bot, häufig mittels der Andromeda-Malware heruntergeladen, hinterlässt bei der ersten Ausführung eine Kopie von sich selbst im Opfersystem, stößt einen neuen svchost.exe-Prozess an, initialisiert sich, indem er sich Speicher zuweist, injiziert den Bot-Code in diesen Prozess und prüft, ob es Debugger gibt, um sich einer Analyse zu entziehen. Sobald diese Phase beendet ist, versucht die Malware, eine Verbindung zu microsoft.com herzustellen. Stellt die Malware fest, dass sie sich nicht auf einem Blacklist-Host befindet, meldet sie sich bei ihrem Command&Control-Server. Die Malware enthält eine hartcodierte Liste von bekannten Blacklist-Servern. ■



Nahezu alle neuen Geschäftsmodelle benötigen leistungsfähige IT.

## Werkzeugkasten für die Digitalisierung

Huawei, einer der weltweit führenden Anbieter von Informationstechnologie und Telekommunikationslösungen, bietet die passenden IT-Werkzeuge für Unternehmen auf dem Weg zur digitalen Transformation.

### Speicher für KMU

Mit der neuen »Huawei OceanStor 2000 V3 Series« zeigt der Hersteller, das Highend-Storage auch für kleine und mittelgroße Unternehmen erschwinglich – und vor allem einfach administrierbar ist. Die leicht bedienbare Speicherlösung zielt auf Unternehmen, die nicht über spezialisierte Storage-Experten in der IT-Abteilung verfügen und die auf eine einheitliche Benutzeroberfläche bei gleichzeitig voll skalierbarem System bis zum Highend-Speicher für unterschiedlichste Anwendungsfälle setzen wollen. Eine Implementierung ist innerhalb einer Minute durchführbar, die Investitionskosten sind durch den konvergenten SAN- und NAS-Ansatz um bis zu 40 % geringer und die Leistungsfähigkeit mit der Kombination von Platten-, SSD- und Flash-Technologie um ein Vielfaches höher.

### Video aus der Wolke

Mit der »Huawei Video Cloud« können Unternehmen Videodienstleistungen sehr rasch umsetzen. Sie reduziert die Markteinführungszeit auf nur eine Woche, verringert die Infrastrukturkosten um 90 % und bietet das bestmögliche Nutzererlebnis sowie Datensicherheit. Die Video Cloud unterstützt verschiedene Serviceszenarien einschließlich Live-Übertragung, Video on Demand, TV-Sendungen, Mehrfachbildschirminteraktion, Gesundheitsvorsorge über Video sowie Bildungsinhalte. Sie reduziert die Kosten der Installation von Videoplattformen vor Ort und bietet ein Ökosystem, das bewusst auf offene Schnittstellen und Videofunktionen setzt.

### SAP HANA-Lösungen

SAP HANA ist eine revolutionäre Plattform, die für die Entwicklung und Bereitstellung von Anwendungen in Echtzeit optimal geeignet ist. Sie integriert Datenanalyse und Anwendungsinteraktion auf kreative Weise in den Speicher, um so Leistungsengpässe zu beheben. Mit der SAP HANA Appliance-Lösung von Huawei werden geschäftskritische Entwicklungen von Anwendungen und der Aufbau von Data-Warehouses beschleunigt. Huawei bietet dazu verschiedene Bereitstellungsoptionen: Cloud-Angebote wie HANA One und HANA Enterprise Cloud oder Vor-Ort-Angebote wie HANA Appliance B1A und B1H. Eine vereinfachte Verwaltung inkludiert eine Vorintegration von Anwendungen und eine einheitliche Management-Implementierung von Hardware und Software.



# »In zehn Jahren

VON MARTIN SZELGRAD

## wird das der Normalzustand

Jürgen Horak, seit Juli an der Spitze von Dimension Data, ist einer der jüngsten CEOs am IT-Markt in Österreich. Der 38-Jährige hat sich genaue Ziele gesetzt und ist überzeugt: »Consumption-based Services« sind die Zukunft.

**Report:** Herr Horak, welche konkreten Ziele haben Sie sich als neuer Geschäftsführer von Dimension Data gesetzt – oder welche Ziele wurden Ihnen gesetzt?

**Jürgen Horak:** Die Ziele haben wir uns selbst setzen können – das ist einer der Vorteile unseres Unternehmens. Dimension Data lässt seinen Landesorganisationen einen großen Freiheitsgrad zu. Diese werden international unterstützt, können aber ihre Entscheidungen lokal selbst treffen. Wir wollen in den nächsten Jahren unseren Bekanntheitsgrad in der gesamten Angebotsbreite verbessern. Wir wollen auch weiterhin schneller wachsen – zumindest zweistellig – als der Gesamtmarkt. In den vergangenen zwei Jahren ist uns das bereits gut gelungen. Und wir werden stärker unser Portfolio mit den Angeboten unserer Konzernschwestern NTT Data, NTT Security und dem Housing-Partner e-shelter verbinden und vereinfachen. Ziel ist es, sich mit weiterhin unter eigenem Namen, aber bereichsübergreifend als Gruppe zu positionieren. Mittelfristig soll auch die Umsatzgrenze von 100 Millionen Euro in Österreich geknackt werden. Uns ist dabei aber wichtig, dies profitabel und mit stabilen Arbeitsplätzen zu schaffen.

**Report:** Wie sehen übliche Renditen im IT-Service-Geschäft aus?

**Horak:** Wenn man den gesamten Markt betrachtet, bewegt man sich irgendwo zwischen 0,5 und 2 %. Es ist wirklich wenig. Bei Dimension Data können wir sagen: Wir schneiden in Ös-

terreich im Vergleich mit der Gruppe sehr gut ab, es gibt aber natürlich immer Luft nach oben. Ebenso wie unsere Kunden müssen auch wir weiterhin daran arbeiten, effizienter zu werden, Angebote schneller zu den Kunden zu bekommen, die Servicequalität zu verbessern, Prozesse zu automatisieren und Standardisierungen voranzutreiben – stets gepaart mit der Flexibilität, die wir lokal haben und die unsere Kunden erwarten.

**Report:** In welchen Bereichen ist Dimension Data am österreichischen Markt stark?

**Horak:** Man kennt uns sehr gut im Unified-Communications-Bereich. Wir

sind mit Kommunikationstechnologie groß geworden und haben zuletzt auch die Expertise aus der Marke NextiraOne sehr gut unter dem neuen Namen fortführen können. Ein zweiter bekannter Bereich ist die Netzwerk-Integration, wo unterschiedliche Themen rund um Unternehmensnetzwerke abgedeckt werden. Potenzial sehen wir noch bei IT-Security und für unsere Datacenter-Sparte. Wir haben als Systemintegrator keine eigenen Produkte, deshalb ist unser Mehrwert das Servicegeschäft. Darunter fallen auch Consulting Services, wo wir auf viel Erfahrung und Know-how zu Vorgehensweisen und Best-Practice-Beispielen von Kunden weltweit zugreifen können. Unsere Palette wird dann ergänzt von Support und Managed-Services sowie nutzungsabhängigen Modellen, also alles in Richtung Cloudservices.

**Report:** Gibt es eine typische Unternehmensgröße, die Sie ansprechen?



Fotos: Dimension Data

# and sein«

**Horak:** Wir bedienen vom KMU – im Segment zehn bis 50 Arbeitsplätze – bis zum großen internationalen Konzern Unternehmen jeder Größe, vom öffentlichen Bereich und Gesundheitswesen bis zu kleineren Firmen, die gerade in Österreich wichtig sind. Dimension Data hat in jedem Bundesland direkte Ansprechpartner für die Kunden. Auf der anderen Seite sind wir ein globaler Konzern, der in 58 Ländern mit 35.000 Mitarbeitern vertreten ist. Damit können wir weltweit einheitliche Servicekonzepte für große, internationale Kunden bieten.

**Report:** Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung von Cloudservices ein? Wird jedes Unternehmen früher oder später davon ergriffen?

**Horak:** Eindeutig ja, das zeigen auch die Gespräche mit den Kunden. Die Sicherheitsbedenken sind weitgehend beantwortet, jetzt geht es oft um Dinge wie interne Bestellprozesse in den

Organisationen. Wenn im Ablauf der Bestellbetrag und Rechnungsbetrag in den Positionen Angebot, Bestellung und Abrechnung ident sein müssen, funktioniert das bei Cloudservices nicht. Es wird ja nur das gezahlt, was genutzt wird. Das sind aber lösbare Aufgaben. Ich bin überzeugt, dass die Cloud in jedem Unternehmen genutzt werden wird – sei es als Software-as-a-Service etwa in der HR oder als Infrastructure-as-a-Service in der IT. Irgendwann wird es wie beim Strom sein: Die Services kommen einfach aus der Steckdose. Das ist nur noch eine Frage der Zeit. Es wird aber stets auch die Möglichkeit von gemischten Servicemodellen geben.

**Report:** Wie sieht eine leistbare IT-Sicherheit für Unternehmen aus? Gibt es hier vielleicht neue Ansätze?

**Horak:** Dimension Data hat zu den aktuellen Bedrohungen und Entwicklungen einen »Global Threat Intelligence Report« herausgegeben, der im Wesentlichen auch Themen sieht, die gar nicht so technologiegetrieben sind. Natürlich gibt es technische Mechanismen wie Sand-Boxes, mit denen man auch neuen Sicherheitsbedrohungen entgegenzutreten kann – solche Lösungen zu implementieren ist auch extrem wichtig –, doch hinkt man den Angreifern immer etwas hinterher. Der Report zeigt aber recht deutlich, dass die laufende Instandhaltung der eigenen Infrastruktur die eigentlich wichtigste Sicherheitsmaßnahme ist. Wenn die Lücken bei Firewalls, Switches, Be-

triebssystemen bis zu Anwendungen wie dem Adobe Flash Player regelmäßig geschlossen werden, hat man schon viel getan. Herkömmliche Angreifer tun sich da schon schwer und werden sich woanders einfachere Opfer suchen. Wer nicht selbst ständig patchen will, kann dies auch einem IT-Dienstleister übertragen.

**Report:** Ihre Vorgängerin Margarete Schramböck ist zu A1 Telekom Austria gewechselt. Gibt es Geschäftsbeziehungen zwischen den beiden Unternehmen?

**Horak:** Wir hatten auch in der Vergangenheit immer wieder Mobilfunkverträge von A1. Auf der anderen Seite gab es Servicegeschäft im Ausland, das wir für die A1 übernommen hatten. In einigen Bereichen arbeiten wir also zusammen, in anderen sind wir Mitbewerber – es gibt also eine Coopetition, die wir auch vorhaben weiterzuführen. Ich schätze Margarete Schramböck sehr, habe viel von ihr gelernt und wünsche ihr alles Gute in ihrer neuen Aufgabe.

**Report:** Wo sehen Sie Dimension Data in zehn Jahren?

**Horak:** Ich war früher bei Nokia Siemens Networks tätig und überlege gerade: Wie hätten vor zehn Jahren die damaligen Geschäftsführer auf diese Frage geantwortet? Das erste iPhone ist vor neun Jahren auf den Markt gekommen. Wir alle wissen, was mit der Branche seitdem passiert ist.

Ich versuche trotzdem eine Antwort: Dimension Data ist eine fixe Größe am IT-Markt. Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber für unsere Mitarbeiter und ein stabiler Partner für unsere Kunden. Ich persönlich gehe davon aus, dass wir in zehn Jahren wesentlich stärker in der NTT integriert sein werden, auch wenn es derzeit dazu keine Eile gibt. Wir werden weiterhin flächendeckend den Markt in Österreich abdecken. Und ich bin fest davon überzeugt, dass in zehn Jahren das Thema »Consumption-based Services« nicht mehr diskutiert werden wird. Es wird der Normalzustand. ■

Jürgen Horak ist CEO von Dimension Data Austria, eines Integrators und Beraters rund um IT-Infrastruktur.

triebssystemen bis zu Anwendungen wie dem Adobe Flash Player regelmäßig geschlossen werden, hat man schon viel getan. Herkömmliche Angreifer tun sich da schon schwer und werden sich woanders einfachere Opfer suchen. Wer nicht selbst ständig patchen will, kann dies auch einem IT-Dienstleister übertragen.

Der zweite Punkt betrifft die User als oft schwächstes Glied in der Kette. Es braucht klare Regeln – bei uns im Unternehmen wird dies »Authority Matrix« ge-



Die heimische Software- und IT-Branche schafft 486.000 Arbeitsplätzen und 16 Milliarden Euro Wertschöpfung. Trends, Studien und Meinungen.

# Software rückt in den Mittelpunkt



**W**ährend die vergangenen 30 Jahre in der IT sehr stark von Hardwareentwicklungen geprägt waren, stehen die nächsten Jahre sicher im Zeichen der Software. Der Verband der österreichischen Softwareindustrie VÖSI hat gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Wien, Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT), eine Analyse der wirtschaftlichen Effekte des Software- und IT-Sektors beauftragt. Die Studie wurde unter der wissenschaftlichen Leitung von Gottfried Haber, Donauuniversität Krems, erstellt und im September vorgestellt.

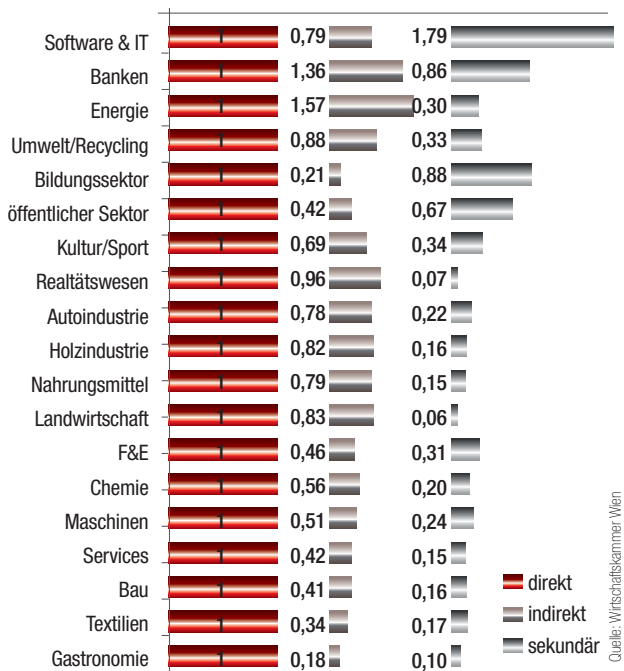
### >> Strukturdaten des Markts <<

Ein durchschnittliches österreichisches Unternehmen im Bereich IT hat einen Personalaufwand von rund 245.000 Euro (2011: 199.000 Euro) und einen Umsatz von etwa 759.000 Euro (2011: 608.000 Euro). Es konsumiert dabei etwa 433.000 Euro (2011: 345.000 Euro) an Vorleistungen und tätigt Investitionen von knapp 34.000 Euro (2011: 27.000 Euro). Durchschnittlich sind rund 4,7 (2011: 3,4) Personen vollzeitäquivalent im Unternehmen beschäftigt. Mit einem gesamten Personalaufwand von über 6,3 Mrd. Euro (2011: 4,6 Mrd. Euro) und mehr als 11 Mrd. Euro (2011: 8 Mrd. Euro) an konsumierten Vorleistungen wird somit österreichweit ein Umsatz von über 19,5 Mrd. Euro (2011: 14 Mrd. Euro) erzielt.

### >> Wertschöpfungseffekte <<

Auf dem derzeitigen Aktivitätsniveau der Software- und IT-Industrie in Österreich betragen die durchschnittlichen Multiplikatoren derzeit rund 1:2,35 für die gesamte Wertschöpfung. Der

### Vergleich der Multiplikatoreffekte (Beschäftigung)



**DIE SCHAFFUNG** von zukunftsträchtigen Arbeitsplätzen im Software- und IT Bereich wirkt sich daher gesamtwirtschaftlich im Branchenvergleich enorm aus. Da dabei die Anwendungsmultiplikatoren von Software und die langfristigen Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung durch die Verfügbarkeit entsprechender Technologien noch nicht berücksichtigt wurden, ist davon auszugehen, dass die Gesamteffekte sogar noch wesentlich größer sind.

Quelle: Wirtschaftskammer Wien

Fotos: thinkstock



schaft somit direkt insgesamt mehr als 100.000 Jobs in Österreich (fast 83.000 Vollzeitäquivalente). Durch Vorleistungen kommen indirekt noch einmal rund 133.000 Arbeitsplätze dazu (etwa 96.000 Vollzeitäquivalente). Darüber hinaus werden in allen anderen Branchen in der Gesamtwirtschaft durch Kaufkrafteffekte weitere mehr als 175.000 Jobs geschaffen (etwa 127.000 Vollzeitäquivalente). Da gerade im Software- und IT Bereich Freelancer quantitativ bedeutsam sind, wurden die dadurch geschaffenen Arbeitsplätze in der Gesamtberechnung separat behandelt. Daraus resultieren weitere knapp 30.000 Jobs (knapp 22.000 Vollzeitäquivalente). In Summe ergeben sich daher gesamte Beschäftigungseffekte von etwa 486.000 Arbeitsplätzen, entsprechend 367.000 Vollzeitäquivalenten.

### >> Conclusion und Ausblick <<

Längst hat IT & Software den in Österreich so bedeutenden Fremdenverkehr eingeholt. »In einer Zeit mit steigenden Arbeitslosenzahlen und in der jeden Monat vom AMS Rekordarbeitslosigkeit kommuniziert wird, setzt sich die IT

Branche an die erste Stelle der Branchen mit positiven Beschäftigungseffekten. Jeder Job, der in der IT entsteht, generiert rund drei zusätzliche Jobs – sowohl im IT-Bereich als auch in anderen Wirtschaftsbereichen«, heißt es beim VÖSI. »Das ist eine Message an die österreichische Politik. Wenn wir gemeinsam 10.000 Jobs in der IT- und SW-Branche schaffen, so generiert das mittelfristig eine Nachfrage für rund 40.000 Arbeitskräfte. Und das sind etwa 10 % der aktuellen Arbeitslosigkeit in Österreich.«

### >> Frage der Bildung <<

VÖSI-Präsident Peter Lieber sieht unten den aktuellen Herausforderungen für den heimischen Wirtschaftsstandort vor allem das Thema Bildung – für den gesamten Arbeitsmarkt. »Nicht jeder muss programmieren lernen, aber in der Schule wären digitale Sachkunde und Fähigkeiten rund um analytisches Denken – »computational thinking« – sehr hilfreich, um das Verständnis für IT und damit mittlerweile für viele Bereiche unserer Gesellschaft zu verbessern.« Österreich müsse sich nun entscheiden: »Wollen wir bei ▶

Software- und IT-Bereich schafft somit direkt insgesamt gut 2,4 Mrd. Euro Wertschöpfung in Wien (2011: 1,9 Mrd. Euro) und mehr als 6,8 Mrd. Euro Wertschöpfung in Österreich (2011: 5,4 Mrd. Euro). Durch Vorleistungen kommen in Wien indirekt noch einmal rund 1,75 Mrd. Euro Wertschöpfung (2011: 1,3 Mrd. Euro) dazu, für Österreich gesamt 4,9 Mrd. Euro (2011: 3,7 Mrd. Euro).

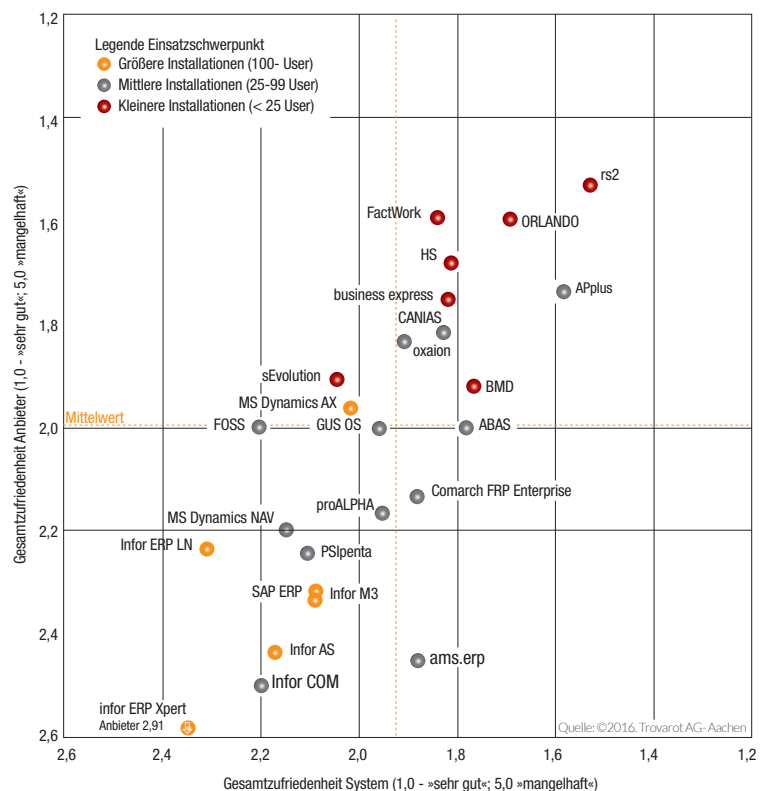
Darüber hinaus werden in allen anderen Branchen in der Gesamtwirtschaft durch Kaufkrafteffekte weitere mehr als 1,5 Mrd. Euro Wertschöpfung in Wien geschaffen (2011: 1,1), etwa 4,3 Mrd. Euro für Österreich (2011: 3,2 Mrd. Euro). In Summe ergeben sich daher gesamte Wertschöpfungseffekte von etwa 5,7 Mrd. Euro in Wien (2011: 4,4 Mrd. Euro) bzw. 16 Mrd. Euro Wertschöpfung in Österreich (2011: 12,3 Mrd. Euro).

### >> Beschäftigungseffekte <<

Auf dem derzeitigen Aktivitätsniveau der Software- und IT-Industrie in Österreich betragen die durchschnittlichen Multiplikatoren derzeit rund 1:4 für die Arbeitsplätze bzw. 1:3 in Vollzeitäquivalenten. Der Software- und IT-Bereich

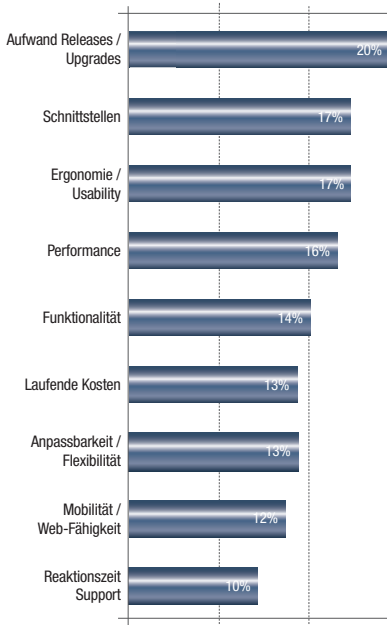
## System im Zufriedenheitsportfolio

Aus der Studie »ERP-Markt 2015/2015« von Trovarit.



**Probleme im ERP-Betrieb**

Trovarit-Studie »ERP-Markt 2015/2015«



Entwicklungen in allen Wirtschaftsbereichen verändern auch das Software-Gefüge: es wird noch mehr in die Unternehmensprozesse integriert.

► der voranschreitenden Digitalisierung in den nächsten Jahrzehnten vorne mitspielen? Dann müssen wir dafür sorgen, dass in Digitalisierungsprojekten möglichst viel Wertschöpfung aus Österreich zum Einsatz kommt.«

»In Zeiten von Industrie 4.0 und der

Digitalisierung der Arbeitswelt werden mehr IT-Dienstleister denn je benötigt. Außerdem sind sie unverzichtbar für den Wachstum und die Weiterentwicklung der heimischen Wirtschaft«, folz Martin Pugaschitz, Obmann der Fachgruppe UBIT Wien. ■

**Neues vom Markt**

■ **RAMSAUER & STÜRMER: RELEASE.**

Die ERP-Suite rs2 des österreichischen Business-Software-Herstellers ist in der neuen Version 4.9.0 bei einigen Testkunden bereits im Einsatz. Ab Jänner 2017 steht sie allen Kunden zur Verfügung. Es gibt zahlreiche neue Funktionalitäten, darunter etwa die Möglichkeit die Fensteranordnung im Workplace abspeichern zu können, oder bei der Neuanlage eines Artikels einen Workflow anzustoßen. Und: Die rs2 Web-Technologie basiert auf dem Single Page Application Konzept (SPA), welches aus einem einzigen HTML5 Dokument besteht, dessen Inhalte dynamisch zur Laufzeit nachgeladen werden. Ein Vorteil gegenüber klassischen Webanwendungen ist eine verringerte Serverkommunikation (reduzierte Serverlast) mit kürzeren Wartezeiten.

■ **SOFTWARE AG: HILFESTELLUNG**

Die Software AG will das Produktportfolio der Plattformen Adabas & Natural über das Jahr 2050 hinaus weiterentwickeln und unterstützen. Mit der Nutzung der Digitalisierungsmöglichkeiten für Adabas & Natural-Unternehmensanwendungen bringt der deutsche Software-Hersteller ein radikal erweitertes Serviceportfolio

auf den Markt. Es soll Kunden unterstützen, den Generationenwechsel, mit dem die gesamte Softwarebranche konfrontiert ist, zu meistern. Die seit kurzem auf dem Markt verfügbaren »Adabas & Natural Managed Services« sollen den Lebenszyklus geschäftskritischer Anwendungen verlängern. Dabei kommen Services wie Remote DBA, Wartung und Instandhaltung der Anwendungen sowie operativer Support zum Einsatz.

■ **SAP: LÖSUNGSPAKETE**

SAP führt neue Lösungspakete ein, die speziell auf die Anforderungen der Industrie 4.0 zugeschnitten sind und die Geschäftsstrategien der Kunden für das digitale Zeitalter unterstützen. Das »Jumpstart Package« vernetzt die operativen Systeme mit den Unternehmenssystemen und ermöglicht so, die Effizienz der Fertigungsanlagen und -abläufe im Blick zu behalten. Das »Accelerator Package« stellt zusätzlich eine automatisierte, papierlose Umgebung bereit, um Produktionsabläufe besser planen und überwachen zu können. Beide Pakete werden ergänzt durch die Anwendung SAP Distributed Manufacturing, die Services für die additive Fertigung (3D-Druck) bietet. Das Jumpstart und

das Accelerator Package sind ab sofort verfügbar. Die SAP plant auch die Einführung eines dritten Lösungspakets für Industrie 4.0. Das »Advanced Package« soll Unternehmen folgende Vorteile bieten: besseren Einblick in Fertigungsprozesse, bessere Kontrollmöglichkeiten, Funktionen auf Basis von maschinellem Lernen und Vorhersageanalysen für die Qualitätssicherung und Instandhaltung.

■ **ZEBRA: NEUE TOOLS**

Nach der Übernahme von Motorola Solutions Enterprise Business positioniert sich Zebra Technologies im neuen Geschäftsfeld »Enterprise Asset Intelligence«. Damit bietet das Unternehmen Lösungen zur Erfassung und Auswertung von Daten zu geschäftsrelevanten Assets in Echtzeit. Dank dieser smarten Technologie können Unternehmen unterschiedlicher Branchen zu jeder Zeit alle geschäftsrelevanten Informationen abrufen und so schneller Entscheidungen treffen. Lösungen von Zebra können Informationen über Unternehmens-Assets automatisiert erfassen – beispielsweise Warenpakete beim Durchlaufen der Lieferkette, Maschinen in Fabriken, Mitarbeiter in Warenlagern oder Käufer in Geschäften. Diese Daten werden analysiert und können zielgerichtet genutzt werden.

# FRESH MODEL VERSIONING



Mit einem Schuss Zitrone wird alles spritziger, selbst die kompliziertesten Modelle. Mit LemonTree® bringen wir frischen Schwung in Ihr Enterprise Architect Team und helfen Ihnen bei der Einhaltung der geforderten Normen. Oder wie wir es nennen: **Fresh Model Versioning**.

Erfahren Sie mehr unter  
[lemontree.lieberlieber.com](http://lemontree.lieberlieber.com)

by LieberLieber Software 



## Enterprise Architect 13 mit UML 2.5 Unterstützung

*Softwareentwicklung kann so einfach werden:*

- ≡ Unterstützung für UML, SysML, SOMF, BPMN, BPEL uvm.
- ≡ Besseres Design & Verständnis der Architektur im gesamten Team
- ≡ Validieren der Anforderungen
- ≡ Nachvollziehbarkeit der Testfälle und der Testabdeckung
- ≡ Unterstützung verschiedener Vorgehensmodelle
- ≡ Für mehr als 10 Programmiersprachen



**Bereits jetzt Enterprise Architect 13 testen!**  
**Besuchen Sie [www.sparxsystems.at](http://www.sparxsystems.at)**

# »Ich spreche nicht mehr von einer Herzoperation«

Trovarit untersucht seit 2004 den Markt für ERP-Lösungen. Michael Schober, Partner in Österreich, stand dem Report Rede und Antwort zu den Entwicklungen im Bereich Enterprise-Ressource-Planning anhand des Beispiels car2go.



»ERP-Tuner« Michael Schober:  
»Die Digitalisierung hat der  
Gastronomie eine arbeitsteilige  
Vorgangsweise gebracht.«

**Report:** Welcher Punkt aus der im Sommer vorgestellten Studie »ERP in der Praxis« ist für Sie besonders erwähnenswert?

**Michael Schober:** Das Thema Mobility ist bei Business-Software-Lösungen neuerlich Schlusslicht: Es gibt zwar Bedarf für die mobile Nutzung, die Systeme liefern Mobility aber nicht in dem Ausmaß, wie es die Nutzer fordern. Das ist eigentlich einem Umstand geschuldet, der mit dem überlasteten Begriff Digitalisierung einhergeht: Mobility in IT-Lösungen zu bringen, bringt einen Wandel in den Geschäftsprozessen.

Nehmen wir als Beispiel einen Heurigenwirt: Er ist früher mit Bleistift und Block durch den Gastgarten marschiert, hat an den Tischen abserviert und im Vorbeigehen Bestellungen aufgenommen. Die Digitalisierung hat der Gastronomie nun eine arbeitsteilige Vorgangsweise gebracht. Ein Mitarbeiter nimmt jetzt mit einem mobilen Gerät Bestellungen auf und kassiert. Der Warenstrom selbst wird dagegen von anderen verrichtet. Jemandem, der nur serviert und abräumt kann man zurufen, er möge bitte noch drei G'spritzte bringen – ob die Lieferung dann erfolgt, ist Glückssache. Manche Wirte, meist Betriebe mit vielen Stammgästen, verzichten wiederum bewusst auf mobile Bestellsysteme, um nicht die persönliche Servicebeziehung zum Gast zu verlieren. Umgekehrt wäre es auf Schihütten heute ohne mobile Systeme undenkbar.

Das Thema Mobility mag in vielen Fällen auch Schlagwort und Modebegriff für moderne IT-Lö-

sungen sein, beschreibt aber sehr gut die Entwicklung von Technik generell in unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Das Smartphone hat eine Revolution der Geschäftsprozesse gebracht, der wir seitdem unter dem Deckmantel verschiedenster Etiketten hinterherhinken.

**Report:** Wann sind ERP-Projekte besonders erfolgreich?

**Schober:** Die Kernfrage in der Arbeit mit einem ERP ist nicht, wie die Software aussieht und wie sie zu bedienen ist. Über Erfolg oder Misserfolg entscheidet eine andere Frage: Wie kann ich mit dieser Lösung meine Prozesse im Unternehmen verändern?

Nehmen wir als Beispiel Car-sharing-Anbieter. Deren Geschäftsmodelle würden ohne den Faktor Mobility nicht funktionieren, denn ihre Produkte sind keine Leihautos, sondern klar IT-basierte Dienstleistungen. Es sind Services, die sich – das kann man schon anerkennend erwähnen – in hoher Geschwindigkeit verbessern und weiterentwickeln. Gut zwei Jahre nach dem Marktstart von car2go sind die ursprünglich ausgegebenen Zutrittskarten für die Fahrzeuge durch eine App am Smartphone ersetzt worden. Heute kann ich mich als Benutzer einfach abmelden, in dem ich die Fahrertür zuschlage. Was ist hier passiert? Der Betreiber hat es verstanden, mit Sensoren und Zustandsmessungen Verhaltensmuster seiner Kunden in einem betriebswirtschaftlichen Prozess abzubilden. Wenn die Tür zufällt und gleichzeitig der Autoschlüssel in einem be-



sonderen Fach steckt, gilt nach herkömmlichem Prozessverständnis der Auftrag als beendet.

Auch die Feedbackschleifen der Kunden an den Anbieter laufen beschleunigt ab. Früher gab es in den Autovermittlungen das klassische NCR-Papier mit Durchschlag, auf das Schadensmeldungen gekritzelt wurden. Die Kunden hatten sich meist knappgehalten, da der Ärger ohnehin groß genug war. Heute bieten Systeme bei der Abmeldung ein Smiley oder ein trauriges Gesicht zur Auswahl. Auf diese

Prozesse findet heute völlig anders statt, als es noch vor zehn Jahren passiert ist.

**Report:** Ist das die logische Folge einer modernen IT-Infrastruktur, mit der Disziplinen und Themen verknüpft werden?

**Schober:** Es ist sicherlich ein Teil des Industrie-4.0- und Digitalisierungs-Themas. In den letzten Jahrzehnten wurden hinsichtlich der Business Software zwei Wolkenkratzer in den Unternehmen gebaut. Der eine war die betriebswirtschaftliche EDV mit ERP- und CRM-Systemen

barkeit, die man aus der Nahrungsmittelindustrie seit den Sechzigerjahren kennt, wird in alle Wirtschaftsbereiche einziehen. Durch eine moderne ERP wird in weiterer Folge auch der Cradle-to-cradle-Gedanke im Warenkreislauf massiv erleichtert – für ein nachhaltigeres Wirtschaften von der Herstellung bis zur Wiederverwertung.

**Report:** Wie lange haben Unternehmen ERP-Software im Schnitt im Einsatz?

**Schober:** Wir sehen in der Studie wieder einen Zuwachs an Lebensdauer der ERP-Systeme bei den Unternehmen. Systeme, die man heute kauft, werden noch länger im Einsatz sein, als bisherige. Bislang waren es knapp über 17 Jahre. Jetzt geht es auf 18 Jahre zu.

**Report:** Was ist der Grund?

**Schober:** Heutige ERP-Systeme haben ein derart breites Leistungsverzeichnis, dass ein Durchbuchen von Daten zwischen Auftragsverwaltung, Lieferantenverzeichnissen bis hin zur Finanzbuchhaltung und dem Kundenmanagement ganz ohne Schnittstellen möglich ist. SAP hat vor einigen Jahren bereits Anbieter von »Manufacturing Execution Systems« akquiriert und bot schon früh eine integrierte Betriebsdatenerfassung und Maschinensteuerung an. Damals konnte man den Begriff Industrie 4.0 noch nicht einmal in Fußnoten finden. Wenn ich nun heute in einem integrierten System etwas verändere, ist das völlig anders als früher. Ich spreche da nicht mehr von einer Herzoperation, die Routine wäre, sondern vom Austauschen des Rückgrats. Wenn man nicht wirklich muss, tut man sich das nicht an – oder wendet sich an Trovarit. ■

## »Systeme, die man heute kauft, werden noch länger im Einsatz sein.«

Weise kann die Qualität von Services rasch und dynamisch verbessert werden. Auf dem analogen Weg war diese Geschwindigkeit nicht möglich. Bis der vorhandene Stapel mit Formularen verbraucht war und ein Neudruck ausgeliefert wurde, sind Monate vergangen.

Diese neuen Möglichkeiten der Feedbackschleife werden das ebenfalls seit Jahren propagierte papierlose Büro weiter vorantreiben. Die Veränderungsgeschwindigkeit der Prozesse ist deshalb so schnell, weil auch die Formulare einfach veränderbar sind. Muss etwas im System geändert werden, wird es einfach umprogrammiert und ist in der nächsten Sekunde überall verfügbar.

**Report:** Damit fällt der physische Vertrieb, die klassische Logistik weg.

**Schober:** Die Verteilung geänderter

– mit den »White Collar«-Leuten, wenn man es so nennen will. Der andere Turm wurde von der technischen IT gebildet – Fräsmaschinen oder Drehbänke sind heute Computer. Diese beiden Welten, der administrative und der produzierende Bereich, waren voneinander getrennt – es gab bestenfalls kleine Brücken für Bestellungen oder die Qualitätskontrolle. Industrie 4.0 bedeutet nun die Einhausung dieses Grabens, um darüber kreuz und quer die Informationen sausen zu lassen. Das passiert hauptsächlich vom Fachbereich in Richtung Betriebswirtschaft, um Aktualität, Genauigkeit und Transparenz durch den gesamten Prozess von der Anlieferung der Rohstoffe bis vielleicht sogar zum Einsatz des Produkts beim Kunden zu bekommen. Diese Informationen eignen sich hervorragend etwa für Fehlersuche und Verbesserungen. Die Rückverfolg-

# VEEAM ON TOUR

Nach dem überwältigenden Erfolg unserer acht VeeamON Forum-Events in der Region EMEA präsentiert Veeam® nun aktuelle News und Produkte rund um das Thema Verfügbarkeit auch in Ihrer Nähe!

Linz - 9. November

Innsbruck - 10. November

Wien - 15. November



Details & Anmeldung: [vee.am/votaustria](http://vee.am/votaustria)

# »Linux führt die Innovation in der IT an«

**Im August feierte das Open-Source-Betriebssystem Linux seinen 25. Geburtstag.** Martin Percival, Senior Solutions Architect bei Red Hat, verrät, welche Entwicklungen und Neuerungen Linux hervorgebracht hat – und wie es mit dem Pinguin weitergeht.

**Report:** Welche Entwicklungen und Innovationen hat Linux in den letzten 25 Jahren möglich gemacht?

**Martin Percival:** Linux hat sich zu einem leistungsstarken Treiber in unserem täglichen Leben entwickelt. Fast jedes Gerät um uns herum läuft unter Linux, von Telefonen über Supercomputer bis hin zu Fernsehern und sogar IoT-Systemen. Denken Sie an einen intelligenten Kühlschrank mit Displays, die Informationen wie Temperatur oder Uhrzeit anzeigen, oder Verkehrskontrollsysteme.

In meinen Augen ist die signifikanteste Innovation, die Linux möglich gemacht hat, die Cloud. Vor Linux waren die Unternehmen auf Hardware von Unix-Anbietern angewiesen, um die notwendige Rechenleistung zu erreichen. Dieses Bündling von Hardware und Betriebssystem war teuer, weil jeder Hersteller beide in seiner spezifischen – und sehr profitablen – Art untrennbar miteinander verknüpft hat. Es ist schwierig, sich vorzustellen, wie unser heutiges Cloud Computing auf dieser Basis jemals hätte starten können. Die Kosten für ein Rechenzentrum in der Cloud wären exorbitant gewesen.

**Report:** Was ist der nächste Schritt bei Linux?

**Percival:** Ich glaube, Linux wird weiterhin die Innovation in der IT anführen und dazu beitragen, weitere und größere Veränderungen zu vollbringen, genau so, wie es schon seit 1991 geschehen ist. Die Zukunft von Linux ist vermutlich mit unserem Lifestyle eng verbunden. Heute ist unser Leben stark durch Social Media beeinflusst, und alles ist öffentlich verfügbar. Die Grundlage dafür ist das Internet und die Informationen, die wir teilen; dieses Teilen ist in den meisten Fällen nur durch Linux-Betriebssysteme möglich.

Die Open-Source-Gemeinde nimmt sehr früh neue Wege des Denkens an und ist sehr effizient dabei, Software entsprechend zu verändern. Weil freiwillige Mit-

**Leidenschaft für Linux.** Martin Percival ist Senior Solutions Architect bei Red Hat.



glieder diesen Code erstellen, entwickelt sich Linux auch beständig als Betriebssystem weiter, unterstützt neue Hardware und neue Arbeitsformen, die es vor 25 Jahren noch nicht gegeben hat.

**Report:** Wie kann Open Source die digitale Transformation und neue aufkommende Technologien unterstützen?

**Percival:** Entwicklungen bei Cloud, Big Data, Analytics, Social Media und mobilen Technologien passieren alle sehr schnell, weil die darunterliegende Technologie schnell voranschreitet. Das passiert deshalb, weil vieles davon auf Open Source basiert und gemeinsam von unterschiedlichen Communities und Unternehmen entwickelt wird. Die Cloud basiert größtenteils auf Linux und Open-Source-Technologien; in der Folge ist Open Source eine zentrale Antriebskraft bei diesen Veränderungen und den schnellen Innovationszyklen.

Dies spiegelt wider, was Open Source bereits hat und bereits kann: die Standardisierung proprietärer Technologien wie beispielsweise alter Unix-Systeme und Virtualisierungssoftware, die Ver-

drängung proprietärer Betriebssysteme durch Linux oder das Aufkommen von Intel-x86-basierenden Standard-Servern.

**Report:** Welche Vorurteile existieren gegenüber Linux-Lösungen?

**Percival:** Vorurteile gegenüber Linux sind weitgehend verschwunden, seit in Systemen mit den strengsten Sicherheits-, Belastbarkeits- und Skalierbarkeits-Anforderungen dessen Leistungsfähigkeit immer wieder bewiesen wurde. Das im Kern von Red Hat Enterprise Linux befindliche SELinux wird von den privaten und öffentlichen Organisationen mit den strengsten Sicherheitsanforderungen genutzt, die ein extremes Vertrauen in ihr Betriebssystem haben müssen.

SELinux ist nicht nur ein Sicherheitskern; auch die Open-Source-Natur von Linux hat sichergestellt, dass sämtliche verbleibenden Lücken im Code schnell entdeckt und behoben wurden. Während Teile dieses Codes oft exakt gleich in proprietärer Software eingesetzt werden, ist es deutlich schwieriger, dort Fehler zu entdecken und zu patchen, ohne die Nutzungsbedingungen dieser Hersteller zu brechen. ■



## Von der Kette zum Netzwerk

Lieferketten bilden zusammen mit dem Unternehmensnetz und ERP ein Wertschöpfungsnetzwerk, das in der Lage ist, neue Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen, ist Stefanie Wagensonner, Marketing Manger DACH bei GT Nexus, überzeugt.

**Report:** Sie propagieren eine starke Veränderung in der Unternehmenswelt: Unternehmensgrenzen verschwimmen zusehends, Wertschöpfung passiert mehr und mehr in einem Partnerökosystem. Was kann man sich darunter vorstellen?

**Stefanie Wagensonner:** Es gibt heutzutage immer weniger Unternehmen, die komplett vertikal integriert sind. Die Anzahl an Teilnehmern in der Wertschöpfungskette nimmt ständig zu. Unterschiedlichste Partner sind in die Geschäftsaktivitäten involviert, seien es Rohstofflieferanten, Zulieferer von Teilprodukten oder sogar völlig ausgelagerte Produktion, Logistik- und Finanzdienstleister und nicht zuletzt die Abnehmer

Stefanie Wagensonner beschäftigt sich beim Infor-Unternehmen GT Nexus – eigenen Angaben zufolge die weltweit größte Cloud-Plattform für globalen Handel und Supply Chain Management – mit dem Thema Digitalisierung.

und Endkunden. Nicht nur das Unternehmen selbst, sondern alle Beteiligten tragen hier zur Wertschöpfung bei und könnten für sich allein nicht existieren. Die Lieferkette im klassischen Sinne entwickelt sich hin zu einem Lieferkettennetzwerk, in dem jeder Partner vom anderen abhängig ist – einem Partnerökosystem. Eine Zahl verdeutlicht das besonders gut: 80 % aller entscheidungsrelevanten Daten und Prozesse liegen heute außerhalb der eigenen vier Wände eines Unternehmens, beispielsweise bei Lieferanten, Logistikdienstleistern oder den Abnehmern. Um Risiken zu minimieren und den Geschäftserfolg zu sichern, muss ein Unternehmen eng mit all seinen Partnern zusammenarbeiten.

**Report:** GT Nexus betreibt eine Cloud-Plattform für die Abbildung von Unter-

nehmensprozessen. Was wird in die Cloud ausgelagert?

**Wagensonner:** Um Transparenz in alle Unternehmensprozesse, insbesondere die außerhalb der eigenen Verantwortungsgebiete zu bringen, werden entsprechende Systeme benötigt. In der Vergangenheit wurden große Summen in ERP-Systeme investiert. Kostenintensive, hochkomplexe, individuelle Hard- und Software-systeme, die in jahrelanger Arbeit imple-



mentiert wurden und auch danach ständige Wartung und Aktualisierung benötigen. ERP-Systeme sind perfekt auf die Geschäftsabläufe innerhalb eines Unternehmens abgestimmt. Nicht aber darauf, mit vielen verschiedenen Supply-Chain-Partnern überall auf der Welt, die alle ihre eigenen IT-Systeme und Schwerpunkte haben, zu kommunizieren.

Mithilfe von Cloud-Plattformen können die Funktionalitäten eines ERP-Systems auf externe Partner ausgeweitet werden. Cloud-Plattformen zentralisieren

und standardisieren alle Daten in der Lieferkette. Sie koordinieren den Informationsfluss zwischen den Unternehmen und sorgen für effiziente Lieferkettenprozesse auf globaler Ebene. Konkret schafft die Cloud eine gemeinsame virtuelle Dateninstanz auf der alle Lieferkettenteilnehmer bei Bedarf im Rahmen ihrer Zugriffsrechte Einblick in aktuellste Daten haben. Jede Datenänderung ist sofort für alle relevanten Beteiligten sichtbar. Dabei sorgt die Cloud auch für Chancengleichheit, denn es sind keine kostenaufwendigen Investitionen in spezielle Hardware notwendig. Auch kleine Zulieferer können sich so nur mit einem vorhandenen Internetanschluss über PC oder Smartphone mit der Cloud verbinden.

**Report:** Wer sind Ihre Kunden – auch in Österreich?

**Wagensonner:** Bei unseren Kunden handelt es sich vorwiegend um große, global operierende Unternehmen mit komplexen Lieferketten. Sie tauschen über die Cloud-Plattform Daten aus, die zur Steuerung globaler Lieferketten benötigt werden, beispielsweise bei Zahlungsprozessen oder Transporten. Denn viele entscheidungsrelevante Daten liegen bei Lieferanten, Logistikdienstleistern oder den Abnehmern und sind nicht automatisch einsehbar. Dadurch agieren Unternehmen oftmals blind, sehen Störungen wie zuletzt beispielsweise den Hanjin-Konkurs zu spät und können nicht rechtzeitig reagieren. Alle zentralen Logistikdienstleister wie beispielsweise DB Schenker, DHL oder Kühne + Nagel wickeln tagtäglich Waren über die Plattform ab. Darüber hinaus bedienen globale Kunden wie Nestlé, adidas, Levi Strauss, Pfizer, Lenovo oder Procter & Gamble über GT Nexus den österreichischen Markt. ■

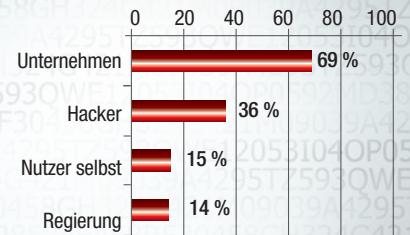
# Konsumenten skeptisch eingestellt

Eine Studie des Beratungsunternehmens Brunswick belegt die wachsende Sorge von Konsumenten in Sachen Datensicherheit bei Unternehmen.



## Wer ist bei einem Datenleck verantwortlich?

Wen würden Sie in der Schuld sehen, falls ein Unternehmen gehackt wird und persönliche Nutzerdaten gestohlen werden?



Die Prozentangaben addiert ergeben mehr als 100, da in der Befragung mehrere Antworten zulässig waren.

**KONSUMENTEN ERWARTEN** maximale Anstrengungen und Sicherheitsstandards beim Schutz personenbezogener Daten. Sogar im Fall eines Hacks wird zuerst das betroffene Unternehmen für den Datenverlust verantwortlich gemacht. Zusätzlich würden Konsumenten nicht mehr die Dienste und Produkte dieses Unternehmens kaufen.

20

**Cybersecurity ist für** die Konsumenten kein abstrakter Begriff, sondern eine Tatsache, mit der sie sich sehr kritisch auseinandersetzen – das ist ein Ergebnis, das aus einer aktuellen Studie der global tätigen Kommunikationsberatung Brunswick hervorgeht. Die Studie, an der mehr als 7.000 Menschen aus sieben Ländern teilgenommen haben, wurde im Kundenmagazin *Brunswick Review* publiziert. Unter dem Titel »Spotlight on Cybersecurity« werden Themen wie Verschlüsselung, firmeninterne Bewusstseinskampagnen, künftige Bedrohungsformen oder die EU-Bestrebungen hinsichtlich einer einheitlichen Datenregulierung beleuchtet.

»Jedes Unternehmen verfügt über Daten, die für Dritte von Relevanz sind. Der Schutz und die sichere Aufbewahrung von Daten und Informationen stellt im digitalen Zeitalter eine komplexe Herausforderung dar, die über rein technische Fragen weit hinausgeht«, erklärt Ronald Schranz, Geschäftsführer von Brunswick Austria & CEE.

### >> Steigende Sorge um Datensicherheit <<

Ängste und Sorgen von Konsumenten hinsichtlich ihrer persönlichen Daten, die sie Unternehmen überlassen, sind global betrachtet im Steigen begriffen, wobei es kundenseitig zu keiner klaren Trennung zwischen Data Privacy und Data Security kommt. Generell stehen die europäischen

Konsumenten – befragt wurden Konsumenten in Deutschland, Frankreich und Großbritannien – dem Datensammeln skeptischer als die Konsumenten in den USA oder China gegenüber und bringen den Unternehmen weniger Vertrauen entgegen.

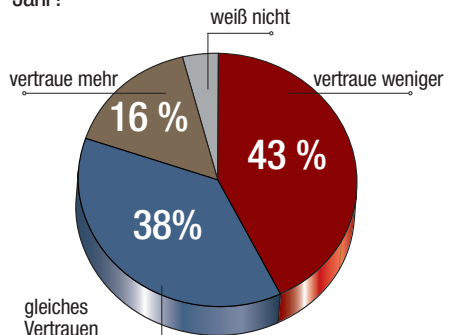
»Datenschutz geht über technische Fragen hinaus.«

Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick: 50 % der europäischen Konsumenten (global sind es 53 %) unterscheiden nicht klar zwischen Data Security und Data Privacy. Als größte Sorgen geben europäische Kunden Data Security (84 % der Nennungen) und Data Privacy (83 %) an. Auf dem dritten Platz rangiert in Europa die Angst vor Terror mit 81 %, global belegt die Sorge um die Wirtschaft den dritten Platz (80 %). In Europa sagen 48 % der Befragten, dass sie Unternehmen weniger vertrauen als ein Jahr zuvor. Weltweit liegt dieser Wert bei 43 %.

Zieht man in Betracht, dass 52 % der Befragten global beziehungsweise 54 % der europäischen Konsumenten angeben, nach einer Datenpanne nicht mehr von dem betroffenen Unternehmen zu kaufen, kann man Cybersecurity »als einen klaren Erfolgsfaktor unternehmerischen Handelns bezeichnen«, heißt es weiter. Unternehmen, die Kundendaten

## Glaube an die Sicherheit schwindet

Wie sehr vertrauen Sie Unternehmen, Daten zu schützen – im Vergleich zum letzten Jahr?



**JE HÄUFIGER UNTERNEHMEN** von Hackern betroffen sind, desto stärker schwindet das Vertrauen der Konsumenten. Laut eines Index des IT-Sicherheitsexperten Gemalto ist die Zahl der Hackerangriffe von 2014 auf 2015 weltweit um 9 % gestiegen.

sammeln, sollen dies ihren Konsumenten gegenüber transparent darstellen und die Daten mit größtmöglicher Sorgfalt managen. Interne Kampagnen, die das Bewusstsein der Mitarbeiter für Datensicherheit erhöhen, stellen eine nachhaltige Investition in das Unternehmen dar. »Wenn es zu Datenpannen kommt, sind oft mehrere Stakeholdergruppen eines Unternehmens betroffen, von den Kunden und Partnern über Lieferanten bis hin zu Behörden. Im Falle eines Datenlecks ist schnelle und klare Kommunikation erforderlich, um einen drohenden Reputationsschaden abzuwenden oder zu minimieren«, rät Schranz. ■

# Wir sehen hier viel Potenzial

Der Technologie-ausrüster und IKT-Hersteller Huawei präsentierte in der

Wiener Hofburg Technologien für die digitale Transformation und verkündete: Wir werden weiter wachsen!

**A**uf der Partnerveranstaltung »CEE & Nordic Huawei Partner Summit«, die jährlich abgehalten wird, konnte der Hersteller und IKT-Dienstleister rund 1.000 Gäste begrüßen – fünfmal so viele wie noch zwei Jahre davor. Die Vertreter von 300 Partnerunternehmen waren nach Wien gekommen, um in stimmungsvollem Ambiente das Motto »Together, leading new ICT« zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und ge-



**Seit Beginn des Jahres** gibt es eine eigene Enterprise Business Unit bei Huawei Österreich. Alex Xu leitet sie.



meinsam Pläne zu schmieden. Die Rolle Huaweis in den Technologieprojekten der Wirtschaft: Der Hersteller begleitet seine ausgewählten Partner – weitgehend IKT-Dienstleister und Serviceanbieter – während des gesamten Wertschöpfungsprozesses und stellt neben der nötigen Infrastruktur auch IT-Support und Wartungsdienstleistungen zur Verfügung. Fünf Prozent des Umsatzes aus dem Enterprise-Geschäft sollen überdies in gemeinsame Innovations- und Marketing-Aktivitäten mit den Partnern fließen.

»Wir möchten nicht auf Kosten unserer Partner wachsen, sondern eine Win-win-Situation schaffen. Dabei verfolgt Huawei drei Grundprinzipien: Es ist wichtiger, den Kuchen gemeinsam zu vergrößern, als um ein größeres Stück zu kämpfen. Kooperationen zu managen ist wichtiger als den Wettbewerb zu managen. Das Teilen der Benefits ist die treibende Kraft hinter der Evolution eines Ökosystems«, sagt Guan Jun, President of Huawei CEE & Nordic European Enterprise Business.

Herausforderungen des Marktes wie Internet of Things, Ultra-Breitband,

Cloud-Computing und Big Data – allesamt von Technologie geprägt – werden die Wirtschaft und Gesellschaft völlig verändern. »Wir stehen an der Schwelle zu einer smarten Welt mit Möglichkeiten, die über die Vorstellungskraft aller hinausgehen«, schätzt Tang Xiaoming, President Huawei CEE & Nordic. Für die nötigen Innovationen braucht es starke Partner. Huawei investiert jährlich mehr als 15 % seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung. »Wir werden auch in Europa weiterhin investieren«, betont Tang. »Gemeinsam mit unseren Partnern holen wir das Maximum für unsere Kunden in allen Wirtschaftsbereichen heraus.«

Im Vorjahr wurden 76 % des Umsatzes über die Partner generiert, nur rund ein Viertel über das Direktgeschäft. Das rasche Marktwachstum von Huawei zeigt sich auch bei einzelnen Kundensegmenten: Mehr als 140 öffentliche Verwaltungen wurden bereits als Kunden gewonnen, mehr als 300 Unternehmen der Fi-

nanzwirtschaft, mehr als 160 Energieunternehmen, 600 und mehr Universitäten und Bildungseinrichtungen sowie über 300 der großen Internetfirmen.

## >> Vielfältige Produkte <<

Am Rande des Kongresses sprach Alex Xu, Leiter des Segments Enterprise Business in Österreich, mit dem Report. »Wir sind mit unserem IKT-Portfolio für Geschäftskunden 2013 in Österreich gestartet und verdoppeln uns nahezu jedes Jahr. Wir sehen hier viel Potenzial und dieser Markt ist sehr wichtig für uns.«

Das Unternehmen, das im Netzausrüstergeschäft in Österreich groß geworden ist, beschäftigt hierzulande derzeit knapp 100 Mitarbeiter. Für Geschäftskunden bietet der Technologieanbieter vertikale Marktlösungen rund um IT-Netzwerke, Datenanalyse, Video- und Konferenzsysteme und vieles mehr – so auch eigene Bündel für Unternehmen in der produzierenden Industrie, in den Bereichen Verkehr oder Finanzwirtschaft. Für die Energie AG und Energie Steiermark wurden Konnektivitätskomponenten für Smart-Grid-Lösungen geliefert. Über Huawei-Technik wird der Datenverkehr der intelligenten Stromzähler in die Zentralen abgewickelt. ■

»Wir stehen an der Schwelle zu einer smarten Welt.«

# Menschen lieben Papier

VON HERBERT KOCZERA AUS MAILAND

OKI stellte Anfang Oktober bei der Veranstaltung »Smart Colour Solutions« in Mailand neue Bürogeräte vor und ist überzeugt: Print hat der Digitalwelt einiges voraus.

Neuer Multifunktionsdrucker »MC573dn« als Einstiegsgerät für Büros. Die Plattformarchitektur sXP unterstützt die Anbindung an Dokumentenverwaltungen.



**G**edruckte Kommunikationsmittel erregen höhere Aufmerksamkeit als digitale Information! Das sagt der japanische Printpionier OKI, der diesen Oktober eine internationale Schar an Kunden, Partnern und Presse zum »OKI Smart Colour Solutions Event« nach Mailand geladen hat. Gegenstand der Präsentationen und der Hand-on-Demos war die neue Produktpalette und einige Neuentwicklungen in der LED-Printtechnik sowie im Softwarebereich. In diesem wurde die leichte Bedienbarkeit, die Nutzerverwaltung, Service- und Support und die Kommunikation im Unternehmensnetzwerk über Kontinente hinweg, Datenschutz und Security und vieles mehr maßgeblich vorangetrieben. Und darauf bezieht sich Terry Kawashima, Managing Director von Oki Europa, in seiner Keynote, wenn er sagt: »OKI bietet viel mehr als nur Farbdruck!«

Auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung sieht OKI auf absehbare Zeit keinen Einbruch im Geschäftsbereich Business-Print. Studien belegen, dass die Zahl der weltweit gedruckten Seiten in den nächsten Jahren sinken wird, während die Kurve der digital vorhandenen, geteilten und verbreiteten Information steil in die Höhe schießt. Wobei der Hersteller ein starkes Wachstumspotenzial im Bereich Marketing ausmacht, da der Impact von hochwertigen Druckwerken höhere Reichweiten und damit einen besseren RoI (»Return on Investment«) als digitale Marketingkampagnen versprechen soll.

Die Ausbreitung digitaler Medien, die rasch verteilt und an jedem Ort mobil konsumiert werden können, ist für OKI ein großartiges Beispiel dafür, wie die Entwicklung der digitalen Technologie Menschen und Unternehmen dabei unterstützt, effektiver und effizienter auf Daten zuzugreifen und Geschäfte machen zu können. Trotzdem ist man davon überzeugt, dass der Print-Bereich zulegen wird, da Menschen einfach Papier lieben und dieses auch einen höheren Aufmerksamkeitsgrad als Werbe-Mails er-



Terry Kawashima, Managing Director OKI, legt großen Wert auf die Erfüllung des Leistungsversprechens gegenüber den Kunden.

reicht. Die Menge an Nachrichten, die in den In-Boxen geschäftlicher Nutzer landen, explodiert förmlich und verfügt über hohe jährliche Zuwachsraten. Gemäß der Gesellschaft für Technologieforschung Radicati betrug die Anzahl versendeter E-Mails im Jahr 2015 rund 200 Milliarden pro Tag und es wird erwartet, dass diese Zahl bis Ende 2019 auf mindestens 250 Milliarden steigen wird. Nicht nur, dass dieser Flut oftmals mit dem ungelesenen Löschen zahlreicher Mails im Stück begegnet wird, machen zunehmend strengere Regeln des Datenschutzes effektive elektronische Marketingkampagnen immer schwieriger.

### >> Die Meldung über das papierlose Büro habe ich sofort ausgedruckt und abgeheftet <<

Mag sein, dass es sich dabei um Zweckoptimismus des japanischen Herstellers handelt, der sie jedoch mit Zahlen von Radicati zu untermauern versucht. Deren Studie sieht das Behalten von Informationen beim Lesen gedruckter Information mit 88 % weit vor dem Erinnerungsfaktor von 66 % bei digitaler Information. Bei der Aufmerksamkeit und Erinnerbarkeit bei Anzeigenwer-

bung beträgt das Verhältnis sogar 64:26 in Prozentzahlen zugunsten Print. Und beim Direktmarketing beträgt die Ratio 48:26. OKI mahnt daher eine Veränderung dabei ein, wie Unternehmen mit ihren Kunden kommunizieren. Nötig seien gedruckte Kommunikationsmittel, die personalisiert und optisch gefällig zielgruppengenaue die Aufmerksamkeit der Kunden erregen sollen.

Fokus wird dabei auf Lösungen für drei vertikale Schlüsselmärkte gelegt; das wären Graphic Arts, Retail und Healthcare. Das Unternehmen richtet sich mit seinem neu vorgestellten Portfolio an Multifunktionsgeräten an deren spezifische Probleme und Anforderungen. Dazu perfektionierte das Unternehmen die eigenentwickelte LED-Technologie in Richtung High Definition Colour und setzt auf vielseitige Medienflexibilität.

### >> Neue Geräte <<

Den professionellen Markt bedient OKI mit der runderneuten Pro-Serie mit Innovationen wie dem Drucken in Weiß und Neonfarben, die über die konventionelle CMYK-Farbpalette hinausgehen – und dem mehrfach preisgekrönten 5-Farben-Drucker, der es schon auf beachtliche 30 % Marktanteil im Bereich grafische Kunst in Europa geschafft hat. Je nach Modell ist Druck in A4, A3 oder A3 von der Rolle zum Beispiel für Banner möglich. Bei Großformat-Druck jenseits von A3 kommt dann statt der revolutionären LED-Technik wieder der Tintenstrahl zum Einsatz. Diese Modelle entstammen der Übernahme des Großformatbereiches von Seiko durch OKI im vorigen Jahr.

Softwareseitig bietet OKI verschlüsselte Druckdatenübertragung, individuelle Druckfreigabe auch auf mobilem Weg. Dazu wird etwa AirPrint von Apple oder Google Cloud Print unterstützt. Aber auch OKI selbst bietet eine App zum Druck per Smartphone und zur Entwicklung eigener mobiler Anwendungen ein Software-Development-Kit an. Und sämtliche OKI-Geräte sind mit der offenen sXP-Plattform

Der »C823« fokussiert auf den vielfältigen Einsatz für Arbeitsgruppen im Business-Umfeld.



OKI-Österreichgeschäftsführer Karl Hawlik will die Partnerlandschaft in Österreich weiter ausbauen.

ausgestattet, mit der Verbindung zu anderen Druckern hergestellt werden oder Drittanwendungen ausgeführt werden können.

Kawashima gibt sich selbstbewusst: »Unsere technologische Kernkompetenz liegt in unserem Leistungsversprechen. Die einzigartige OKI LED-Druckkopf-Technologie in einfacher und robuster Motorstruktur bringt in kleiner und kompakter Bauform bei einfacher Bedienung und Wartung höchste Farbqualität unabhängig vom Medium.«

### >> Großer Auftritt <<

Der Hersteller gehört mit einem von Analysten geschätzten weltweiten Jahresumsatz von rund einer Milliarde Dollar zu den »Big three« im Bereich Business-Printing und ist zwecks der Nähe zu den Kunden in einer Vielzahl von Ländern mit einer eigenen Niederlassung vertreten, so auch in Österreich. Hier sind nach Country-Manager Karl Hawlik acht Mitarbeiter und einige Partnerfirmen um das Wohl der Kunden bemüht. Man sucht übrigens noch weitere Partner in Österreich, die umfangreiche Schulungen durchlaufen und unterschiedliche Zertifizierungslevel erreichen können. Interessant am Partnerprogramm ist, dass sämtliche Service- und Wartungsaufgaben der Kundengeräte bei den Partnerunternehmen verbleiben. ■

Der »C542dn« schafft eine Qualität von 1200 x 1200 dpi und eine Geschwindigkeit von 30 Seiten in der Minute (Farbe).



Der »C542dn« schafft eine Qualität von 1200 x 1200 dpi und eine Geschwindigkeit von 30 Seiten in der Minute (Farbe).

# Datenwachstum, Cloud und Ausfallssicherheit



Gerhard Raffling, Regional Director Central & Eastern Europe Commvault, über Trends in der Business-Continuity und warum IT-Infrastruktur aus der Wolke auch für Disaster Recovery tauglich ist.

Von Martin Szelgrad

24

Gerhard Raffling, Commvault: »Man kann Komplexität nicht mit Komplexität managen.«



**Report:** Auf welche Anforderungen treffen IT-Abteilungen in den Unternehmen heute?

**Gerhard Raffling:** Es gibt derzeit mehrere Herausforderungen: Zum einen sehen wir ein unaufhörliches Datenwachstum im Markt und weiter steigende Komplexitäten in den IT-Infrastrukturen.

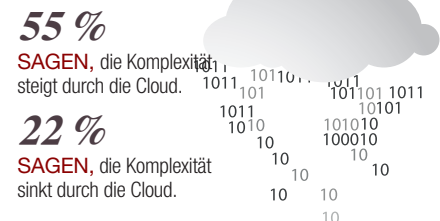
Statistiken zufolge waren früher bis zu 95 % der Daten an einem Rechenzentrumsstandort zentralisiert – manche Unternehmen betreiben auch heute noch ihre IT aus einem einzigen Rechenzentrum heraus. Wir gehen davon aus, dass in Zukunft nur mehr 40% der Daten im eigenen Rechenzentrum liegen. 20 % der Da-

ten werden aus der Cloud kommen, 25 % aus Diensten wie Software-as-a-Service. 15 % der Daten entstehen und lagern auf den Endgeräten. Die verteilten Daten in Verbindung mit dem exponentiellen Datenwachstum steigert die Komplexität. Dazu kommen neue gesetzliche Anforderungen wie die kürzlich erlassene EU-Datenschutz-Grundverordnung, die mit Mai 2018 in Kraft tritt und die Unternehmen dazu zwingt, eine komplette Datenklassifizierung als Basis für die Umsetzung zu machen. All diese Entwicklungen bilden den Rahmen für eine Zukunft, für die sich CIOs heute rüsten müssen.

**Report:** Wie lassen sich diese Herausforderungen im Bereich Datenmanagement stemmen?

**Raffling:** Wir sehen stark den Trend zur Konsolidierung unterschiedlicher Produkte im Datenmanagement. Man kann Komplexität nicht mit Komplexität managen. Oft beraten wir Unternehmen, die historisch gewachsen zwei oder mehr Produkte alleine für Backup im Einsatz haben. Dazu kommen weitere Einzellösungen für Archiv und E-Mail-Archiv. Es entstehen unterschiedliche Datensilos, die es praktisch unmöglich machen, eine konsolidierte Sicht auf die gesamten Un-

## Die Cloud kann höhere Komplexität in der IT verursachen



**Die Cloud bringt auch Risiken**

**9 VON 10 IT-ORGANISATIONEN** berichten von Schatten-IT durch die Nutzung von Cloudlösungen durch Fachabteilungen.



ternehmensdaten zu haben. Zudem werden redundante Daten verarbeitet und gespeichert.

**Report:** Welche Erwartungen haben Sie bezüglich der Expansion Commvaults nach Osteuropa?

**Raffling:** Wir sind seit einigen Jahren in dieser Region aktiv. Die Wachstumswahlen sind bemerkenswert und meine Strategie liegt darin, die Länder Schritt für Schritt auszubauen. Wir investieren in Vertriebspartner und Personal und setzen auf verstärktes Marketing, um den Bekanntheitsgrad weiter zu erhöhen.

Cloudlösungen sind ebenfalls ein derzeit stark wachsender Bereich – »Backup in die Cloud«, »Disaster Recovery« in die Cloud beziehungsweise auch Endpoint-Protection in der Cloud. Es gibt die unterschiedlichsten Sourcing-Modelle, die für wirklich jedes Unternehmen etwas Passendes bieten.

**Report:** Ist die Bereitschaft, Daten in die Cloud zu geben, in den letzten Jahren merkbar gestiegen?

**Raffling:** Ja, die Akzeptanz ist da. Das bestätigen uns auch Partner wie Microsoft, die seit einigen Jahren in Cloud-Lösungen investieren. Unternehmen sind in den Gesprächen für dieses Thema offener geworden. Es gibt viele namhafte Unternehmen mit »Cloud First«-Strategien. Dabei wird jeder Bereich der IT, der neu ausgeschrieben und vergeben wird, auf die Machbarkeit und Rentabilität mit Cloud-Diensten geprüft.

## »Die Anforderungen an die Business-Continuity sind in den letzten Jahren gestiegen.«

**Report:** Sie haben bei Ihrem Antritt bei Commvault vergangenes Jahr davon gesprochen, Ihre Lösungen auch stärker in den Mittelstand bringen zu wollen. Ist dies gelungen?

**Raffling:** Commvault ist technologisch gesehen die erste Wahl für große Unternehmen und die Anforderungen sind bei großen und mittelständischen Unternehmen meist die gleichen. Es hat also nicht viel gefehlt. Mit neuen, sehr attraktiven Lizenzmodellen für den Mittelstand ist uns ein großer Wurf gelungen. Die Fokussierung auf den Mittelstand durch einen dedizierten Vertrieb und ein erweitertes

Partnernetzwerk hat den Mittelstand heute zu einem wichtigen Pfeiler und Wachstumsmotor für uns gemacht.

**Report:** Haben Sie ein gutes Beispiel für den Einsatz von Cloud-Infrastruktur?

**Raffling:** Das wohl beste Beispiel bietet der HarperCollins Verlag, der Commvault bereits vor dem Schritt in die Cloud im Einsatz hatte. In einem großen Konsolidierungsschritt fasste der Verlageigentümer NewsCorp die Rechenzentrumsleistungen seiner Töchter zusammen und

und darüber hinaus Abläufe automatisieren können. Diese drei Punkte machen den Einsatz von CommVault-Software gerade für Cloud-Anwendungen sehr interessant.

**Report:** Dennoch braucht es die richtige Leitungsinfrastruktur bei bandbreitenintensiven Prozessen wie Backup. Genügen da Cloud-Lösungen?

**Raffling:** Selbstverständlich braucht man für den Zugang zur Cloud eine angemessene Infrastruktur, um die eige-



lagerte in einer »Cloud First«-Strategie den Großteil der Dienste in die Wolke aus. Für HarperCollins wird die Unternehmens-IT nun aus Cloud-Rechenzentren in Irland und Amsterdam über eine spezielle Private-Cloud-Anbindung von Microsoft Azure erbracht. Dieser direkte, besonders geschützte Zugang in die Cloud nennt sich »ExpressRoute« und ist schneller als VPN-Verbindungen. Die Ergebnisse waren deutliche Kosteneinsparung bei gleichzeitiger Erhöhung der Fle-

nen Services Levels letztendlich erfüllen zu können. Moderne Technologien wie globale Deduplizierung und Block Level Backup erlauben es jedoch, den Bandbreitenbedarf deutlich zu optimieren. Cloud-Infrastrukturen stehen daher in Verbindung mit State-of-the-Art-Lösungen für Datenmanagement in Fragen der Performance eigener Rechenzentrumsdiensten im Regelfall um nichts nach.

**Report:** Sehen Sie einen Wandel der erlaubten Ausfallszeiten von IT-Diensten – bedingt durch die fortschreitende Digitalisierung in allen Wirtschaftsbereichen?

**Raffling:** Ja, die Anforderungen an die Business-Continuity sind spürbar gestiegen. Jeder merkt das, wenn beispielsweise der E-Mail-Dienst im Unternehmen ausfällt. Die Abhängigkeit ist heute derart groß, dass an ein Weiterarbeiten kaum mehr zu denken ist. Das Gleiche gilt für geschäftskritische Applikationen, die von Branche zu Branche unterschiedlich sein können. Im Durchschnitt kostet der Ausfall dieser Applikationen etwa 75.000 Euro pro Stunde. Dazu kommt der Imageverlust. Dessen sind wir uns bewusst. Einer aktuellen IDC-Kundenumfrage zufolge wird mit Commvault die jährliche ungeplante Ausfallzeit um 55 % und die Wiederherstellungszeit für Anwendungen im Schnitt um 77 % reduziert. ■



**Daniel Fallmann: »Klassische Suche à la Suchfeld und Ergebnisliste ist nicht mehr zeitgemäß.«**

spielsweise handgeschriebene Briefe oder falsch zugeteilte Eingangsstücke, wird von der Poststelle nachbearbeitet.

**Report:** Google beendet gerade den Vertrieb seiner Google Search Appliance. Ist dieser Schritt des Mitbewerbs ein Zeichen für den Wandel bei Suchmaschinentechnologien hin zu Cloud-Lösungen?

**Fallmann:** Das Thema Cloud Computing wird zwar im Zuge der Digitalisierung immer mehr diskutiert, aber abgesehen von einem recht kleinen Anteil an Kunden, für die heute Enterprise Search in der

## »Entwicklung geht in Richtung Machine-Learning«

Daniel Fallmann, Gründer und Geschäftsführer von Mindbreeze, über den Wandel von Suchmaschinenlösungen für Unternehmenskunden und das prinzipielle Verstehen von Information.

26

**Report:** Sie sprechen bei selbstlernenden Klassifizierungen von einem »Game Changer« für Unternehmen. Wie intelligent ist ein solcher Service beispielsweise im Dokumentenmanagement?

**Daniel Fallmann:** Mindbreeze InSpire ist eines der ersten Enterprise-Class-Produkte in diesem Segment. Bereits heute optimieren und revolutionieren wir damit viele Geschäftsprozesse gemeinsam mit unseren Kunden. Dennoch muss man klar sagen, dass dieses Thema jetzt gerade erst richtig beginnt.

**Report:** Inwiefern profitieren Unternehmen vom Einsatz einer intelligenten Enterprise-Search-Lösung?

**Fallmann:** Die klassische Suche à la Suchfeld und Ergebnisliste ist nicht mehr zeitgemäß. Premiumprodukte bringen heute standardmäßig Features wie Semantik Pipeline, Unternehmensvokabulare, Sprachverständnis für alle europäischen und asiatischen Sprachen bis hin zur Möglichkeit der semantischen Erkennung von Zusammenhängen der Informationen aus Datenquellen durch beispielsweise Machine oder Deep Learning bis hin zu künstlicher Intelligenz mit. Da-

mit haben Unternehmen rasch Zugang zu allen Informationen, erhalten einen Überblick und können Zusammenhänge erkennen, die vorher schlicht nicht erkennbar waren.

**Report:** Können Sie ein konkretes Anwendungsbeispiel für das Thema »Verstehen von Informationen« geben?

**Fallmann:** Die Wüstenrot Versicherung arbeitet beispielsweise bereits seit rund einem Jahr mit Mindbreeze InSpire in der Posteingangsstelle, die täglich zirka 25.000 Eingangsstücke über die unterschiedlichsten Kanäle erhält. Briefe werden gescannt und Mindbreeze analysiert den Brief, erkennt anhand von Mustern und Metadaten den Inhalt, zum Beispiel Bausparantrag oder Unfallschaden, und leitet diesen Brief direkt an die entsprechende Fachabteilung weiter. Heute werden rund 85 % direkt weitergeleitet, der Rest, wie bei-

Cloud tatsächlich in Frage kommt, ist es heute noch zu früh. Ich bin davon überzeugt, dass beide Varianten die kommenden Jahre parallel existieren werden, letztlich soll das Unternehmen entscheiden, wo seine Daten gespeichert sind und was es einsetzen will. Denken Sie nur an hochsensible Informationen, beispielsweise im Bereich Pharma, Gesundheitswesen, Forschung und Entwicklung.

Meine Erfahrungen aus Kundengesprächen zeigen mir, dass Unternehmen ihre sensiblen Daten oft inhouse haben wollen.

**Report:** Wie wird sich der Markt für Enterprise-Search-Lösungen in Zukunft entwickeln?

**Fallmann:** Meiner Meinung nach geht es geht noch stärker in Richtung Maschine Learning, Predictive Analytics und künstliche Intelligenz und natürlich wird das Verstehen der menschlichen Sprache auch im Bereich der Benutzereingaben immer wichtiger. Wir wünschen uns schließlich alle den perfekten persönlichen Assistenten im Unternehmen, der echte und richtige Antworten auf unsere Fragen liefert. ■

**»Das Thema beginnt jetzt gerade richtig, sich zu entwickeln.«**

**B**ackup und Recovery – das sind eigentlich Begriffe, die wir in den Gesprächen mit unseren Kunden nicht mehr verwenden wollen«, verrät Mario Zimmermann. »IT-Abteilungen wollen nicht einfach in Backup investieren. Sie brauchen vielmehr eine Verfügbarkeit der Systeme.«

Die wesentlichen Fragen bei einem Vorfall sind: Welche Daten sind verloren gegangen? Wie lange dauert es, bis man wieder darauf zugreifen kann? Wie lange dauert es, bis ein Service wieder zur Verfügung steht? Jedes Unternehmen, so der Country Manager von Veeam in Österreich, hätte unterschiedliche kritische Anwendungen, deren Ausfall dramatisch wäre. Doch alle Services gleichmäßig absichern, das wäre aus Effizienz- und Kostengründen wenig sinnvoll, meint Zimmermann. Eine Priorisierung ist wichtig.

Der Veeam-Manager vergleicht sein Business mit dem Versicherungsgeschäft. Im Fall des Falles sei es gut zu wissen, dass es ein Sicherheitsnetz gibt. »Ich will bei einer Versicherung ebenso wie bei Backup einfach, dass mein Problem schnell und einfach gelöst wird.« Dabei seien IT-Prozesse im seltensten Fall die Kernkompetenz eines Unternehmens, diese müssen aber in allen Bereichen funktionieren. Aus diesem Grund ist heutzutage die Verfügbarkeit von Applikationen, Daten und Services wichtig.

Zimmermann bringt ein Beispiel aus der Schifffahrt. Veeam beliefert mit seinen IT-Infrastruktur-Lösungen Kreuzfahrtschiffe der Luxusmarke Norwegian Cruise Line. »Wir sprechen hier von schwimmenden Rechenzentren. Im vorderen und im hinteren Bereich befinden sich zwei synchron gespiegelte Datacenter. Über diese läuft die Steuerung des Schiffs, die Versorgung der Gäste, Zutrittslösungen, die Registrierung – einfach alle Prozesse an Bord. Nicht auszudenken, wenn die IT ausfallen würde«, betont er.

#### >> Starkes Wachstum in Österreich <<

Mit über 205.000 Kunden international hat Veeam im laufenden Geschäftsjahr einen neuen Rekord erreicht. In Österreich nutzen bereits über 5.000 Unternehmen Lösungen des Unternehmens mit Hauptquartier in der Schweiz zur Sicherstellung von unternehmenskritischen Daten und Applikationen. Im Vergleich zum Vorjahresquartal verdoppelte Veeam in Österreich mit einem Plus von 90 % fast



Mario Zimmermann, Veeam:  
»Jedes Unternehmen heute ist ein IT-Unternehmen und damit von der Verfügbarkeit der IT abhängig.«

## Probleme schnell und einfach lösen

Der IT-Anbieter Veeam vergleicht seine Lösungen mit Versicherungen für Unternehmen. Im Fokus steht die Verfügbarkeit von Geschäftsprozessen, die auf IT basieren – nahezu alle Vorgänge in der heutigen Welt.

seine Ergebnisse. Um dieses Wachstum weiterzuführen, wurden sowohl das lokale Management als auch die Partnerschaften in Österreich ausgebaut. »Wir sind stark aufgestellt – und wir werden in Zukunft noch stärker«, fasst Zimmermann zusammen. »Österreich hat in Sachen Verfügbarkeit noch Aufholbedarf. Wir sehen großes Potential, zumal wir mit unseren Lösungen wie der ›Veeam Availability Suite‹ genau die zentrale Herausforderung angehen, vor der die heimischen Unternehmen

in der heutigen, digitalisierten Zeit stehen: Verfügbarkeit.«

Mit seinen Backup- und Replication-Lösungen sorgt der IT-Anbieter dafür, dass die Systeme der Kunden nach einem Ausfall so schnell wie möglich wieder funktionieren. Das Versprechen: Mit Veeam können Kunden die Ausfallszeit von mehreren Stunden auf weniger als 15 Minuten reduzieren. Mittlerweile hat Veeam acht MitarbeiterInnen in Österreich und setzt auf rund 700 Partner. ■



## »Kaum jemand kann mit den exponentiellen Herausforderungen umgehen«

28

Thomas Holzhuber, Gründer der Digital-Marketing-Agentur holzhuber impaction, setzt seit Jahren auf das Schaffen von Mehrwert durch Digitalisierung. Der Experte unterstützt Innovationsprozesse in Unternehmen und Start-ups.

Von Martin Szelgrad

**Report:** Herr Holzhuber, Sie führen eine Online-Agentur, legen aber Wert darauf, Win-win-Situationen für Nutzer und Anbieter zu schaffen – was meinen Sie damit?

**Thomas Holzhuber:** Ich habe holzhuber impaction im Jahr 1994 gegründet, wir waren eine der ersten Onlineagenturen in Europa. Schon damals lag der Fokus nicht auf Webdesign, sondern auf dem Mehrwert in der Digitalisierung von Unternehmen. Wenn dieser Mehrwert gegeben ist, akzeptieren die Menschen das Onlineangebot und all die Prozesse dahinter. Ist das aber nicht der Fall, lehnen sie es ab. Damals war ich im Jahr vor meiner Firmengründung in Harvard und belegte eine Vorlesung mit dem Titel »The virtual values of the internet«, wo genau das gelehrt wurde. Mit einigen Business Cases in der Tasche kehrte ich dann nach Österreich zurück, darunter war das Beispielprojekt eines amerikanischen Autohändlers. Der Händler verfügte über mehrere Standorte und

hatte begonnen, seine Gebrauchtwagen in einer zentralen Datenbank zu erfassen. Den Mitarbeitern sind dann übers Internet die Verfügbarkeiten und Stückzahlen aller Standorte ausgewiesen worden – mit dem Ziel, die Stehzeiten der Gebrauchtwagen, die ja gebundenes Kapital sind, zu reduzieren. Schon mit der Reduzierung eines Teils des Lagerstandes konnte die interne Gebrauchtwagenbörse theoretisch mehrfach finanziert werden. Es war ein Digitalisierungsschritt, der von Anfang an Kostenreduktion und Effizienzsteigerung im Fokus hatte. Auch österreichische Unternehmen hatten dann großes Interesse an solchen Projekten.

**Report:** Ein wesentlicher Treiber bei Digitalisierungsprojekten sind also Kosteneinsparungen?

**Holzhuber:** Ja, aber es ist eben nur ein Teil. Ich gebe Ihnen ein anderes Beispiel. Das Angebot des Web-Check-in bei Flugli-

nien ist ein ähnlicher Fall. Für die Kunden ist diese Möglichkeit praktisch, da man so selbst die volle Kontrolle über den Prozess der Sitzplatzbuchung hat und dies auch zu einer selbst gewählten Zeit tun kann. Die Airlines ersparen sich dadurch Bodenpersonal und können die »No-Show«-Raten minimieren. Damit gehört auch das Überbuchen von Flügen der Vergangenheit an. Essenziell dabei ist aber die perfekte Gestaltung dieses Services. Selbst wenn es hunderttausende Euro kosten würde – wenn es von den Kunden akzeptiert und genutzt wird, dann winken Einsparungen in Millionenhöhe.

**Report:** Welche Herausforderungen haben Unternehmen – Stichwort Digitalisierung?

**Holzhuber:** Wir sehen derzeit viele Veränderungen – die allesamt von der Digitalisierung zusätzlich beschleunigt werden. Durch die Informationstechnologie, die



**Thomas Holzhuber.** Der Wirtschaftsprofi evaluiert Start-ups für Unternehmenskunden. Die Kandidaten bekommen Einsicht in für sie bislang unerschlossene Märkte. Corporates wiederum werden mit Denkweisen konfrontiert, die sie aus eigener Kraft in dieser Weise nicht schaffen würden.

in allen Geschäftsprozessen zu finden ist, hat auch das Moore'sche Gesetz Auswirkungen auf alle Wirtschaftsbereiche. Verallgemeinert beschreibt das Gesetz die fortlaufende Leistungssteigerung von Computersystemen bei gleichbleibenden Preisen. Die Verdoppelung von Rechenleistung ungefähr alle zwei Jahre gilt mittlerweile sogar als überholt, wir beobachten nun exponentielles Wachstum in der IT und in anderen Technologien, etwa in der Biotechnologie oder im 3D-Druck. Auch gesellschaftliche Entwicklungen sind davon betroffen und führen zu Situationen, mit denen viele Menschen und auch Organisationen nicht umgehen können. Schließlich waren die Denkweisen und Entscheidungsprozesse bislang linear ausgelegt: Man hatte Pläne für die kommenden zwölf Monate festgelegt und sich ein Ziel mit einem erwarteten Spielraum gesetzt. Heute kann kaum jemand mit den exponentiellen Herausforderungen umgehen, und dabei entsteht auch die Angst vor der »Disruption«. Viele verspüren schon Hemmungen, sich ständig mit Neuem und Unbekanntem auseinanderzusetzen, lange bevor tatsächlich Geschäftsfelder davon betroffen sind.

**Report:** Start-ups tun sich da naturgemäß leichter – sie müssen auch nicht vorübergründig Arbeitsplätze bewahren.

**Holzhuber:** Nun, zu Beginn ist das tatsächlich so. Start-ups bewegen sich anfangs an exponentiellen Kurven entlang – in Wachstum, Kunden-, Partnerzahl oder Umsatz. Das funktioniert eine gewisse Zeit,

in der ein neues Unternehmen noch keinen Ballast mitführt. Das bedeutet gleichzeitig eine große Herausforderung, da ja meist die Ressourcen Mitarbeiter, Kapital und Kunden fehlen. Die Lösung liegt wie immer in der Mitte. Das zeigen auch Hotspots wie Silicon Valley oder die Region Seattle rund um die Firmensitze von Microsoft oder Amazon. Jedes Unternehmen, das dort in ein Start-up investiert, tut dies nicht vorrangig, um es zu finanzieren. Es wird vielmehr in das Umfeld des Inkubators eingebettet und – so weit es gelingt – in die Wertkette eingegliedert. Für das kleinere Unternehmen eröffnet sich damit der Zugang zu hochwertigen Lieferanten, Produktionspartnern und einem Absatzmarkt.

**Report:** In dieser Phase geht es also noch gar nicht um den Endkunden, sondern um das Formen von Ökosystemen mit Partnern?

**Holzhuber:** FinTechs sind ein gutes Beispiel. Sie fahren mit ihren neuen Ansätzen – beispielsweise automatisierter Anlagenberatung mit Unterstützung durch künstliche Intelligenz – vielen Banken um die Ohren. Es gibt beispielsweise dazu bereits die ersten vier bis fünf großen Lösungen am Markt. Die etablierte Branche tut sich schwer, so etwas selbst aufzugreifen. Die Großen aber haben die Kunden. Das FinTech-Unternehmen steht damit vor einer Entscheidung: Kauft man sich teuer Kunden oder ist man bereit, in die Wertkette einer Bank einzusteigen und so einen schnelleren Marktzugang zu erhalten? In den USA ist dieser Vorgang seit langem gang und gäbe – und es hat zum Glück auch langsam in Europa begonnen.

**Report:** Man kann häufiger beobachten, dass sich ein etabliertes Unternehmen einen Start-up-Partner an Bord holt ...

**Holzhuber:** Nicht nur das – viele setzen gleich auf ein ganzes Portfolio, das dem Investor auch größere Sicherheit gibt. Die Start-ups werden mit allen verfügbaren Ressourcen unterstützt: Natürlich ist das Geld, es geht aber auch um Erfahrungen und Unternehmensführung, das Führen von Beta-Kunden-Gesprächen, die Entwicklung von prototypischen Lösungen, diese in den Markt zu bringen und allenfalls auch wieder vom Markt zu nehmen. Um eine Idee zum Leben zu bringen, ist viel Know-how nötig, was meist völlig unterschätzt wird. Um etwa ein Produkt her-

zustellen, das in einem hochpreisigen Segment vermarktet werden soll, braucht es auch die passenden Partner in der Produktion – wo die Herstellungskosten vielleicht nur eine von vielen Rollen spielen und mehr Wert auf Verarbeitung und Material gelegt werden sollte. Das ist nur ein Beispiel von vielen, zeigt aber, wie wichtig die Wertkette bei einem Geschäftsmodell ist.

Für die großen Unternehmenspartner – egal aus welchem Wirtschaftsbereich sie kommen – bedeutet das, exponentielle Chancen zu erkennen, zuzulassen und zu fördern. Das tun Banken wie etwa die Erste Bank sehr geschickt, die für ihre neue Banking-Lösung George Entwickler und Start-ups zu einem Hackathon, einem Prototypen-Wettbewerb, eingeladen hatten.

**Report:** Ändert sich die Organisation von Innovation in Unternehmen generell? Werden die Unternehmensgrenzen weiter schwinden?

**Holzhuber:** Ich würde sagen: Es wird vielfältiger. Unternehmen werden weiterhin Menschen im eigenen Haus oder Umfeld beschäftigen, wenn vielleicht auch in verschiedenen Beschäftigungsmodellen. Und es wird wichtige Positionen geben, die Ideen und Geschäftsmodelle außerhalb des Unternehmensbereichs sichten und bewerten – sie prüfen, in welcher Weise sich ein gemeinsames Engagement auszahlen kann. Wir evaluieren für Kunden immer wieder Start-ups, um diese dem Unternehmen vorzustellen. Es ist eine Win-win-Situation: Die Kandidaten bekommen plötzlich Einsicht in für sie bislang unerschlossene Märkte. Corporates wiederum werden mit Denkweisen konfrontiert, die sie aus eigener Kraft in dieser Weise nicht schaffen würden. ■

### Unternehmergeist gefördert

■ IM SEPTEMBER IST das Eventformat »myBizz« gestartet, das Gründern und Innovatoren mit Expertise, Networking und Erfahrungsaustausch unter die Arme greift. Mehr als 20 Sprecher geben dabei Einblick in Branchen. An Bord sind neben Wirtschafts- und Marketingprofi Thomas Holzhuber Investor Hansi Hansmann, myBizz-Initiator Manfred Reichl sowie die Führungsriege von T-Mobile, Google und Runtastic.

INFO: [www.mybizz.at](http://www.mybizz.at)

# Expandierendes Datenuniversum

VON KARIN LEGAT

Welches Potenzial steckt in Daten und wie können Unternehmen mit Visual Analytics agil und datengetrieben agieren? Der Report war bei der Qlik Sense Roadshow und dem Qlik Visualize Your World Event in Mainz dabei.



Das Motto von Qlik: Das wahre Potenzial der Daten erkennen.

ten, aber wie sollen Daten aus Facebook, der Oracle-Datenbank und SAP analysiert werden? Das bindet wertvolle Zeit. »Excel hat seine Vorteile, aber es ist keine BI-Lösung«, wertet auch Christian Schaub, Bereichsleiter Controlling bei Multivac, im Gespräch mit dem Report.

### >> Das wahre Potenzial erkennen <<

»Es gibt nichts Naheliegenderes, als sich alle verfügbaren Daten zunutze zu machen, zu Analysen zusammenzuziehen und einen Mehrwert für das Unternehmen zu erreichen«, betonte Anna Ebner, Business Consultant bei Qlik-Partner terna, bei einer Qlik Sen-

30

Mit den Visualisierungen, Dashboards und Apps von Qlik können Daten in Erkenntnisse verwandelt werden.

**D**ie Begrüßung der rund 650 Teilnehmer der Visualize Your World war geprägt von »Star Trek«, »Star Wars«, Bodenteams, Astronauten und dem Hubble-Teleskop. Der Business-Intelligence-Experte Qlik hatte für die DACH-Region eingeladen, Business Intelligence live zu erleben und Know-how für das eigene, datengetriebene Unternehmen zu sammeln. Vor dem Hintergrund der Musikeinlage »2001: Odyssee im Weltraum« stand in der Rheingoldhalle Mainz die Frage im Raum: Was sehen Sie, wenn Sie in den nächtlichen Himmel blicken? Jede Menge Sterne oder den Großen Bären und den Orion. Was sehen Sie, wenn Sie in Ihre Unternehmensdaten blicken? Unendlich ist beides – das Universum ebenso wie Daten.

Es gibt geschätzte 40 Trilliarden Sterne. Kaum ein Unternehmen hat mit 40 Trilliarden Datensätzen zu tun – aber in jedem Fall mit einer steigenden Datenflut. »Wir haben klassische Daten, die von der IT verwaltet werden. Es gibt aber eine Unmenge an Abteilungs-, Planungs- und individuellen Daten, die kombiniert wer-

den«, zeigt Stefan Jensen, PreSales Director von QlikTech, auf. Dazu kommt eine Vielzahl externer Daten, etwa von Facebook, Twitter und Google Analytics. Zur systematischen Datenanalyse braucht es Business Intelligence, die schnelle, agile und flexible Werkzeuge bietet. Das erkennen laut KPMG-Vortrag in Mainz immer mehr Organisationen. Über 75 % der Unternehmen reduzierten durch den Einsatz von Datenanalysen – also durch die Auswertung von Umsatz-, Vertriebs-, Kampagnendaten, Kommentaren von Social Media – erfolgreich Geschäftsrisiken. Mehr als die Hälfte konnte Produkte, Dienstleistungen und Marketing individueller auf den Kunden ausrichten. Laut einer Studie von WSJ Insights erwarten 80 % mindestens 5 % mehr Jahresumsatz. Natürlich kann man auch mit Excel arbei-

se-Roadshow im Juni in Linz, wo gezeigt wurde, wie die Qlik Sense Visual Analytics Plattform die komplette Bandbreite von Anwendungsfällen und Anwendern unterstützt – von technisch weniger versierten Anwendern zum Business Analyst bis hin zum versiertesten Entwickler. »Ich kann Prozesse übergreifend darstellen, Warenflüsse visualisieren und damit schnellere Entscheidungen treffen«, ergänzte Christoph Schnauder, Business Line Manager bei terna. Noch dominieren eher einfache, deskriptive Datenanalysen, die Zukunft gehört aber den komplexeren, zukunftsorientierten Analysen. Unternehmen benötigen schnelle, agile und flexible Werkzeuge, um keinen Wettbewerbsnachteil zu haben. Das Qlik-Portfolio wird diesen Anforderungen gerecht.

**»Personenbezogene Daten sind der Rohstoff des 21. Jahrhunderts.«**  
Dan Sommer, Senior Director Market Intelligence Lead Qlik

*Dirk Pfefferle, Area Vice President Central Europe bei Citrix Systems.*

### **Virtuelle Nomaden: Neue Arbeitsmodelle und ihre Herausforderungen**

■ **DER MEGATREND MOBILES** beziehungsweise flexibles Arbeiten hält die IT gehörig auf Trab. Die Virtualisierung über Gerätegrenzen hinweg ermöglicht nämlich völlig neue Arbeitsmodelle. Der fixe Arbeitsplatz im klassischen Büro ist nur ein Bestandteil dieser neuen Möglichkeiten. Junge Arbeitnehmer streben dabei besonders nach flexiblen Modellen in ihrem Berufsleben: So schwimmt etwa die geschäftliche und private Nutzung von Geräten zusehends. Anwender sind permanent online und wenden sich damit nicht nur vom physikalischen Büro, sondern auch von traditionellen Arbeitszeiten ab. Der IT kommt bei all dem eine Schlüsselfunktion zu – sie muss die technologischen Voraussetzungen für den Arbeitsplatz der Zukunft schaffen ...



*Arbeitsmodelle,  
Lizenzmanagement und  
Digitalisierung –  
aktuelle Beiträge aus  
unterschiedlichen Berei-  
chen der Wirtschaft  
auf dem B2B-Portal  
report.at.*

*Torsten Boch, Senior Product Manager bei Matrix42*

### **Lizenzmanagement: Geld sparen und Risiken minimieren**

■ **IN ZAHLREICHEN UNTERNEHMEN** wird das Management von Software-Lizenzen als lästiges Übel angesehen. Dabei kann ein fahrlässiger Umgang mit Lizenzen durchaus folgenreich für die Verantwortlichen sein und beispielsweise bei Herstelleraudits schnell zu unerwarteten Geldforderungen führen. Nach Einschätzung von Gartner-Analysten werden jährlich immerhin mindestens zwei Drittel aller Unternehmen einer solchen Lizenz-Plausibilisierung unterzogen. Nicht zuletzt deshalb empfiehlt sich die Einführung einer professionellen Compliance-Management-Lösung ...



*Alexander Henn,  
Gründer des IT-Dienstleisters Shore*

### **Die Digitalisierung kommt bei den Kleinen an**

■ **FRISEURE, HANDWERKSBERETRIEBE, RESTAURANTS**, Sport-Anbieter und andere kleine, lokale Dienstleister haben zu einem kleinen Teil Digitalisierungs-Offensiven vorangebracht. Sie sind sehr zurückhaltend, was eine Vielzahl von Gründen hat. Zunächst ist festzustellen, dass bei den Verantwortlichen oftmals das Bewusstsein für die Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung fehlt. Andere fürchten sich vor mangelndem technischen Know-how oder hohen Kosten für die Software-Lösungen. Die Chancen und Möglichkeiten von Digitalisierungslösungen werden von vielen gleichzeitig stark unterschätzt ...



Die neuen Versionen von vSphere, Virtual SAN und vRealize, mit denen VMware seine Cross-Cloud-Architektur und damit die digitale Transformation vorantreiben will, standen im Mittelpunkt der VMworld in Barcelona. Der Report hat »Bienvenido Cataluña« gesagt.



*In der Cross-Cloud-Architektur werden Anwendungen über verschiedene Clouds und Geräte hinweg in einer gemeinsamen Umgebung verwaltet.*

## Das Ende von Hardware

VON KARIN LEGAT



**M**it wilden Trommelschlägen hat die 9. VMworld Mitte Oktober in Barcelona ihre Pforten geöffnet. Und sie blieb turbulent – eine Ankündigung folgte der nächsten. Für CEO Pat Gelsinger bildet die VMworld mittlerweile einen Industrieevent. Peter Wüst von NetApp sprach im positiven Sinn sogar schon von einem »IT-Moloch«. Auf den Gängen der Fira Barcelona wurden die 10.000 Besucher aus 96 Ländern von Schlagworten wie »be connected«, »be everywhere« und »be free« angetrieben. Das Motto für den Weg: »be\_tomorrow«. »Unsere Welt ändert sich sehr rasch. Diejenigen, die darauf reagieren, überleben. Die anderen verschwinden wie die Dinosaurier«, so Peter Trawnick, Country Manager von VMware Österreich. Starre, unflexible IT-Architekturen werden durch sichere, dynamische Modelle ersetzt, die einen geschäftlichen Mehrwert einbringen. 2006 lag der Anteil der traditionellen IT noch bei 98 %, jener der Public Cloud bei zwei. Die Private Cloud war noch nicht vorhanden. 2016 liegt die traditionelle IT bei 73 %, die Public Cloud bei 15 % und die Private Cloud bei 12 %. Bis 2030 wird erwartet: traditionelle IT 19 %, Public Cloud 52 %, Private Cloud 29 %. Eine bedeutende Rolle nimmt die Netzwerkvirtualisierung ein. »Mit der Servervirtualisierung



»Ein Teil unserer »Be tomorrow«-Strategie ist der Datenschutz«, betont Peter Wüst, NetApp.

haben wir dem Kunden die Freiheit von der Hardware gegeben. Nun gilt es, die Intelligenz aus der Hardware zu nehmen und teure, komplexe und unverwaltbare Netzwerkkomponenten zu beseitigen«, so Trawnick.

### >> Cross-Cloud <<

Wesentliches Thema auf der VMworld war die Cross-Cloud-Architektur, die Anwendungen über verschiedene Clouds und Geräte hinweg in einer gemeinsamen Betriebsumgebung – das Software-Defined Datacenter – ausführt, verwaltet, vernetzt und sichert. Bereitgestellt wird sie über die Cloud

Foundation, die vRealize Management-Plattform sowie Cross-Cloud-Services, die VMware zurzeit entwickelt. Die Cloud Foundation bildet dabei die Plattform, die vSphere, Virtual SAN und NSX in einem nativ integrierten Stack vereint und Kunden damit die Verwaltung und den Einsatz ihrer SSDC-Clouds erleichtert – sechs- bis achtmal schneller.

### >> TrioNuevo <<

Die Implementierung von Cross-Cloud-Architekturen treibt VMware mit neuen Versionen von vSphere, Virtual SAN und vRealize Solutions voran. vSphere 6.5 bietet etwa integrierte Sicherheitsmechanismen, um moderne und

containerisierte Anwendungen in Produktionsumgebungen zu betreiben. Mit Virtual SAN 6.5 ist eine hyperkonvergente Lösung vorhanden. Die neue Version, das fünfte Produkt-Update seit der Einführung vor drei Jahren, senkt den IT-Aufwand um weitere 50 %, unter anderem durch wegfallende Kosten für Netzwerk-Hardware für die Two-Node-Konfiguration von Remote Office/Branch Office-Umgebungen sowie die All-Flash-Hardware-Unterstützung. Sie bietet persistente Datenschichten für containerisierte Anwendungen über vSphere Integrated Containers. Aktualisiert wird das Virtual

### »Data driven« ist die Zukunft.

■ **ENTSCHEIDENDER TEIL VON** »be\_tomorrow« ist der Datenschutz. Die General Data Protection Regulation, die Datenschutzverordnung der EU, mittlerweile im Landesrecht verankert, muss bis Mai 2018 umgesetzt sein. »Ich bin überrascht, wie viele Firmen davon noch nichts wissen oder es nicht wahrgenommen haben«, bemerkt Peter Wüst, Leiter Emerging Solutions & Innovation Group EMEA bei NetApp. Mit bis zu 20 Mio Euro oder 4 % vom Gruppenumsatz sind die Strafen bei Verstößen empfindlich.





SAN Standard-Edition-Paket im vierten Quartal 2016. Ebenso neu in Barcelona: Erweiterungen für vRealize Automation und vRealize Log Insight für das Cloud-Management. vRealize Automation 7.2 wird einen Out-of-the-box-Support für Microsoft Azure und neue Management-Funktionalitäten für Container beinhalten.

#### >> VMware & Air <<

»Disaster Recovery as a Service« ist meist der Grund für den Wechsel in die Cloud. In Barcelona wurde daher die Beta-version der neuen vCloud Air Disaster Recovery-Lösung vorgestellt, die speziell auf Großunternehmen fokussiert ist. Sie verfügt über Sicherheits- und Isolierungs-

## Digitale Arbeitsplätze werden standardisiert und für alle Einsatzmöglichkeiten ausgeweitet.

ten wie auch Admiral, ein hochskalierbares und leichtgewichtiges Container-Management-Portal.

#### >> Workspace One <<

Weiters in Barcelona: Workspace One, mit dem digitale Arbeitsplätze standardisiert und diese auf alle Endnutzertypen und Einsatzmöglichkeiten unternehmensweit ausgeweitet werden. Zusätzlich profitieren Nutzer von Sicherheitsfunktionen zur Vermeidung von Datenverlusten für Office 365 sowie von einem verbesserten Endnutzer-Erlebnis durch einen mobilen Single-Sign-On für alle Enterprise-Internetanwendungen. Ein entscheidender Bestandteil der Workspace One-Plattform ist die vertiefte Partnerschaft mit Microsoft, die einen technologischen Ausblick auf die optimierte Bereitstellung von Skype for Business in VMware Horizon gibt. Verfügbar sein wird Workspace One noch 2016.

mechanismen für eine dedizierte Cloud-Umgebung in Kombination mit einer einfachen Replikationslösung, die direkt in vSphere integriert und für SD-WAN-Technologien optimiert ist. Ebenso neu die Beta-version des Cloud Foundation Service on vCloud Air, die in einem vollständig integrierten Service-Paket einen schnellen und einfachen Pfad zur Nutzung der kombinierten Leistungskraft von vSphere, Virtual SAN, NSX und SDDC Manager bietet. Mit AirWatch lässt sich der gesamte Lebenszyklus von Endpunkten für alle wichtigen Betriebssysteme über eine zentrale Managementkonsole verwalten. Angekündigt wurde auch vCloud Air Availability für vCloud Director.

#### >> VMware und Amazon Web Service <<

Für AWS, ein Tochterunternehmen von Amazon.com, plant VMware eine ei-

### Profi-Infrastruktur Schwelle runtergesetzt

■ »WIR HABEN IN Österreich einen starken Industriemittelstand, beispielsweise Zumtobel, Spar und KTM. Er schwimmt bereits gut auf der Globalisierungswelle und hat die Digitalisierung als Chance erkannt«, so VMware-Manager Peter Trawnicek. Die Kombination mit handwerklicher Tradition ermöglicht internationale Expansion. Die größten Vorteile durch die digitale Transformation ergeben sich laut Trawnicek für kleine Unternehmen. »Früher bestand eine große Eintrittsschwelle auf den Markt. Heute haben kleine Unternehmen die gleichen Möglichkeiten wie Großkonzerne. Benötigt werden nur eine Kreditkarte und ein Internetanschluss. Anderes steht als skalierbare Ressource zur Verfügung.«

gene Hybrid Cloud, die nahtlos integriert werden kann und auf Basis der weltweit verbreiteten Public Cloud von AWS betrieben wird.

Kunden können damit auf bestehende VMware Software und Tools zurückgreifen und gleichzeitig von der globalen Präsenz und dem umfassenden Portfolio an Dienstleistungen, einschließlich Storage, Datenbank- und Analytics-Lösungen von AWS profitieren. VMware Cloud on AWS wird ab Mitte 2017 verfügbar sein. ■

## ENOCEAN

### Neue 2,4-GHz- BLE-Module

**Bluetooth Low Energy (BLE) im Einsatz im Smart Building.**

Der Münchner Hersteller EnOcean hat neue batterie-lose Funkmodule für BLE-Systeme mit 2,4 GHz vorgestellt. Damit erweitert das Unternehmen sein bisheriges Angebot im Sub-1-GHz-Bereich mit EnOcean-Funk und im 2,4-GHz-Frequenzbereich mit ZigBee-Funk. Das erste Produkt des 2,4-GHz-BLE-Portfolios, das batterie-lose Schaltermodul PTM 215B, ist erstmals mit einer NFC-Funktionalität ausgestattet und vereinfacht so das Einlernen und Konfigurieren des Schal-

34



EnOcean, ein Entwickler batterie-loser Funktechnologie, präsentiert eine Neuerung in seinem Produktportfolio.

ters. Der PTM 215B basiert auf dem von EnOcean erfundenen, etablierten Formfaktor des PTM 21x-Moduls und lässt sich in eine Vielzahl bestehender Schalterdesigns integrieren. Damit ermöglicht EnOcean Produktherstellern die Entwicklung zuverlässiger und wartungs-freier Funksensordlösungen im 2,4-GHz-Frequenzband für den weltweiten Einsatz im Smart Home und in der modernen Lichtsteuerung. ■



## Busse mit WLAN

**In 24 Bussen der Ötztaler Busflotte kann der Fahrgast nun auch kostenlos surfen – und das bei optimaler WLAN Abdeckung.**

Das IT-Unternehmen LOOP21 installierte für die Flotte der Ötztaler Busse – bestehend aus unterschiedlichen Fahrzeugtypen der Hersteller Mercedes, Solaris, Volvo, Iveco und Van Hool – WLAN für dessen Fahrgäste. »Wir standen vor der Herausforderung, eine herstellernabhängige All-in-One-Box mit allen Komponenten zu entwickeln, die für nahezu jeden Fahrzeugtyp passend ist, und so fertigten wir eine Box mit LTE-Router und WLAN-Access-Point sowie einer Dachantenne samt Verkabelung, um eine lückenlose WLAN-Versorgung entlang der Busstrecke sicherzustellen«, so Franz Lirsch, Projektleiter von LOOP21. LOOP21 installierte obendrein mit seiner eigens entwickelten Software »Loop21 Technology Package« Location Based Content einer neuen Generation. Abhängig vom Standort des jeweiligen Busses erhalten die Gäste ortsabhängige Informationen direkt auf ihrem mobilen Endgerät.

Mehr als 4.500 User nutzen seit Juli 2106 bereits das WLAN. Über 53.000-mal wurde hier die Landingpage der Ötztaler Busse angezeigt – dies bedeutet eine durchschnittliche Clickrate von zwölf Clicks pro User – und das, obwohl noch nicht alle Linien in Betrieb sind. ■

## news in kürze



### SOFTWARE AG

#### Digital-Assessment-Werkzeug

DER B2B-SPEZIALIST Software AG hat ein »Digital Assessment Tool« vorgestellt. Mit dem Online-Werkzeug können Nutzer schnell und einfach überprüfen, inwieweit ihr Unternehmen für die digitale Transformation bereit ist. Es vergleicht den Digitalisierungsfortschritt eines Unternehmens mit den Fortschritten anderer aus unterschiedlichen Branchen. Mithilfe des Werkzeugs sollen Unternehmen, erkennen, auf welche dieser Themen sie sich konzentrieren müssen, um ihre Digitalisierungsziele zu erreichen. Das Tool hilft, konkurrierende Prioritäten aufeinander abzustimmen, erstellt Roadmaps und empfiehlt, wie die IT bei der digitalen Transformation unterstützen kann. Download unter [digital.softwareag.com](http://digital.softwareag.com).

### ZTE

#### 5G-Tests in China

##### DER NETZAUSRÜSTER

ZTE hat eine erste Phase von Tests für 5G-Schlüsseltechnologien in China abgeschlossen. ZTE übernahm bei diesen Tests die Leitung bei der Verifizierung wichtiger 5G-Hoch- und Niederfrequenztechnologien. Alle Technologien bestanden die Tests für verschiedene Luftschnittstellen-Technologien, unter anderem Hochfrequenzkommunikation, Multiuser Shared Access (MUSA), neue Signalformen und Massive Multiple Input Multiple Output (MIMO).



Automatisierter Betrieb und Schutz vor IoT-Bedrohungen dank Integration mit der Fortinet Security Fabric.

## Sicherheit für alle Dinge

**Fortinet bringt universell einsetzbare Wireless-Access-Points auf den Markt.**

Fortinets neue flexible, kabellose Lösung der Enterprise-WLAN-Klasse sorgt für weniger Komplexität und kombiniert eine einheitliche Kontrolle und Sichtbarkeit der Netzwerkzugriffe mit dem Schutz der Sicherheitsumgebung »Fortinet Security Fabric«. Die Geräte der FortiAP-U Serie sind vollständig in die Fabric integriert und bie-

ten mit Sicherheitsfunktionen und Applikationskontrollen einen einheitlichen Schutz auf der Client- und IoT-Ebene. Durch die Integration wird auch die Segmentierung von Netzwerken möglich. Damit stellt die Plattform die einzige Sicherheitslösung dar, die Unternehmen vor Bedrohungen schützt, die vom Internet of Things (IoT) und von Endpunktgeräten ausgehen, bevor der Zugriff auf kritische interne Daten erfolgen kann. ■

## Interim-Management und Technologieberatung

**Der Managementexperte Werner Wlaschek bringt mit Partnern Know-how und Services in die Unternehmen.**

Ich bringe viel Erfahrung aus unterschiedlichen Branchen und Bereichen mit, die ich in Unternehmen einbringen kann. Um diese Tätigkeit erfolgreich ausüben zu können, ist es unumgänglich, die Zusammenhänge der Unternehmenslandschaft zu kennen«, sagt Werner Wlaschek. Der Experte bietet Unternehmen Interim-Management, klassische Unternehmensberatung und Technologieberatung.

Seine Managementexpertise bringt Wlaschek vor allem im Rahmen von Projektarbeiten zur Anwendung, »wenn die eigenen Kapazitäten eines Unternehmens nicht ausreichen«. Gleiches gilt für Spezialthemen, für die

ein Unternehmen nicht auf Dauer Kapazitäten vorhalten muss. Der Niederösterreicher ist auch in vertrieblichen Angelegenheiten versiert. Das Angebot: Akquisitionskonzepte, Vertriebsplanung und



Werner Wlaschek bringt Erfahrung und Netzwerkpartner ein.

Steuerung sowie Personalplanung und das Führen von Einstellungsgesprächen – bis hin zum Aufbau von Vertriebsorganisationen.

In der Technologieberatung unterstützt Wlaschek, Geschäftsmöglichkeiten durch den Einsatz neuer Technologien zu erkennen und für die eigenen Zwecke nutzbar zu machen. Beispiele aus der Praxis gibt es in den Bereichen Big Data – strategisches Datenmanagement –, Planung und Beratung von IT-Infrastruktur, CRM-Lösungen sowie Managed-Print-Services. »In der Technologieberatung arbeite ich mit langjährigen Partner zusammen. Wir ergänzen uns mit unserem Know-how.« ■

### ATOS UND SAFRAN

## Visa-Bearbeitung beschleunigt

**Ein Konsortium liefert die Technik des EU-Visa-Informationssystems.**

Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit Accenture und Safran Identity & Security stellt Atos Anwendungs- und Infrastrukturdienstleistungen für das EU-Visa-Informationssystem (VIS) bereit. Insbesondere das zugrundeliegende System zum Abgleich biometrischer Daten soll weiterentwickelt werden, um so die Sicherheit der europäischen Grenzen zu gewährleisten. Ziel des Projekts ist es, Visaanträge von Bürgern aus Drittländern für die Einreise in den Schengenraum zu bewältigen und schnell zu bearbeiten. Das Accenture-Safran-Atos-Konsortium unterstützt die Europäische Agentur für das Betriebsmanagement von IT-Großsystemen im Bereich Freiheit, Sicherheit und Recht (kurz eu-LISA) dabei, weltweit neue digitale Services anzubieten. Außerdem werden die Kapazitäten des VIS-Mail-Systems erweitert, über das die Behörden der Schengen-Mitgliedstaaten Informationen austauschen.

Als Konsortiumsführer übernimmt Accenture das Programm-Management. Dazu zählen die Implementierung der Enterprise- und Technologie-Architektur sowie Design-Support, die Bereitstellung von Anwendungsentwicklungs- und -wartungsdiensten sowie das Management der Supportfunktionen für die IT-Ausstattung vor Ort. Safran liefert die biometrische Lösung und Beratungsdienstleistungen. Atos übernimmt die Bereitstellung und Instandhaltung der Infrastrukturlösungen. ■



Beim 17. DSAG-Jahreskongress wurde in Nürnberg diskutiert: Business-Transformation aus der Steckdose.

## Kongress der DSAG

**Treffen der SAP-Anwender unter dem Blickwinkel sich wandelnder Märkte.**

Im September fand neuerlich der Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) unter dem Motto »Business-Transformation aus der Steckdose?« statt. Die Herausforderungen der digitalen Transformation und deren Auswirkungen auf Geschäftsprozesse, Unter-

nehmensbereiche und Marktmodelle standen im Fokus des größten Anwendertreffens in Europa, das mit einer Rekordteilnehmerzahl von über 4.500 im NürnbergConvention Center über die Bühne ging. Acht

»Wir arbeiten gemeinsam mit SAP an Lösungen für die Digitalisierung.«

Keynotes, etwa 200 Vorträge in 54 Themensitzungen und 175 Partner auf einer Ausstellungsfläche von fast 15.000 Quadratmetern bildeten den Rahmen der Veranstaltung. Der DSAG-Vorstand gab einen Einblick in die Facetten der Digitalisierung und machte transparent, wie die DSAG-Mitglieder der digitalen Transformation begegnen und welche Anforderungen sie an SAP adressieren. ■

36



Suresh Vasudevan, Nimble Storage, bietet Kombination von All-Flash- und Adaptive-Flash-Arrays in einer Architektur.

### Unternehmen setzen auf Flash-Arrays

Bereits mehr als 9.000 Unternehmen und Cloud-Serviceprovider nutzen die Predictive-Flash-Plattform von Nimble Storage für den schnellen und zuverlässigen Zugriff auf Daten. Seit Einführung der Predictive-All-Flash-Arrays im Februar 2016 haben über 200 Kunden die Arrays der AF-Serie gekauft. Mehr als die Hälfte der All-Flash-Kunden haben erstmals ein Array von Nimble implementiert, und die meisten von ihnen nutzen zudem gleichzeitig auch Adaptive-Flash-Arrays. Maßgeblichen Einfluss auf die Kaufentscheidung der Kunden hatte die Software InfoSight Predictive Analytics, mit der sich Probleme vorhersehen und durch gezielte Maßnahmen vermeiden lassen. Dadurch wird der Systembetrieb deutlich vereinfacht.

»Der Flash-Speicher-Markt ist von intensivem Wettbewerb geprägt. Unternehmen müssen bei der Suche nach einer Infrastruktur zur Beschleunigung ihrer Geschäftsprozesse zahlreiche Anbieter und Produkte evaluieren. Mit InfoSight Predictive Analytics verfügen wir über ein klares Alleinstellungsmerkmal, das uns bei den meisten Kunden, die auch Lösungen der Mitbewerber in Betracht ziehen, einen Vorsprung verschafft«, berichtet Suresh Vasudevan, CEO von Nimble Storage. ■

news  
in kürze



#### NETAPP

##### Neue Versionen

#### DER SPEICHEREXPERTE

NetApp hat eine aktualisierte Version seiner ONTAP-Software vorgestellt, neue Flash-Speichersysteme präsentiert und die Unterstützung von Public Clouds erweitert. Auf Grundlage dieser Lösungen soll es Unternehmen gelingen, den Mehrwert ihrer Daten bei Verwendung einer Hybrid Cloud zu maximieren. Das neue Angebot unterstützt Unternehmen bei ihrer IT-Transformation. Damit dies gelingt, ist es notwendig, Datensilos zu integrieren, Prozesse durch Automatisierung zu beschleunigen und Barrieren bei der Skalierung zu beseitigen, die das Wachstum hemmen.

#### SIEMON

##### Neue Einhausung

ENERGIEEFFIZIENZ IST das Thema bei Siemon. Der Anbieter von Netzwerkinfrastruktursystemen erweitert sein »WheelHouse«-Portfolio für Rechenzentren um Lösungen zur Kaltgangeinhausung und Warmgangeinhausung. Die neuen Lösungen tragen zur Effizienzsteigerung bei und erweitern auf kosteneffektive Weise die Kapazität heutiger Rechenzentren. Die neuen Systeme zur Gangeinhausung verhindern eine Vermischung von heißer und kalter Luft durch die Abschottung der Kaltluftzufuhr oder alternativ durch die Abschottung und Abführung der Heißluft im Bereich über den Schränken. Dies gestattet höhere Rücklufttemperaturen, wodurch sich die Effizienz vorhandener Kühlsysteme verbessert. Zudem lassen sich Stromkosten reduzieren.

# Video im Data Warehouse

**Netavis ist Pionier in serverbasierter IP-Videoüberwachung und integrierter Videoanalyse.**

Auf der Security Essen 2016 präsentierte Netavis Ende September am Stand des deutschen Distributors Ingram Micro eine Produktpremiere: »Netavis sMart Data Warehouse«. »Unsere langjährige Erfahrung mit IP-Video und nahtlos integrierter Videoanalyse zeigt, dass Videoanalysedaten nur wertvoll sind, wenn sie mit Businessdaten und anderen Informationen verknüpft und für den Benutzer individuell aufbereitet werden. Daran haben wir in den letzten zwei Jahren intensiv gearbeitet. Mit sMart Data Warehouse ist die Netavis Plattform für Sicherheit und Business vollständig und wir sind in der Lage für unsere Endkunden echten Mehrwert mit IP-Video zu generieren«, sagt Netavis-CEO Wolfgang Baumgartner.

Die Lösung kontextualisiert Sicherheits- und Geschäftsdaten und liefert maßgeschneiderte Informationen für den jeweiligen Benutzer und die entsprechende Zielsetzung. Die professionelle Data-Warehouse-Technologie und umfangreiche

Schnittstellen erlauben die Integration von Video-Meta-Daten, Umsatzzahlen, Wetterdaten und vielem mehr. Für Business Analysten bietet sMart flexible Möglichkeiten, um alle verfügbaren Daten zu analysieren und im Detail zu vergleichen. ■



Netavis bietet offene und flexible Software-Plattformen für professionelles Videomanagement und Videoanalysen.

**BMD**

## 25 Jahre Akademie

**Die Softwareschmiede in Oberösterreich bildete bereits 120.000 Kursteilnehmer aus.**

Die BMD Software GmbH mit Sitz in Steyr ist mit 27.000 Kunden und einem Umsatz von 40,3 Millionen Euro der führende Softwareanbieter im betriebswirtschaftlichen Bereich in Österreich. Grund genug, dies mit einem Tag der offenen Tür in der BDM Akademie in Wien zu feiern. Finanzminister Hans Jörg Schelling hielt dazu einen Vortrag zum Thema Registrierkasse. Insgesamt wurde die Veranstaltung von mehr als 80 Experten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern besucht. »Das Leistungsspektrum der Akademie umfasst rund 1.100 Seminare und Webinare pro Jahr, die von 40 zertifizierten TrainerInnen gehalten werden«, so Leiter Roland Beranek.

37

## Microsoft verdoppelt Cloud-Kapazitäten

**Mehrere Milliarden Dollar wurden in den Auf- und Ausbau europäischer Cloud-Infrastruktur investiert.**

Microsoft hat die Kapazitäten seiner Europäischen Cloud-Angebote allein im vergangenen Jahr verdoppelt und insgesamt mehr als drei Milliarden Dollar in neue Rechenzentrumsregionen in Deutschland, Österreich und Finnland sowie in bereits bestehende in Dublin und Amsterdam investiert. Anfang Oktober kündigte Microsoft-CEO Satya Nadella zudem an, dass ab 2017 auch Cloud-Dienste aus französischen Rechenzentren bereitgestellt werden sollen. Die Investitionen helfen europäischen Unternehmen bei der digitalen Transformation, da sie die Entwicklung und Bereitstellung von zukunfts-

fähigen Public-Cloud-Lösungen auch bei besonders strengen Anforderungen an Datensouveränität und Compliance ermöglichen. Mit der Einführung der neuen Rechenzentrumsregionen in Deutschland unterhält Microsoft weltweit mehr als 100 Rechenzentren in 40 Ländern mit 34 Azure-Rechenzentrumsregionen, von denen bereits 30 in Betrieb sind – mehr als jeder andere Cloud-Anbieter auf der Welt. Die Microsoft Cloud Deutschland mit T-Systems International als Datentreuhänder ermöglicht Kunden und Part-

»Haben wachsende Nachfrage nach Public-Cloud-Diensten.«

nern Lösungen zu entwickeln und bereitzustellen, mit denen sie die digitale Transformation in ihren Branchen vorantreiben. ■



Microsoft setzt auf sichere Cloudlösungen aus und für Europa.



## Kurze Werbepause

Wenn Adblocker Werbung verkaufen, wird ein ohnehin an den Grundfesten des Publizierens im Internet rüttelnder Service endgültig zum Erpressertum.

38

VON RAINER SIGL

**W**er einen Werblocker verwendet, will keine Werbung im Internet sehen – und das meist aus gutem Grund. Auf der Jagd nach jedem Klick hat sich das Geschäft mit Werbeeinschaltungen auf allen möglichen Internetseiten zur für viele Leser unerträglichen Belastungsprobe entwickelt. Popups, die das Lesen erschweren, nervig losplärende Werbevideos, seitenfüllende Anzeigen, die sich vor den Text schieben, und aufdringliche Stylings, die ganze Startseiten mit den oft nicht unbedingt gut lesbaren Farben des bezahlenden Werbekunden kolorieren, haben wohl bei fast allen Internetnutzern früher oder später schon für Ärger gesorgt. Die Lösung für viele: ein Adblocker. Eine Vielzahl der kleinen Browser-Erweiterungen schaltet Werbungen im Internet seit Jahren radikal ab, geschätzt knapp 200 Millionen Internetnutzer nutzen die eine oder andere Variante davon.

Für jedes schwierige Problem gibt es eine einfache Lösung – und die ist falsch, wie es so schön heißt. Denn

die Radikalkur, sämtliche Werbung zu blockieren, führt zwar wie gewünscht zur Werbepause, sie hat aber auch unerwünschte Nebenwirkungen: Die sich seit Jahren verstärkende Krise von Verlagen und des Journalismus im Ganzen ist auch durch das Wegbrechen von Werbeeinnahmen just wegen der Zunahme von Adblockern bedingt. Gratiscontent im Internet finanzierte sich eben hauptsächlich durch Online-Werbung, doch die erreicht immer weniger Leser. Dass die verbleibenden, ohne Werbestopp surfenden Seitenbesucher dann ausgerechnet deshalb noch aggressiver beworben und somit belästigt werden, ist ebenso ein Kollateralschaden wie die Zunahme von Clickbait-Journalismus à la BuzzFeed, der billig produziert und schnell geklickt wird. »Fünf Gründe, weshalb guter Online-Journalismus ausstirbt – Nummer drei wird Sie schockieren!«

### >> In der Zwickmühle <<

Die Lösungsansätze für das Dilemma sind ebenso unterschiedlich wie mäßig erfolgreich. Bezahlsperrn im Netz, treuherzige Aufforderungen, den Adblock auszuschalten sowie technische Gegenmaßnah-

men konnten die zerrüttete Beziehung zwischen den von Werbungsgeld abhängigen Seitenbetreibern und werbemüden Kunden nicht kitten. Die kostenlose Bereitstellung von Nachrichten, Reportagen und anderen Inhalten ist zur Selbstverständlichkeit geworden – dass dies durch Werbung finanziert wird, wird vor allem bei kleineren Seiten als Zumutung betrachtet. Dass in diesem Drama nun ausgerechnet Adblock Plus, einer der größten kommerziellen Werbeblock-Anbieter, sich als kompromissbereiter Vermittler vorstellt, lässt sich mit dem Wort Chuzpe ganz gut zusammenfassen.

Adblock Plus wolle künftig nämlich verstärkt ein heikles Geschäftsfeld ins Auge fassen: Werbung. Schon das seit Jahren umstrittene »Acceptable Ads«-Modell der Firma sorgte für gehobene Augenbrauen, erlaubte es doch schon bisher trotz Werbeblock die Anzeige von speziellen, bei Adblock akzeptierten »sanften« Werbeformen. Schon seit Jahren bezahlen Werbetreibende Adblock Plus dafür, in den verhältnismäßig kleinen Kreis dieser »Whitelists« aufgenommen zu werden. Mit dem Mitte September angekündigten Marktplatz für das »Acceptable Ads«-Programm soll diese fragwürdige Zweitnutzung eines Werbeblockers als Werbeplattform fundamental erweitert und ausgebaut werden.

Gegen eine prozentuelle Beteiligung an den erlösten Umsätzen können sich werbende Firmen das Privileg erkaufen, bei Nutzern des Werbeblockers auf Internetseiten anstelle der vom Seitenbetreiber geschalteten Werbeanzeigen dargestellt zu werden. Im Gegenzug könnten sich die Publikationen auch bequem Werbetreibende aus dem Marktplatz aussuchen, um so zumindest ein paar Anzeigen an ihre Besucher zu bringen.

Die Beziehung zwischen Medien, die von Werbung leben, und ihren Konsumenten, die sich davon oft gestört fühlen, wird sich dadurch wohl kaum verbessern. Nur für einen sieht diese Zukunft rosig aus: den Gatekeeper, der von beiden Seiten dafür kassiert, dass er ein Geschäft, das er zuvor fast zerstört hat, gegen Gebühr wieder aufleben lässt. ■

## Softwarebranche feiert

**1.** Der Verband der österreichischen Softwareindustrie (VÖSI) feierte am 15. September sein 30-jähriges Bestehen. Präsident Peter Lieber begrüßte rund 150 Gäste, die einen unterhaltsamen und informativen Abend im Wiener Palais Eschenbach erlebten. Zusätzlich wurden die Ergebnisse einer »Software Impact«-Studie von Studienautor Gottfried Haber, Donau Universität Krems, präsentiert. Alois Ferscha, Johannes Kepler Universität Linz, hielt eine spannende Keynote. Unter den Gästen: Robert Bodenstein, Wirtschaftskammer; Reinhard Bauer, Austro Control; Patrick Heissenberger E-Control; Bernhard Schmid Wirtschaftsgesellschaft Wien; Werner Schrammel, Dicom; Manfred Weiss, CW Fachverlag; Josef Janisch, Cellent AG und viele weitere.



Der VÖSI-Jubiläumssfeier wohnten unter vielen Gästen auch Christof Kotaucek und VÖSI-Altpräsident Peter Kotaucek bei.



Gerald Karner, Aventus; Gerald Trieb, Preslmaier Rechtsanwälte; Andreas Teischl, UniCredit Bank Austria; Erwin Greiml, adesso; Gilbert Wondracek, Deloitte, und Martin Szelgrad, Report.

## Kinonacht mit Diskussion

**2.** Der IT-Experte adesso hat Ende September anlässlich der Vorpremiere von Oliver Stones neuem Werk »Snowden« die Frage gestellt, was jeder Einzelne privat oder beruflich für Datenschutz und -sicherheit tun kann. Ins Cineplexx Wienerberg lud adesso-Geschäftsführer Erwin Greiml Geschäftspartner, Kunden und Medien. »Uns als IT-Dienstleister ist es wichtig, bei unseren Kunden den Sicherheitsaspekt zu verstärken. Perfekter konnte keine Filmpremiere passen. Nicht nur in sensiblen Branchen unserer Kunden, wie Versicherungen oder Banken, ist das ein zentrales Thema«, so Greiml. Im Anschluss an die Filmvorführung diskutierten trotz fortgeschrittener Stunde einige Experten lebhaft mit Moderator Martin Szelgrad, Telekom & IT Report.

## BusinessConnect im MQ

**3.** IBM öffnete Anfang Oktober die Türen des MuseumsQuartiers mit seiner heuer größten Kundenveranstaltung. Anhand von Kundenprojekten, Fachvorträgen und persönlichen Gesprächen wurden die Aspekte der Digitalisierung und Lösungsansätze aufgezeigt. »Wir leben in einer Welt, die immer schneller, vernetzter, transparenter und automatisierter wird. Die Digitalisierung ist allgegenwärtig. Sie überrollt unsere Gesellschaft nahezu. Wer hier nicht schnell agiert, der läuft Gefahr, auf der Strecke zu bleiben«, sagte Tatjana Oppitz, Generaldirektorin IBM, im Rahmen ihrer Eröffnungsrede. Neue Geschäftsmodelle wie IBMs Watson-Plattform revolutionieren das Geschäftsleben. »Wir sind überzeugt, dass in fünf Jahren jede Entscheidung anhand einer kognitiven Lösung getroffen wird.«



Tatjana Oppitz, Generaldirektorin IBM: »Entscheidungen werden künftig anhand kognitiver Lösungen getroffen.«

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



# GEWINNER GESUCHT

Nehmen Sie an dieser  
Plattform und Publicity-  
Möglichkeit teil!

Der Award für Projekte  
mit IT-Bezug wird in  
unterschiedlichen  
Kategorien ausgeschrieben.

Teilnahmeschluss ist der  
30. November 2016.

Mehr unter  
[award.report.at](http://award.report.at)

**OKI**

**nagarro**  
ENTERPRISE AGILE

**Report Verlag**  
Magazine | Bücher | Publishing | New Media