

TELEKOM | IT

AUSGABE 06 | 2022

Report

TECHNIK OHNE GRENZEN

Ronke Babajide bringt Sicherheit in die
Welten von IT und OT

SYSTEM DAZWISCHEN

Wie Event-Streaming die Rolle von
Middleware verändert

ALLES IN DER WOLKE

»Best of«-Reihe zu Cloud-Projekten in
Österreich



Publikumsgespräche des Report Verlags

Reden Sie mit uns und kommen Sie mit Ihrer Zielgruppe ins Gespräch



Sie haben ein Thema, das Sie einem Fachpublikum präsentieren und mit anderen Stakeholdern diskutieren wollen? Dann ist der Report Verlag der richtige Partner. Wir organisieren Podiumsdiskussionen, Round Tables und Enquetes und kümmern uns um die gesamte Abwicklung. Wir sorgen für große Besucherzahlen und garantieren hohe mediale Aufmerksamkeit.

Kontaktieren Sie uns und wir entwickeln ein für Sie maßgeschneidertes Produkt:

Report Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

Gerda Platzer; Verlagsleitung
mail: platzer@report.at
Tel.: 0676/898 299 204



Weitere Infos unter www.report.at/termine





Management von Menschen

Das Management von Projekten ist in der IT – und nicht nur dort – mitunter eine große Herausforderung. Wie erfolgreiche Organisationen herkömmliche Methoden mit agilen Modellen verknüpfen und auch neue Wege, wie beispielsweise Allianzverträge für eine kooperative Projektgestaltung gehen, waren Themen eines Publikumsgesprächs des Report Verlags Ende November in Wien. Lesen Sie darüber in der Dezemberausgabe des Wirtschaftsmagazins »Report Plus« das parallel zu diesem Heft erschienen ist. Fest steht jedenfalls, dass Projektmanagement zu »People Management« geworden ist – Menschen dort abholend, wo sie gerade stehen. Um die aktuellen großen Herausforderungen zu bewältigen, werden wir weniger hierarchische Unternehmensformen brauchen, die Projektteams künftig mehr Spielraum für Entscheidungen geben.

Martin Szelgrad
Martin Szelgrad
 Chefredakteur

Fotos: iStock, Milena Krobath

INHALT

TELEKOM UND IT REPORT



TECHNOLOGIE: Event-Streaming für die besonders leistungsfähige Datenverarbeitung

06

Karriere

Köpfe und Namen in der Branche

08

Trends und Fakten

Die Welt in Zahlen dargestellt



BECHTLE: Musterbeispiel einer Firmenübernahme in Österreich, die glücklich macht



COVER: Ronke Babajide, Fortinet, über Herausforderungen und Aufmerksamkeit in der IT-Security

34

Test

Wie schlägt sich das »Realme 9 Pro +« im Alltag?

36

Firmennews

Services und Projekte aus der Wirtschaft

39

Society

Die bunten Events und Feste der Branche

18

Oracle

Der neue Country Manager Martin Peck im Gespräch

INSIDE

Was brisant ist und was Sie wissen müssen

NEWS

📱 30 Jahre SMS

Vor 30 Jahren am 3.12.1992 wurde das erste SMS versendet. Der Textinhalt im Original: »MERRY CHRISTMAS«. Bei der für SMS eingesetzten Technik handelt es sich eigentlich um die zusätzliche Nutzung des Signalisierungskanals im GSM-Standard, der dafür zuständig ist, dass die Telefonverbindung hergestellt und bei einem Funkzellenwechsel (»Handover«) reibungslos weitergegeben wird. Der absolute Höhepunkt wurde 2012 mit 8,4 Milliarden versendeten Kurznachrichten in den Mobilnetzen der heimischen Betreiber erreicht. Mit der steigenden Marktdurchdringung von Chat-Apps flachte die Kurve der versendeten SMS wieder ab. 2017 standen 2,3 Milliarden SMS etwa 100 Milliarden Nachrichten, die in Österreich über Online-Messengerdienste versendet wurden, gegenüber. Auch heute werden jährlich noch immer etwa 1,5 Milliarden Nachrichten über den klassischen SMS-Kanal versendet. SMS-Protokolle werden nicht nur für M2M-Anwendungen verwendet, sondern werden beispielsweise auch im Zahlungsverkehr, etwa zur Bestätigung von Kreditkartenzahlungen angewendet.

🏆 Silber für Sicherheit

Als erster österreichischer Telekommunikationsanbieter wurde next layer mit dem »Cyber Trust Austria Silber Label« ausgezeichnet. Das Label basiert auf einem Cyber Risk Rating, das vom Kompetenzzentrum Sicheres Österreich in Zusammenarbeit mit dem KSV1870 erarbeitet wurde. »Unsere bestehende ISO 27001-Zertifizierung ist das Fundament unserer Cybersicherheitsmaßnahmen. Mit dem Cyber Trust Label haben unsere Geschäftskunden nun die Möglichkeit, unser bewiesenes Sicherheitsniveau ohne zusätzlichen Aufwand in ihre Prozesse und Dokumentationen zu übernehmen«, erklärt Georg Chytil, Geschäftsführer von next layer.

Roman Oberauer, NTT, sieht Licht und Schatten bei der Priorisierung von Netzwerk-Assets in den Führungsetagen der Unternehmen.

gether we
ble the
nected future

NETZWERK

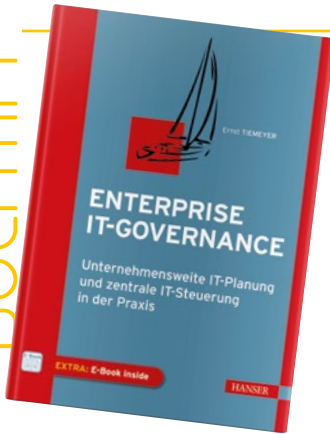
ALS WACHSTUMSBREMSE

Einer aktuellen Studie zufolge betrachten 70 % der Führungskräfte ihre eigene Netzwerkinfrastruktur als Wachstumsbremse.

In einer Umfrage von NTT unter 1.300 IT-Entscheidungs-träger*innen weltweit sind 70 % der Befragten der Meinung, dass sich der Reifegrad ihres Netzwerks negativ auf die Geschäftsabläufe auswirkt. Die Einführung hybrider, dezentraler Arbeitsumgebungen mit zahlreichen vernetzten Geräten ist auf dem Vormarsch, doch trotz Investitionen sind nur zwei von fünf der Studienteilnehmer*innen mit ihren derzeitigen Netzkapazitäten »sehr zufrieden«. 72 % der leistungsstärksten Unternehmen lagern bereits mehr als die Hälfte ihrer Netzwerkinfrastruktur aus. 94 % der Führungskräfte wollen zunehmend mit einem Managed-Service-Provider oder einem einzelnen spezialisierten Anbieter zusammenarbeiten. Die meisten Führungskräfte

(93 %) sind der Meinung, dass neue Bedrohungen die Sicherheitsanforderungen an ihr Unternehmensnetzwerk erhöhen werden, was ein höheres Maß an Zugangskontrolle und Überprüfung erfordert.

»Der tägliche Austausch mit unseren Kunden bestätigt die Studienergebnisse, wonach es eine wachsende Diskrepanz zwischen Geschäftsstrategie und Netzkapazitäten gibt«, sagt Roman Oberauer, Country Managing Director NTT in Österreich. »Das Wissen um die Notwendigkeit einer optimal funktionierenden Security-Infrastruktur ist zum Glück mittlerweile in den Führungsebenen der Unternehmen angekommen. Zusätzlich muss aber auch weiter in funktionierende Netze investiert werden, um nicht den Anschluss zu verlieren.«



Erfolgreiche IT-Governance

Für eine effiziente Unternehmens-IT braucht es heutzutage strategische Konzepte. Als Antwort auf die vielfältigen technologischen und organisatorischen Herausforderungen hat sich das Konzept »Enterprise IT-Governance« etabliert. »Enterprise IT-Governance – Unternehmensweite IT-Planung und zentrale IT-Steuerung in der Praxis« richtet sich ans Fach- und Führungspersonal aus der Unternehmens-IT und an die Unternehmensführung. Autor Ernst Tiemeyer erklärt anschaulich Rahmenwerke für die Enterprise IT-Governance (wie COBIT) und deren Umsetzung, Enterprise Architecture, gibt eine Praxisanleitung für die digitale Transformation oder auch zu IT-Investitionsmanagement und Controlling. Ausgehend von vorhandenem Basiswissen sollen Leser*innen so die für eine erfolgreiche Enterprise IT-Governance notwendigen Methoden und Techniken kennenlernen und erfolgreich anwenden können:

➔ **»Enterprise IT-Governance – Unternehmensweite IT-Planung und zentrale IT-Steuerung in der Praxis.«, Ernst Tiemeyer Hanser-Verlag, Dezember 2022 435 Seiten, Extra: E-Book inside 61,70 Euro ISBN: 978-3-446-42729-7**

➔ Apps and Downs

Gründe des Misserfolgs

*App-Gründer*innen scheitern an dürftigen Konzepten, schlechtem Marketing und Selbstüberschätzung.*



Paul Dyrek, DeineSeite.at: »Der finanzielle und der zeitliche Aufwand werden häufig unterschätzt.«

Nicht jedem Start-up ist so viel Erfolg beschieden wie Runtastic, Bitpanda oder GoStudent. Ein großer Teil scheitert, bevor es überhaupt richtig losgeht. Doch was sind die Hauptgründe dafür? In einer Studie wurden mehr als 500 gescheiterte App-Projekte in neun europäischen Ländern analysiert – davon rund 380 in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Ausgewertet wurden die Daten vom Entwicklungsspezialisten DeineSeite.at gemeinsam mit Partneragenturen.

Bei 29 % der untersuchten Projekte war schlicht eine Ablehnung des App-Entwicklers der Hauptgrund, warum nicht mehr als ein Konzept aus ihnen wurde. Meist war eine Idee unwirtschaftlich und konnte somit nicht umgesetzt werden. Dazu gesellen sich oft rechtliche und technische Pro-

bleme. In der Untersuchung auf Platz zwei mit 25 % landet schlechtes oder mangelhaftes Marketing. Sei dennoch genug Budget da, werde es oft falsch eingesetzt. Auf Platz drei (17 %) in der Ursachen-Studie gescheiterter App-Start-ups finden sich falsche Markt- und Zielgruppenanalysen. Dabei werde oft die Konkurrenz zu wenig beachtet und analysiert – ob es etwa eine Idee nicht bereits am Markt gibt und wie man die passende Zielgruppe erreicht. Selbstüberschätzung der Gründer*innen (12 %) liegt im Ranking auf Platz vier. Schnell werde aus dem Projekt ein Vollzeitjob. »Viele meinen, sie könnten alles selbst machen – vom Design bis hin zur Vermarktung. Das ist meist ein fataler Irrtum«, berichtet Paul Dyrek, Geschäftsführer und Inhaber von DeineSeite.at.



Fokus auf Software

Der Thin-Client-Spezialist IGEL und Anbieter des gleichnamigen Managed-Endpoint-Betriebssystems stellt endgültig die Produktion von Hardwareprodukten ein. Der deut-

sche Hersteller geht eine Partnerschaft mit HP, Lenovo und LG ein, die ab sofort zertifizierte Endgeräte für IGEL OS anbieten. Die drei Unternehmen sind Mitglieder von »IGEL Ready«, einem Partner-Ökosystem mit mehr als 120 Anbietern von Software-, Hardware- und Peripherielösungen.

Ein begrenzter Vorrat an IGEL-Hardware ist bei Distributoren und Fachhändlern im Rahmen von Aktionsprogrammen bis zum ersten Quartal 2023, und solange der Vorrat reicht, erhältlich. IGEL will weiterhin eine fünfjährige Garantie für neue und bereits erworbene Hardwaresysteme bieten.

Bianca Pfaller
Controlling-Leiterin



Bianca Pfaller verantwortet als Senior Head of Controlling bei Drei die Bereiche Financial Controlling für Privat-, Geschäfts- und Wholesalekunden, Financial Analytics sowie Business Intelligence. Sie folgt Manfred Frauneder nach, der sich beruflich neu orientiert.

Wolfgang Traunfellner
Vertriebsleitung



Seit Oktober ist Wolfgang Traunfellner neuer Director Sales & Marketing der Navax Consulting GmbH. Er löst Peter Jirka ab, der nach 19 Jahren bei Navax mit Anfang 2023 in den wohlverdienten Ruhestand geht.

Markus Birk
Geschäftsführung



Seit Oktober ist Markus Birk zum Geschäftsführer bei Navax Consulting bestellt und verstärkt das Führungsteam rund um Oliver Krizek und Björn Heppner. Krizek legt nun seinen Fokus auf die strategische Ausrichtung der Unternehmensgruppe.

Thomas Zedzian
Leiter IT und Sicherheit



Thomas Zedzian verstärkt seit September 2022 als Head of IT & Security das Team von MP2 IT-Solutions in Wien. Neben Qualitätssicherung und Prozessoptimierung wird Zedzian in seiner neuen Rolle den Bereich IT-Services strategisch weiterentwickeln.

➔ **Cloud und Daten**

Teil des Systems

Die Gaia-X-Initiative startet mit der operativen Umsetzung der Gestaltung eines europäischen Datenökosystems.

Mitte November wurden in Paris auf der Fachkonferenz »Gaia-X Summit 2022« die bereits verfügbaren technischen Entwicklungen für den Aufbau eines transparenten, vertrauensvollen und sicheren Datenmarkts in Europa präsentiert. Der »Gaia-X Hub Austria« nimmt eine zentrale Rolle in der Vermittlung und Koordination der verschiedenen Initiativen auf österreichischer und europäischer Ebene ein, und war ebenfalls vor Ort vertreten. Helmut Leopold, Chairman Gaia-X Hub Austria sowie Mario Drobits, Tobias Höllwarth und Christian Tauber, Mitglieder des Gaia-X Hub Austria Management Boards, positionierten gemeinsam mit Lisbeth Mosnik, BMK, den Standort Österreich in dieser internationalen Initiative. Darüber hinaus nahm die »Data Intelligence Offensive (DIO)« als Kommunikatorin und Partnerin des Österreich-Hub teil.

Nachdem die Aktivitäten des Gaia-X Hub Austria bisher auf die Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses und einer breiten Verteilung von Informationen und Strategien rund um die Schaffung von Datenökosys-



Auftritt in Paris: Helmut Leopold (Gaia-X Hub Austria), Roland Fadrany und Francesco Bonfigliolo (GAIA-X AISBL), Tobias Höllwarth und Christian Tauber (Gaia-X Hub Austria).

temen ausgerichtet waren, wird der Schwerpunkt in der nächsten Phase auf der strategischen und technischen Begleitung konkreter Umsetzungsvorhaben in der heimischen Wirtschaft liegen. So befinden sich bereits erste Piloten wie das österreichisch-deutsche Leuchtturmprojekt EuProGigant erfolgreich in der Umsetzung. Mit Projekten wie diesem soll die Grundlage für eine erfolgreiche Teilnahme heimischer Unternehmen an den künftigen europäischen Ökosystemen der Wirtschaft geschaffen werden.

➔

Partner für TTTech

Um Produkte und Dienstleistungen in den sicherheitskritischen Anwendungsbereichen weiterentwickeln und Lösungen anbieten zu können, legt die TTTech Group ihre IT-Infrastruktur in die Hände von Interxion Österreich (Digital Realty). TTTech mit Hauptsitz in Wien ist auf die Entwicklung von Software- und Netzwerkplattformen für die Bereiche Luft- und Raumfahrt, Automotive, mobile Maschinen, Windkraft und Industrie spezialisiert. Interxion bietet die notwendige Nähe des Wiener Rechenzentrums-campus, eine rasche und flexible Skalierbarkeit von IT-Systemen, der zertifizierten physischen Sicherheit des Campus nach ISO-27001 und ISO-22301 sowie der durch entsprechende SLAs abgesicherten Verfügbarkeit von 99,999 Prozent.

Angelo Soccodato
Vertriebsunterstützung



Angelo Soccodato ist als Territory Sales Manager zu G DATA CyberDefense in Österreich gestoßen. Der Vertriebspezialist verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich IT-Sicherheit und war unter anderem für Avira und NortonLiveLock tätig.

Jan Schlosser
Vice President



Tanium ernennt Jan Schlosser zum neuen Regional Vice President in der Alps-Region. In seiner neuen Position ist er für den Vertrieb des Spezialisten im Bereich Endpoint Management in der Schweiz und Österreich verantwortlich.

Jens Amail
Übergabe

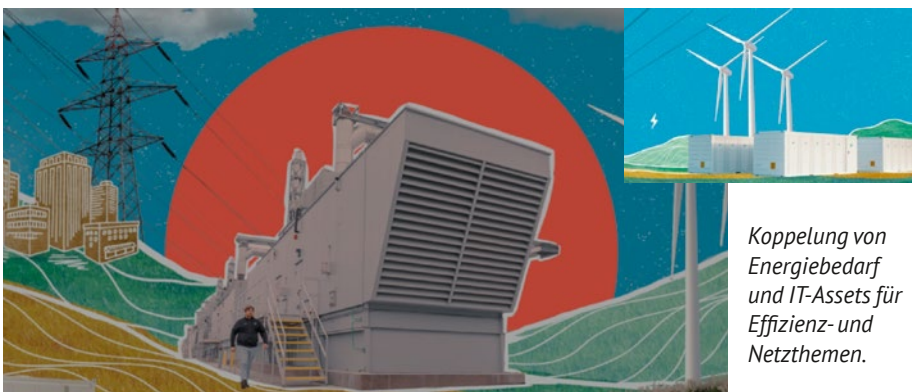


Mit Wirkung zum 16. Jänner 2023 wird Jens Amail neuer geschäftsführender Direktor und CEO des Stammhauses von SNP in Heidelberg. Der amtierende CEO Michael Eberhardt wird Jens Amail bei dessen Übernahme der Rolle unterstützen und bis Ende März 2023 im Unternehmen bleiben.

Babak Ghasemi
CFO



Babak Ghasemi wird per Anfang Jänner neues Mitglied der Geschäftsführung von Magenta Telekom und als CFO für alle Finanzagenden des Unternehmens zuständig sein. Er folgt Philipp Pohlmann nach, der eine neue Aufgabe außerhalb der Deutschen Telekom Gruppe annimmt.



Koppelung von Energiebedarf und IT-Assets für Effizienz- und Netzthemen.

➔ Datacenter

IT und erneuerbare Energie

Microsoft nimmt den Wandel der Energiesysteme in seinen Rechenzentren ernst – nicht nur in Österreich.

Obwohl der Energieverbrauch von Rechenzentren etwa ein Prozent des weltweiten Stromverbrauchs ausmacht, ist ihr Einfluss auf die Umstellung auf erneuerbare, nachhaltige Energiequellen ungleich größer. Ein Teil der Auswirkungen ist direkt und greifbar, während ein anderer Teil indirekt und schwieriger zu messen ist.

Microsoft möchte bis 2030 den weltweiten Energiebedarf der eigenen Rechenzentren vollständig aus nachhaltigen erneuerbaren Quellen bezie-

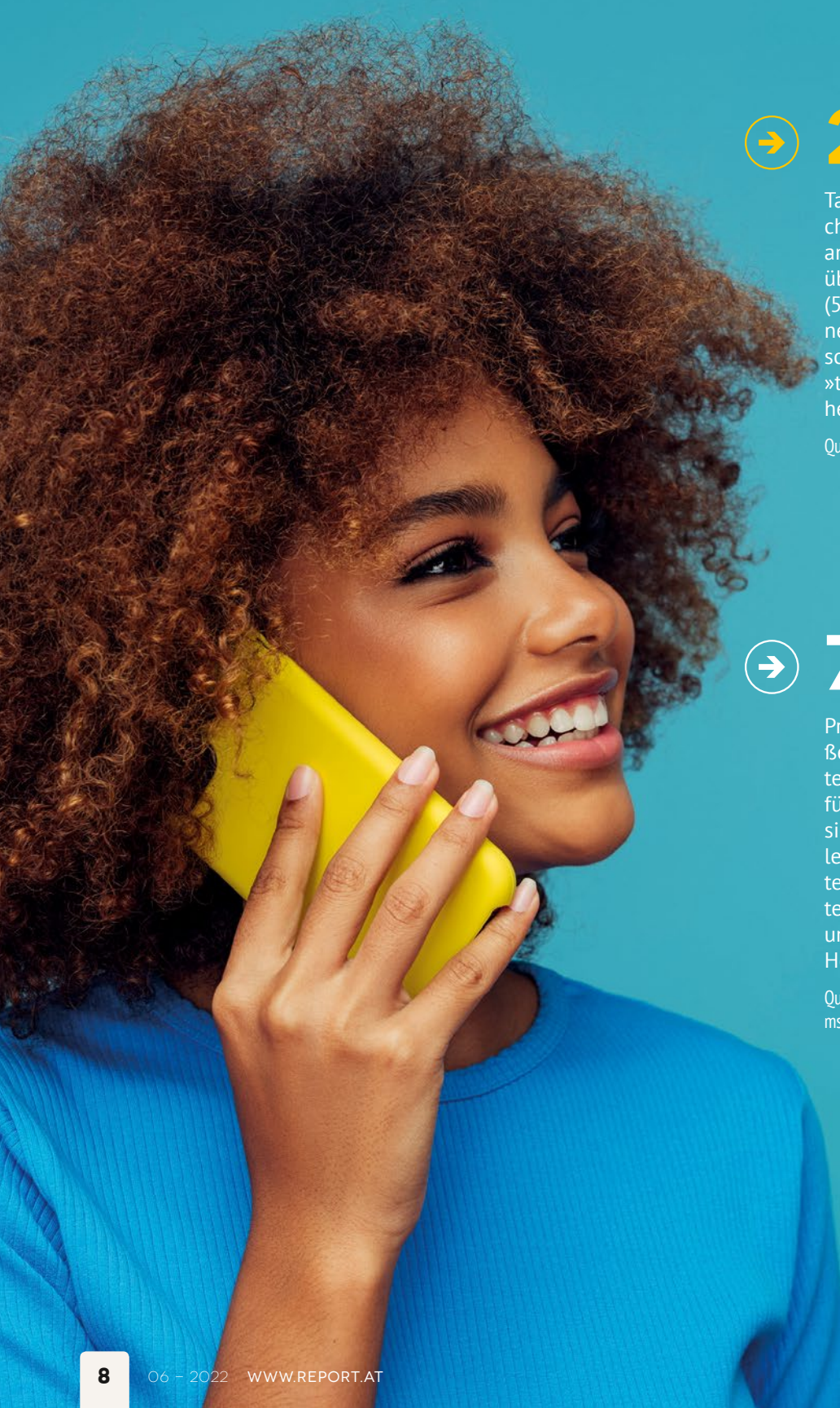
hen. Ein erster großer Schritt wurde heuer mit einem Stromliefervertrag mit dem Verbund für Microsofts erstes Datacenter in Österreich gesetzt. Im gleichen Atemzug setzt der Verbund künftig auf die Hybrid-Cloud-Plattform Azure, um einen Teil seiner Datenverarbeitung in der Cloud zu managen. Im Rahmen dieser Partnerschaft möchten beide Unternehmen gemeinsam Lösungen für die Energiebranche identifizieren, die auf Cloud-Computing-Technologien, KI oder IoT basieren.

WENDE IN DER PRAXIS

Microsoft hat sein Engagement für saubere Energie im eigenen Haus begonnen. Bis 2025 will der IT-Riese sämtlichen Strombedarf, der in Rechenzentren und in Gebäuden verbraucht wird, mittels »Power Purchase Agreements« für grüne Energie decken. Der Konzern hat sich verpflichtet, bis 2050 eine errechnete Gesamtmenge Kohlendioxid, die seit der Gründung im Jahr 1975 direkt oder durch den eigenen Stromverbrauch ausgestoßen worden ist, aus der Umwelt zu entfernen.

In Finnland wird die Abwärme von zwei neuen Rechenzentren in das Fernwärmesystem eingespeist, das mehr als 250.000 Menschen mit Wärme versorgt. In Schweden läuft ein Pilotprojekt, bei dem Microsoft erprobt, wie sich Dieselgeneratoren durch aufladbare Batterien als Backup-Systeme ersetzen lassen. Rechenzentren in Irland nutzen solche Batterien, um eine unterbrechungsfreie Stromversorgung zu gewährleisten. In einer Zusammenarbeit mit Enel X können diese Batterien Strom an das öffentliche Netz abgeben. Wenn die Stromerzeugung durch Wind oder Sonne schwankt, wird mit den Reservebatterien eine durchgängige Versorgung der Stromkunden sichergestellt.

#FACT



→ **2** <<<<<

Tage im Jahr telefonieren Österreicher*innen durchschnittlich, gemessen an 25 Milliarden Minuten Gesprächszeit über Mobil- (rund 95 %) und Festnetze (5 %) im Jahr 2022, schätzt die RTR. Rechnet man die Kommunikation über die verschiedenen Messengerdienste hinzu, so »telefonierten« die Österreicher*innen im heurigen Jahr insgesamt rund 6 Tage.

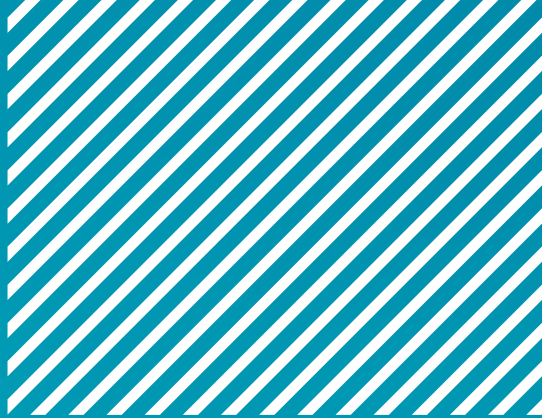
Quelle: RTR Telekom Monitor

→ **70**

Prozent der IT-Verantwortlichen in größeren deutschen Unternehmen bewerten Cyberkriminalität als größtes Risiko für ihre Cloud-Security. Trotzdem waren sie in der Vergangenheit eher mit Vorfällen anderer Art konfrontiert. Bislang sorgten vor allem menschliches Fehlverhalten (34 %), IT-Compliance-Verstöße (32 %) und Verfügbarkeitsengpässe (31 %) für Herausforderungen.

Quelle: Zielgruppenspezifische Umfrage von Innofact und msg unter 250 IT-Fachkräften





→ **300**

Euro pro Jahr, die Steuerpflichtige im Homeoffice geltend machen können: Verglichen mit ausgewählten weiteren europäischen Ländern, die eine Homeoffice-Regelung vorweisen können, steht österreichischen Arbeitnehmer*innen aktuell der geringste Jahressatz zu. Spitzenreiter ist Belgien mit mehr als 1.700 Euro.

Quelle: N26, Untersuchung für Niederlande, Deutschland, Spanien, Italien, Österreich, Irland, Belgien, Portugal, Griechenland, Polen und Frankreich

→ **3 VON 4**

IT-Profis sind offen für einen Jobwechsel. Der IT-Sektor zeichnet sich durch hohe Mobilität aus, zeigt eine aktuelle Studie der Entwicklercommunity WeAreDevelopers. Zwar suchen nur rund zwölf Prozent aktiv nach einer neuen Stelle, mehr als jeder Dritte (38 %) gibt allerdings an, offen für passende Jobangebote zu sein. Weitere 13 % können sich einen neuen Job an ihrem aktuellen Wohnort vorstellen, und jeder Zehnte wäre offen für einen Remote Job.



→ **1 VON 4**

Innovative Technologien gegen die Klimakrise: Seit Jahresbeginn 2022 wurden bisher weltweit mehr als 50 Mrd. US-Dollar in Klimatechnologie-Start-ups investiert. Seit 2018 liegen die Gesamtinvestitionen durch Risikokapitalgeber und Private Equity Firmen nun bereits bei rund 260 Mrd. Dollar, sodass mittlerweile jeder vierte Risikokapital-Dollar in Klimatechnologien fließt.

Quelle: »PwC State of Climate Tech Report«

→ **1 BILLION**

Dollar Umsatz werden Konsument*innen für Waren und Dienstleistungen in sozialen Medien wie Instagram oder TikTok im kommenden Jahr ausgeben. Vor allem die jüngere Generation lässt sich bei ihren Kaufentscheidungen von Influencer*innen beeinflussen. Langsam aber sicher wird der Social-Commerce-Markt den traditionellen E-Commerce-Markt überholen.

Quelle: »TMT Predictions«, Deloitte

→ **VERVIERFACHT** >>>>

Der Sicherheitsansatz Secure Access Service Edge (SASE) integriert Sicherheit und Networking. Haben im Jahr 2021 nur rund 20 % der Unternehmen eine Strategie zur Vereinheitlichung von Web-, Cloud-Diensten und privaten Anwendungen über eine SASE/SSE-Architektur eingeführt, werden dies laut Gartner bis zum Jahr 2025 bereits 80 % sein.

Quelle: Versa Networks

✓
✓
✓
✓
622 MILLIARDEN

Eine Studie von Ricoh Europe prognostiziert eine mögliche Steigerung des Bruttoinlandsproduktes in Europa durch den digitalen Wandel innerhalb der nächsten fünf Jahre um 3,4 %. Dieses Wachstum entspricht einer Gesamtsumme von 622 Milliarden Euro. 76 % der Befragten sehen die Automatisierung zeitintensiver administrativer Aufgaben als einen zentralen Bestandteil ihrer Digitalisierungsstrategie.

Quelle: Zielgruppenspezifische Umfrage von Opinium, CEBR und Ricoh Europe unter 7.000 Personen

Mensch sein in der modernen Welt des Arbeitens



Die Digitalisierungspartner Avanade, Accenture und Microsoft erwarten vielfältige Herausforderungen auf einer bunten Technologiereise von Unternehmen und Mitarbeitenden in den nächsten Jahren.

Die Digitalisierung eröffnet neue Türen für die Arbeitswelt. Unter dem Motto »Die neue Welt des Arbeitens – powered by Po3« hat Avanade zusammen mit Accenture und Microsoft (die »Power of 3«) zur Diskussion über die Zukunft des digitalisierten Arbeitens eingeladen. Unter den Gästen der Veranstaltung im November in Wien waren Vertreter*innen der MM Group, Magna, Raiffeisenbank und Erste Bank. »Für Erfolg braucht es eine Vision, die Voraussetzung dafür ist eine gute Zusammenarbeit«, erklärt Christiane Noll, Country Managerin von Avanade. »Die digitale Transformation bedeutet mehr Flexibilität im Zusammenarbeiten, mehr Erfolg«, betont auch Michael Zettel, Country Manager Accenture. Hermann Erlach, General Manager Microsoft, erwartet sich durch die Digitalisierung eine Aufwertung der Zusammenarbeit vor Ort: »Die Mitarbeiter*innen sollen bewusst zusammenkommen, das Office zu einem Ort der Begegnung werden.«

Ob man nun Fan des Begriffs ist oder nicht: Das »Metaverse« soll einen nächsten Entwicklungsschritt des Internets darstellen. Dabei werden physische mit digitalen Orten verknüpft und Kommunikation kann in Echtzeit, »face-to-face«, im digitalen Raum stattfinden. Von digitalem Zwilling bis Onboarding-Prozessen – welche Möglichkeiten des Meta-



Die drei Veranstalter*innen Hermann Erlach (Microsoft Österreich), Christiane Noll (Avanade Österreich) und Michael Zettel (Accenture Österreich)

verse schon jetzt genutzt werden, stellten dem Business-Publikum Christian Winkelhofer, Managing Director Neue Technologien Accenture, und Franz Schmid, Senior Director Modern Workspaces bei Avanade, vor.

DIE CUSTOMER JOURNEY

Wie kann der Weg in ein digitales Unternehmen funktionieren? Jacqueline Wild, Head of Group Information Management der MM Group, und Christian Metzler-Andelberg, Vice-President, Infrastructure & Operations bei Magna, gaben spannende Einblicke in ihre IT-Transformation und »Journey to Cloud«. Zwar habe es bei der IT-Transformation viele unterschiedliche Ziele gegeben, wichtig sei es jedoch gewesen die Belegschaft aktiv einzubinden. »Uns war es sehr wichtig, dass wir unsere Mitarbeiter*innen auf diese Reise mitnehmen«, sagt Wild. Metzler-Andelberg hob dagegen die Vorteile seiner Resitätigkeit hervor: »Die Cloud bedeutet vor allem Agilität.«

Wie prägt die Digitalisierung die Welt des Arbeitens und welche Rolle spielt der Mensch? Darüber diskutierten Martina Pitterle, HR Lead Accenture; Marina Scherz, OCM Lead Avanade; Linda Dunst, HR Transformation Lead Erste Bank; Ingrid Heschl, HR Lead Microsoft und Sandra Caporale, Tribe Lead Collaboration Raiffeisenbank. Die Teilnehmerinnen waren sich einig, Arbeitgeber*innen müssten mehr denn je auf die Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden eingehen. Man könne nicht mehr Versprechen für die Zukunft machen, sondern müsse diese im Hier und Jetzt umsetzen. Mit der Digitalisierung ergäben sich, wie etwa beim Onboarding nicht nur zahlreiche neue Möglichkeiten, auch HR-Entscheidungen würden dank der Digitalisierung datengetriebener sein.

Weitere Denkanstöße gab es bei der abschließenden Keynote von Zukunftsforscherin Oona Horx Strathern. Sie präsentierte ihre »Megatrends-Map«. Für den »Multigenerational Workplace« der Zukunft sei vor allem der Trend der Individualisierung entschei-

dend. »Je individualisierter wir werden, desto mehr suchen wir die Gemeinschaft«, weiß Horx Strathern. Für ein glückliches, erfülltes Leben spiele auch die Arbeit eine wichtige Rolle.

Der Begriff Work-Life-Balance sei überholt, findet Horx Strathern. Work und Life seien keine Gegensätze, sondern müssten zusammen gedacht werden. Das Homeoffice sei eine Möglichkeit, diese beiden Bereiche zu verbinden. »Homeoffice ist nicht die Lösung aller Probleme, aber ein Teil des Arbeitsmix von morgen.« Geht es um Veränderungen in der Zukunft und wie man diese angeht, sei nicht entscheiden »wann die Zukunft anfängt, sondern wie sie anfängt«, so die Zukunftsforscherin.

TRENDS FÜR 2023

Accenture-Manager Michael Zettel sieht als aktuell größte Herausforderung am Arbeitsmarkt den Wunsch nach Flexibilität in Ort, Zeit und Arbeitsweisen. »Es gibt nur eine Antwort darauf, wie diese Flexibilität möglich wird: die digitale Transformation«, hat er auch das Rezept für die Unternehmen im Gepäck.

Gemeinsam mit der Industriellenvereinigung hat Accenture zum wiederholten Mal den Erfolgsfaktor Digitalisierung für Unternehmen untersucht. In der Studie »Digitale Dividende 2022« wurden die Erfolgsfaktoren, Strategien und Maßnahmen der »digitalen Champions« – also jene Unternehmen mit dem höchsten Digitalisierungsgrad – analysiert. Fazit: Die Digitalisierung manifestiert sich als der entscheidende Erfolgsfaktor für Unternehmen. Digitale Technologien wirken als Turbo für die Organisationen. Die Digitalisierung werde auf Jahrzehnte hinaus die treibende Kraft für eine neue wirtschaftliche Prosperität sein.

Avanade-Geschäftsführerin Christiane Noll betont die Freude an der Arbeit, die gerade in der IT-Branche die Grundlage für erfolgreiche Projekte sei. »Gemeinsam kann mit Kolleg*innen, Kund*innen und Partner*innen Großes bewegt werden«, ist für sie das »Big Picture« entscheidend. ■



AUFLÖSUNG DER
HISTORISCHEN
TRENNUNG VON
TECHNIKBEREICHEN
IN UNTERNEHMEN



Von der Chemie zur IT

➔ Ronke Babajide arbeitet seit über 25 Jahren in der Technik, in Positionen im Technical Presales bei namhaften Unternehmen wie Riverbed, Radware und VMware. Seit Juli 2022 ist die promovierte Chemikerin bei Fortinet tätig und Mitglied der Initiative »Woman4Cyber«, sowie Gründerin der Jobplattform »The Queen Bee Hive«.

Ronke Babajide, Manager System Engineering bei Fortinet in Österreich, über dringliche Cybersicherheitsthemen nicht nur in Unternehmen und die dringend notwendige Ansprache breiter Bevölkerungsschichten für die Technik.

TEXT | MARTIN SZELGRAD

»Die abgeschlossenen Systeme gibt es nicht mehr«

➔ Welche dringlichen Sicherheitsthemen beobachten Sie derzeit, insbesondere auch bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen?

Ronke Babajide: Zunächst ist die Unternehmensgröße, ob nun KMU oder größere Unternehmen, gar nicht so entscheidend. Ausschlaggebend ist, welche Mittel zur Verfügung stehen und wie weit Unternehmen die Anforderungen an die IT-Sicherheit selbst abdecken können – oder auf Dienstleistungen und Managed-Services von Partnern zugreifen. Die Sicherheitsthemen sind überall die gleichen, wobei an vorderster Stelle stets die Herausforderung steht, die man in der Branche als »Layer 8«-Problem bezeichnet: der Mensch als Einfallstor und Sicherheitslücke. Nach wie vor ist Phishing der große Hebel für Attacken. Das ist so gravierend, dass wir auch intern bei Fortinet laufend über Awareness-Kampagnen getestet werden. Ich behaupte, Phishing-Mails eigentlich gut erkennen zu können – tatsächlich habe ich vor kurzem unwissentlich auf ein Testmail unserer IT-Abteilung dazu geklickt. Es ist ja bei

Phishing typisch: Man ist mitten in seiner Arbeit, bekommt eine Nachricht in einem plausiblen geschäftlichen Kontext – in diesem Fall war es eine vorgegebene Travel Policy für unsere Laptops – und schon ist ein Link angeklickt. In dem Moment bin ich gar nicht auf die Idee kommen, dass daran etwas faul sein könnte.

➔ Woran wäre denn der Phishing-Versuch zu erkennen gewesen?

Babajide: Ein Lockversuch lässt sich schon gut erkennen, indem man auf den Absender des Mails achtet, ebenso wohin ein Link tatsächlich führt. Der Punkt ist, dass nur ein bisschen Ablenkung oder Stress einen folgenschweren Sicherheitsvorfall bewirken können. Wir alle sind mit wachsenden Nachrichtenfluten konfrontiert – teilweise hunderte Nachrichten täglich auf verschiedensten Kanälen. Von den Usern wird dann erwartet, zu filtern und auch darauf zu achten, keine persönlichen Zugangsdaten zu verraten.

➔ Bei dieser Aufgabe kann doch auch Technologie unterstützen?

Babajide: Phishing können wir bis zu einem bestimmten Punkt durch Technik, etwa mit der Prüfung der URL-Reputation und Scans von Attachments erkennen und abfangen. Bei Social Engineering ist das etwas anderes. Da kommen mitunter Telefonate ins Spiel, bei denen Leute eine emotionale Verbindung aufbauen. Es funktioniert nachweislich: Menschen lassen sich über Social Engineering zu Dingen verleiten, die sie normalerweise nicht machen würde. Ein Beispiel: Ein Anrufer gibt sich als Student aus, der im Rahmen einer Semesterarbeit eine Umfrage bei Unternehmen durchführt, während des Telefonats den Fragebogen zuschickt und bittet, diesen zu öffnen – während man durch das Gespräch abgelenkt ist.

DIE OT-UMGEBUNG MUSS GENAU SO GUT WIE DIE IT GESCHÜTZT WERDEN.

➔ Welche Sicherheits Herausforderungen sehen Sie aktuell auch auf technischer Ebene?

Babajide: Gerade mit dem Ukraine-Krieg und der Energiekrise ist der Schutz von OT erneut in den Mittelpunkt gerückt. Das Zusammenrücken von Operational Technology und Information Technology hat eine Auflösung der historischen Trennung dieser beiden Bereiche in Unternehmen bewirkt und somit Angriffen, aus dem IT-Bereich in den OT-Bereich die Türe geöffnet. Der »Air Gap« zwischen den Netzwerken wurde aus verschiedenen Gründen stark aufgeweicht. Auch in den Lockdowns der Pandemie wurden oft rasch Wartungszugänge für Systeme eingerichtet, die bislang keinen Zugriff von außen hatten. Seit Jahren bereits werden auch Maschinen und Infrastrukturen mit Sensoren ausgerüstet, die ihre Daten teilweise in die Cloud übermitteln. Wir haben damit keine abgeschlossenen Systeme mehr. Die Aufgabe ist nun, die OT-Umgebung genauso gut wie die IT-Umgebung zu schützen.

➔ Wie tun sich die Hersteller damit? Sehen Sie hier auch noch einen großen Informationsbedarf?

Babajide: Das ist ganz unterschiedlich. Natürlich gibt es die entsprechenden Security-Systeme der Hersteller – die Übersicht darüber obliegt in der Regel aber dem Anwender. Wie viele Produkte und Systeme habe ich im Einsatz? Welche Events melden diese und wie ordne ich die Meldungen für mich ein? Viele Security-Systeme kommunizieren nicht miteinander, daher fehlt mittlerweile oft der lückenlose Überblick über die Betriebsumgebung. Der Blick auf alle Umgebungen, auf die Datenströme über die Grenzen von einem System ins andere – der wäre auf einem einheitlichen Dashboard ideal. Unsere FortiGate-Firewall versteht auch die Protokolle aus OT-Umgebungen. Und man kann alle Events, auch die aus den Systemen anderer Hersteller, in eine gemeinsame Ansicht zusammenführen. Dieser Schutz ist gerade bei Angriffen auf kritische Infrastruktur ein wichtiges Thema – für Produktionsstätten, aber auch für Bereiche wie Energie und Healthcare.



WEBTIPP

Podcast-Reihe »Women In
Technology Spotlight«

rss.com/podcasts/witspotlight

➔ Ronke Babajide, Fortinet: »Die Welten wachsen zusammen. Unternehmen haben bei der Verknüpfung von IT und OT mit vielen unterschiedlichen Herstellern zu tun.«

Wir sollten generell bei den lebenswichtigen Systemen für unsere Gesellschaft hinterfragen, wie diese noch stärker geschützt werden können. Und wir müssen unter Umständen überlegen, ob manche Dinge wirklich am Netz sein müssen.

➔ Fortinet hat ein breites Schulungsangebot für den Sicherheitsbereich. Wen wollen Sie mit diesen Themen erreichen?

Babajide: Unsere Fortinet Academy zielt mit Kursen und Lehrgängen auf unterschiedlichste Interessen – vom kostenlosen Training von Basisthemen am Arbeitsplatz bis zu speziellen Sicherheitszertifizierungen. Generell ist es wichtig, eine Cybersecurity-Awareness in der gesamten Bevölkerung zu haben. Im Sommer hat Fortinet dazu auch an einem »Cyber Workforce and Education Summit« der US-Regierung teilgenommen. Menschen auszubilden und eine Awareness für diese Themen zu schaffen, war dem Unternehmen immer schon wichtig – weltweit.

Mein persönlicher Zugang ist aktuell, mit Fortinet am nächsten österreichischen Töchertag 2023 teilzunehmen. Wir wollen Mädchen Internet-Security-Awareness-Trainings bieten. Auch hier geht es um Training und Ausbildung der Bevölkerung. Mit Internships und Graduate-Programmen wollen wir auch mehr junge Leute an diese Themen heranzuführen.

➔ Sie engagieren sich auch privat für das Thema Diversität in der Technik.

Babajide: Ich arbeite seit zwei Jahren verstärkt an einem Podcast, in dem ich in Gesprächen Frauen vorstelle, die in technischen Berufen arbeiten. Ziel ist, mehr Vielfalt in die Technik zu bringen, aber vor allem jene zu zeigen, die dort bereits tätig sind. Es ist unbestritten, dass der Fachkräftemangel in der IT und damit auch in der Cybersicherheit ein großes Risiko für Unternehmen und unsere Gesellschaft bildet. Derzeit fehlen 24.000 Fachkräfte im digitalen Bereich in Österreich. Wir sollten deshalb auf vielfältige Weise versuchen, zusätzliche Talente zu finden. Das muss auch über nicht-traditionelle Ausbildungswege geschehen, um Leute anzusprechen, die normalerweise nicht in die Technik gehen würden. Frauen bilden da einen großen Pool. Viele Frauen, mit denen ich gesprochen habe, haben tatsächlich nicht ursprünglich einen technischen Beruf gewählt – sondern irgendwann einmal einen Karrierewechsel vollzogen.

Die Branche steht an einem Punkt, auch bislang unterrepräsentierte Bevölkerungsgruppen verstärkt in die Technik holen zu müssen – und das sind nicht nur Frauen. In dem Podcast werden die unterschiedlichen Jobs diskutiert, Betätigungsfelder erklärt und auch Karrieremöglichkeiten in einem stabilen Wirtschaftsbereich mit guter Bezahlung und flexiblen Arbeitsumgebungen erklärt. Und es ist auch einfach interessant, in der Technik zu arbeiten.

DATEN IN BEWEGUNG

SMART HOME, SMART MOBILITY, INDUSTRIE 4.0 – DATENVOLUMEN ALLERORTS NEHMEN UNAUFHÖRLICH ZU. MIT EVENT-STREAMING-TECHNOLOGIEN KÖNNEN DATENSTRÖME JE NACH BEDARF AUCH IN GROßER ZAHL EFFIZIENT VERARBEITET WERDEN.

TEXT | KARIN LEGAT

Das reale Leben läuft nicht in statischen Daten ab, es ist eventgetrieben. Auch Unternehmen stützen ihren Erfolg auf Geschäftsprozesse, sogenannte Events. Diese für viele Organisation neue Sichtweise auf die Unternehmenssteuerung betrifft im Kern auch die IT-Infrastruktur. Es geht darum, sich von statisch abgelegten Daten in Datenbanken zu verabschieden. Daten sind nun stets in Bewegung und müssen entsprechend »in motion« verarbeitet werden können. Willkommen beim Konzept des »Event Streaming«.

Die österreichische Post spricht von derzeit 15 Milliarden Events, die bei der Sammlung von Datenpunkten bei der Paketauslieferung anfallen und rechnet mit 100 Milliarden Events im Jahr 2030. Doch viele Geschäftsbereiche in Unternehmen erfassen ihre Daten noch nicht vollständig – ebenso wenig Branchen wie etwa die Bauwirtschaft, die mit ihrer Vielzahl an Baustellen enormes Potenzial für zu verarbeitende Ereignisse böte. Es ist ein ganzer Wirtschaftszweig, der noch vor dem Schritt steht, Datenpunkte umfassend zu erheben, und die klassischen Datenbanken durch kontinuierliche Datenströme zu ersetzen.

Denn wollen Unternehmen heute dauerhaft erfolgreich sein, müssen die Datenmengen »in time« verarbeitet, analysiert und über das gesamte Unternehmen hinweg verfügbar sein. Datenströme bezeichnen den kontinuierlichen Daten-



Datenberge

☛ Unternehmen haben heute viele Informationsquellen mit einer Riesenmenge an Daten – IoT-Geräte im Feld, Sensoren, bewegungsrelevante, maschinen- und personenbezogene Daten und solche aus Applikationen. Bislang wurden diese Daten an unterschiedlichen Stellen gesammelt, gespeichert und eher azyklisch in zentrale Speicher für die weitere Auswertung eingespielt. Mit »Event Streaming« werden diese Ereignisse in eine zentrale Plattform übernommen, dort normiert, verwaltet und in Echtzeit zur Verfügung gestellt. »Apache Kafka« ermöglicht das in einem sehr hohen Durchsatz.



**EIN EVENT IST EIN AUSLÖSER,
UM SOFORT DATEN ZU
VERARBEITEN.**



Kai Wähler, Confluent: »Wir erleichtern mit unserer Enterprise-Plattform den Zugang und den Umfang mit Apache Kafka für Unternehmen.«

NÜTZLICHE KOMBINATION AUS DATENSTRÖMEN UND DATEN AUS EINER DATENBANK.

fluss von Datensätzen, dessen Ende meist nicht im Voraus abzusehen ist. Datensätze werden fortlaufend verarbeitet, sobald ein neuer eintrifft.

In der zunehmend sensorgesteuerten Welt sind Reaktionen in Echtzeit entscheidend – das reicht von der Arbeit mit Sensoren im industriellen Umfeld, wo Millisekunden zählen, über trügere vorausschauende Wartungsszenarien eines Smart Homes, bis zum Erkennen und Reagieren auf cyberkriminelle Aktivitäten und Anomalien, wo wiederum Geschwindigkeit zählt. Es gilt, Daten aus sämtlichen Unternehmensbereichen so schnell wie nur möglich zu integrieren, zu verarbeiten, zu analysieren, zu korrelieren sowie über das gesamte Unternehmen hinweg zu transportieren und integrieren. Nicht die Datenmenge ist hier entscheidend, sondern der Zeitpunkt für die Reaktion.

Eine Lösung für diese Herausforderung bietet die Middleware »Apache Kafka«, die ursprünglich 2011 für den Umgang mit Echtzeit-Datenfeeds bei LinkedIn entwickelt wurde. Das IT-Unternehmen Confluent hat die Middleware von einer Messaging-Queue zur vollwertigen Event-Streaming-Plattform gestaltet. Als De-fac-

to-Standard am Markt verarbeitet sie Datenströme in Echtzeit, egal bei welcher Skalierbarkeit. Apache Kafka eignet sich für IT-Funktionen, die auf die Erfassung von Daten aus unterschiedlichsten Quellen angewiesen sind, zum Beispiel Monitoring, Alarmer, Berichte, Protokolle und der Nachverfolgung eines Website-Verkehrs.

Kafka kann weiters auch als zuverlässige Informationsquelle genutzt werden, da Daten auf mehrere Nodes verteilt sind. So kann eine Bereitstellung mit hoher Verfügbarkeit in einem einzigen Rechenzentrum oder über mehrere Verfügbarkeitsbereiche hinweg erzielt werden. Als zentrales Gateway für die Echtzeitintegration ist es mit beliebigen anderen Technologien integrierbar. So kann Kafka auch auf andere klassische Systeme wie Datenbanken zugreifen. Die Open-Source-Technologie ist eine offene Schnittstelle und eine Plattform, wodurch übergreifend über unterschiedliche Clouds und Infrastruktur vor Ort gearbeitet werden kann.

»Wenn ich kontinuierliche Datenströme mit Daten aus einer Datenbank in Echtzeit korreliere und sie verwende, entstehen die spannendsten Use-Cases«, betont Kai Wähler, Field CTO bei Confluent. Das ist



Datenströme

Wo Daten zwischen Systemen ausgetauscht werden, ist das Verarbeiten und Speichern mit Apache Kafka hilfreich. Die Anwendungsmöglichkeiten reichen von der einfachen Nachrichten-Queue zum Abonnieren und Veröffentlichenden von Nachrichten über die Nachrichtenübertragung als Broadcast bis zur Speicherung und Verarbeitung von Datenströmen mit großem Informationsgehalt:

1

Monitoring verteilter Anwendungen und Prozesse

2

Aggregieren und Analysieren von Log-Dateien verschiedener Systeme

3

Synchronisieren von Daten und Informationszuständen verteilter Systeme

4

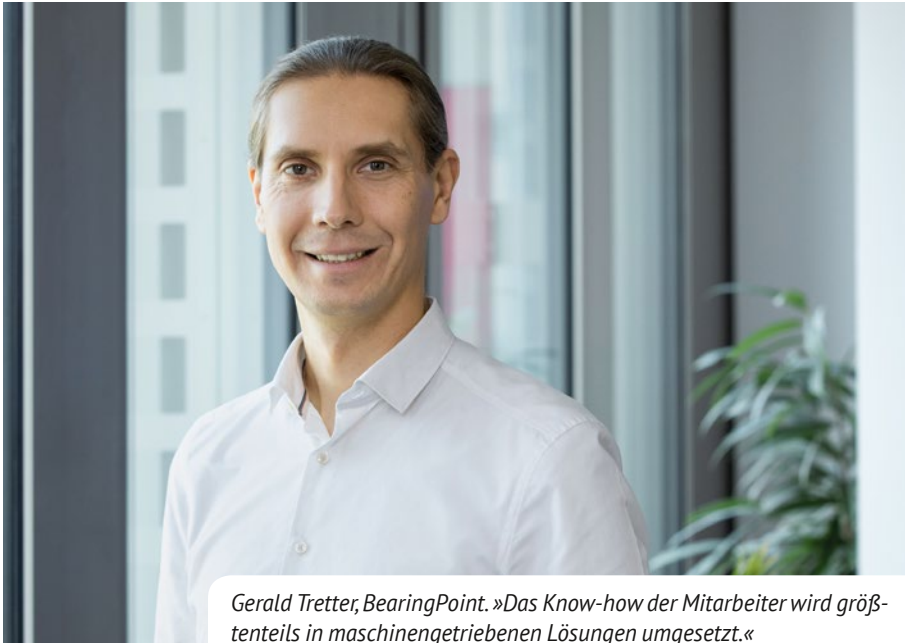
Tracking von Internetseiten in Echtzeit

5

Verarbeiten von Datenstreams im Umfeld von Machine Learning

einer der Unterschiede zu anderen Middleware-Lösungen, die stärker an proprietäre Lösungen gebunden sind. Traditionelle Middleware kann für die Legacy-Integration von Mainframes oder Datenbanken eingesetzt werden, aber nicht für hochskalierbare und hochverfügbare Systeme und große Datenmengen.

Ebenso garantiert Kafka Businesskontinuität – das ist vor allem für transnationale Systeme wie Payment-Plattformen wichtig. Mit Kafka laufen Systeme auch während eines Updates. Wartungsphasen sind kein Thema.



Gerald Tretter, BearingPoint. »Das Know-how der Mitarbeiter wird größtenteils in maschinengetriebenen Lösungen umgesetzt.«

sagt Gerald Tretter. Etwa so: Ein Kunde in der Transportlogistik steht künftig dem Problem des Mitarbeitermangels gegenüber. Für ihn ist die Automatisierung von Geschäftsprozessen entscheidend, das Unternehmenswachstum muss unabhängig von der Anzahl der Mitarbeiter*innen werden. »Einer unserer Kunden hat sich zum Ziel gesetzt, ein eventgetriebenes Unternehmen mit datengetriebenen Entscheidungen zu werden, wo das Know-how der Mitarbeiter größtenteils in maschinengetriebenen Lösungen umgesetzt wird«, berichtet er.

Für ein Industrieunternehmen wiederum, das Maschinen in Echtzeit überwachen muss, ist es essenziell, Abläufe zu optimieren und Fehler zu vermeiden. »Kunden haben oft eine sehr unübersichtliche IT-Architektur mit sehr vielen Datenströmen. Änderungen nehmen viel Zeit in Anspruch. Die Verkürzung dieses Prozesses ist ein Grund für den Einsatz von Apache Kafka«, betont BearingPoint-Experte Knedelstorfer.

Die aktuelle Version von Apache Kafka ist 3.3, in der Regel erfolgen zwei bis drei Releases pro Jahr. Das Open Source Framework kann jeder, der im Internet surft, herunterladen. Confluent bietet dazu eine Enterprise-Plattform, um Unternehmen den Zugang zu der Technologie, die Verwendung und den Betrieb zu erleichtern. ■

EVENTS ENTSCHEIDEN

Wenn Unternehmen heute in unsicheren und sich schnell ändernden Marktumgebungen wettbewerbsfähig bleiben wollen, ist es überlebenswichtig, schnell auf Marktbewegungen wie Aktionen der Kunden zu reagieren. »Wichtig ist, Datenströme in Echtzeit zu visualisieren, um zu wissen, was etwa in einer Maschinenfabrik passiert«, betont Kai Wähler.

Gerald Tretter, Leiter des Center of Excellence für Real-Time Enterprise & Event Streaming bei BearingPoint, einem Partner von Confluent seit 2018, vergleicht das mit dem Telefonsystem. »Was wäre ein Telefon, das nicht klingelt, ich müsste per-

manent den Hörer abheben und reinhören, ob jemand anruft. So verhält sich eine Datenbank. Ein Telefon, das klingelt, ist ein Event.«

Argumente für Apache Kafka sind für Tretter nicht die Menge und Schnelligkeit der Verarbeitungen – das ist in den einzelnen Industrien sehr unterschiedlich –, für ihn entscheidet der richtige Zeitpunkt. Dieser ermöglicht es, proaktiv auf ein Event zu reagieren und zum korrekten Zeitpunkt Entscheidungen herbeizuführen. Dazu hat die Technologie im Hintergrund mit einem schnellen, richtigen und einem vollständigen Datenaustausch zu arbeiten.

Grenzen für Datenströme gibt es dabei keine, weder nach oben noch nach unten. »Handelsplattformen nutzen Kafka für Milliarden an Events«, nennt Christian Knedelstorfer, verantwortlich für den Bankbereich bei BearingPoint Österreich, als Beispiel. »Wir haben Cases umgesetzt, wo es wenige hunderte Events pro Stunde sind, hier entscheidet nicht die Geschwindigkeit per se. In einem anderen Projekt zählt das Faktum, das statt zwölf Stunden in der Nacht alles innerhalb von fünf Sekunden passiert.«

HILFE DURCH AUTOMATISIERUNG

Eventgetriebene Datenverarbeitung sei die Zukunft für jedes Unternehmen, ist auch sein Kollege überzeugt. »Gegenüber Kunden erkläre ich das an realen Fällen«,



Christian Knedelstorfer, BearingPoint. »Kunden haben oft eine sehr unübersichtliche IT-Architektur mit sehr vielen Datenströmen.«



Unterschied in der Middleware

Vier Charakteristika beschreiben die offene Plattform Kafka und unterscheiden sie von anderen Middleware-Lösungen am Markt:

- ➔ Echtzeitmessaging für transaktionale und analytische Daten
- ➔ Storage für die Entkopplung von Systemen, auch historischer Daten
- ➔ Datenintegration
- ➔ Datenkorrelation



»Sind selbst das beste Beispiel, dass Cloud-Services gut funktionieren«



Martin Peck leitet das Geschäft von Oracle in Österreich. Er spricht über seine Ziele, den fortschreitenden Wandel zur Cloud-Welt und den heimischen Markt.

☞ Sie sind in mehreren Funktionen bei Oracle tätig – seit heuer auch an der Spitze in Österreich. Wie ist es dazu gekommen?

Martin Peck: Ich leite ein größeres Presales-Team in den Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz, Central and Eastern Europe sowie Central Asia. Nachdem ich aber stark auch lokal verwurzelt bin und immer im Kontakt mit der Organisation in Österreich war, wurde ich im November 2021 gefragt, den Country Lead interimistisch für Österreich zu übernehmen. Im Juni 2022 ist dann daraus etwas Permanentes geworden, pünktlich zum Beginn unseres neuen Finanzjahres.

☞ Sind Ihre persönlichen Reisetätigkeiten damit zurückgegangen?

Peck: Wir machen sehr viel remote, Reisen sind eher selten geworden. Die Pandemie hat hier ihre Spuren hinterlassen, auch Treffen mit Kunden waren dann über Video möglich. Heute trifft man sich auch gerne wieder persönlich, Videocalls sind dennoch zu einem Standard geworden, auch bei Neukunden. Aber wir lassen dem Kunden natürlich die Wahlfreiheit.

☞ Sehen sie den Trend in Richtung Cloud-Infrastruktur ungebrochen? Was beschäftigt die Unternehmen aus IT-Sicht?

Peck: Der Trend geht weiter in diese Richtung. Mit unseren Cloud-Services können wir Kunden sehr rasch helfen. Viele sind von der Krise betroffen – manche stärker, manche weniger. Mit einer flexibleren IT-Infrastruktur lässt sich der geschäftskritische Faktor

»time to market« bei neuen Angeboten und Services wesentlich besser adressieren.

Oracle investiert enorm in die Cloud, die Umsätze bei Cloud-Services steigen nach wie vor massiv an. Mit einem im September in Barcelona eröffneten Datencenter halten wir jetzt bei 40 Datencentern weltweit. Ganz wichtig ist, den Kunden auch hier die Wahlfreiheit zu lassen. Während auf Applikationsebene mittlerweile die Produkte als »Software as a Service« angeboten werden, werden unsere technologieseitigen Produkte sowohl on premises als auch in der Cloud oder hybrid eingesetzt. Sie können eine Oracle-Datenbank auch in einer anderen Cloud-Infrastruktur wie beispielsweise Azure oder AWS einsetzen. Diese Möglichkeiten sind insbesondere für den österreichischen Markt wichtig.

☞ Selbst im öffentlichen Bereich waren hier in den vergangenen Jahren Veränderungen hinsichtlich der Nutzung von Cloud-Services zu spüren.

Peck: Wir sehen den Wandel bei unseren Kunden. Der Public Sector hat sich in nicht-kritischen Bereichen vielfach bereits Cloud-Services geöffnet. Oracle gründet gerade in Deutschland ein eigenes Unternehmen, das von der internationalen Konzernstruktur abgekoppelt wird. Mitte 2023 werden wir mit eigenen »Oracle Sovereign Cloud Regions« für die EU technisch und logisch von unserer globalen Cloud-Infrastruktur getrennte Services Unternehmen und Verwaltungen anbieten. Wir wollen damit Datenschutz- und

Privacy-Bedenken aufgrund von rechtlichen Herausforderungen, zum Beispiel wie staatliche Anfragen nach Daten behandelt werden, ausräumen – mit Rechenzentrumsinfrastruktur in Deutschland, einer eigenständigen Firmenkonstruktion und auch mit einem mit ausschließlich europäischen Mitarbeiter*innen besetzten Team. Das Datacenter wird von unserer bestehenden Cloud-Infrastruktur, die Oracle zum Beispiel in Frankfurt betreibt, komplett entkoppelt sein.

☞ Welchen Anteil haben Cloud-Angebote am Gesamtgeschäft bei Oracle?

Peck: Wir weisen dieses Verhältnis nicht aus, das Cloud-Geschäft steigt aber kontinuierlich. Der Preis, den wir zahlen, ist der leichte Rückgang auf der Lizenzseite. Aber das ist unsere Strategie und genau so soll es auch sein. Ob wir nun mehr Umsätze mit Produkten in der Cloud oder on premises machen, hängt sehr von der Region und dem einzelnen Land ab. Während Österreich und Deutschland



sicherlich noch konservativere Märkte sind – der Löwenanteil unseres Geschäfts in Österreich ist außerhalb unserer Cloud-Angebote –, sind die USA und Middle East sehr cloudaffin. Aber oft wissen unsere Kunden gar nicht, welche vielfältigen Angebote wir haben. Deshalb stützen wir das Cloud-Thema seit eineinhalb Jahren mit einer eigenen Vertriebseinheit in Österreich, die bereits auch Erfolge einfährt. Wir sehen mit den unterschiedlichen Anwendungsbeispielen bei den Kunden, dass die Nutzung von Cloud-Services stetig steigt und sehr vielfältig ist.

☞ Was sind nach wie vor Argumente, nicht in die Cloud zu migrieren? Ist es Datenschutz oder einfach auch die Sorge vor technischen Schwierigkeiten?

Peck: Die Hauptgründe sind, so wie ich es beobachte, sicherlich Datenschutz und technisch geprägte Bedenken etwa beim »Shift« von größeren Datenmengen. Eine Migration ist für viele das große Thema – da haben wir aber sehr gute Antworten darauf, indem wir die passenden Technologien für Migrationen bieten. Ein Unternehmen kann auch sehr klein starten, man muss ja nicht gleich die komplette IT in die Cloud heben. Idealerweise wird das auf den einzelnen Geschäftsfall und auf die einzelnen Workloads zugeschnitten definiert. Und wir bieten dann IT-Management-Werkzeuge, um beide Welten – Cloud und nicht Cloud – hybrid zu verwalten.

☞ Der Preis ist kein Argument mehr gegen Cloud-Infrastruktur bei Oracle?

Peck: Oracle hatte früher den Ruf einer wenig flexiblen Preisgestaltung, auch wir haben aber die Zeichen der Zeit erkannt. Unser

Pricing ist an eine agilere Welt angepasst worden. Beispielsweise kann ein Kunde in einem »Always free«-Modell Systeme mit einem begrenzten Umfang an Funktionalitäten und Größe zeitlich unbegrenzt ausprobieren. Man macht dies, um Produkte kennenzulernen und zu testen. Dann gibt es die Möglichkeit, die eigenen On-premises-Lizenzen via »Bring your own Licence« in die Cloud zu bringen – um etwa ungenutzte Lizenzen in der Cloud weiterzuverwenden. Gleichzeitig gibt es mit der Migration auch die nette Möglichkeit der Reduktion der Supportkosten, »Oracle Support Rewards« genannt. Alternativ ist der Erwerb normaler Cloud Credits, bei denen wir schon teilweise massiv günstiger als der Mitbewerber sind. Wir haben die Botschaft des Marktes gehört.

☞ An welche Stelle in Unternehmen werden heute Entscheidungen für IT-Services getroffen? Wie hat sich das über die Jahre verändert?

Peck: Es gibt nach wie vor die klassischen IT-getriebenen Entscheidungen, etwa bei einer Anschaffung einer IT-Infrastruktur. Speziell bei Anwendungen im Cloud-Umfeld sehen wir aber auch die Fachabteilungen entsprechend wirken. Sie treffen dann eine Entscheidung nur für die eigene Abteilung, für einen kleinen Bereich. Wenn diese Schritte nicht im Einklang mit der IT-Strategie des Unternehmens sind, birgt das natürlich Konfliktpotenzial. Generell aber haben Fachabteilungen heute ein stärkeres Mitspracherecht. Sie entscheiden nicht immer allein, vielleicht auf ein Oracle-Produkt zu setzen, aber wir sprechen oft mit beiden Seiten: Fachabteilung und IT. Wenn das klappt, kommen wir meist sehr schnell zu einer guten Lösung.

☞ In welchem Bereich Ihres Produktportfolios sehen Sie die besten Wachstumsmöglichkeiten?

Peck: Oracle ist in Österreich stark bei Datenbanken und Plattformen, aber weniger im Applikationsumfeld, was auch an der starken Konkurrenz mit SAP und anderen Herstellern liegt. Aber auch hier sehen wir bereits Erfolge – nicht die millionenschweren Mega-deals, aber viele kleinere umgesetzte Projekte. Zuletzt ist dies etwa ein Gesundheitsdienstleister in Österreich, der über seine gesamte Organisation mit mehreren Standorten die »Oracle Human Capital Management (HCM)« ausgerollt hat.

Trotzdem müssen wir mit unseren Angeboten noch stärker zu den Kunden hinausgehen. Gemäß dem Motto »Eating your own dog food« setzten wir in unserer Organisation auf die eigenen Cloud-Applikationsprodukte, die auch auf unserer Infrastruktur laufen. Wir selbst sind das beste Beispiel, dass unsere Cloud-Services gut funktionieren.

☞ Wie geht es Ihnen mit dem Fachkräftemangel in der IT?

Peck: Aktuell sind in Österreich einige Stellen offen und wir suchen im gesamten DACH-Raum mehr als 100 Fachkräfte – im Sales- und Presales-Bereich aber auch für Services. Eines habe ich in 19 Jahren bei Oracle gelernt: Das Unternehmen ist ständig im Umbruch, es gibt immer etwas Neues und entsprechend sind wir stets auf der Suche nach Leuten. Ich versuche auch in meiner Funktion als Presales Leader für die größere Region speziell mehr junge Menschen, die Cloud Natives, anzusprechen. Wenn wir bei einem Kunden glaubhaft auftreten und neue Technologien verkaufen wollen, brauchen wir besonders auch jüngere Fachkräfte. ■

#BEST

OF

CLOUD-UMSETZUNGEN

Aktuelle Vorzeigebispiele für die sichere Datenspeicherung in Österreich, die Unterstützung von Marketingprozessen, konzernübergreifende Zusammenarbeit und effiziente Telefonie.

A1: Rechenzentrum-Services aus der Cloud



Fakten

Kunde: bit media education solutions

Projekt: Cloud-Plattform für Softwareentwicklung und Applikationsbetrieb mit garantierter Datenhaltung in Österreich.

Besonderheit: Mit Exoscale werden auch Development & Operations beim Kunden gestärkt. Entwicklung und Betrieb stellen nun eine Einheit dar.

Als führender EdTech-Anbieter in Österreich kooperiert bit media education solutions erfolgreich mit Bildungsbehörden und tausenden Schulen bei der Digitalisierung der Bildung. Zuwächse bei Kunden und Datenmengen, größtmögliche Ausfallsicherheit sowie ein 24/7-Betrieb erforderten jedoch neue Betriebskonzepte. »Ein dauerhafter hoher Servicelevel kann nur mit einer Reorganisation unseres Rechenzentrumsbetriebs in Richtung Virtualisierung und Clustering sowie auf Basis der Verwendung von Cloud-Services gewährleistet werden«, sagt Michael Holasek, Prokurist, Head of Development & Operations. Ebenfalls ist für ihn eine hochsichere Speicher- und Verarbeitungsinfrastruktur in Österreich wichtig. »Wir können nicht Daten in irgendeine Cloud legen, für die weder nationale noch europäische Datenschutzgesetze greifen.« Faktoren für die Zusammenarbeit mit A1 waren Standortkonzepte, technische Kapazitäten und konkrete Services. So wurden mit Exoscale von A1 performante und sichere Betriebsumgebungen für die Unternehmenslösungen von bit media education solutions geschaffen, die geclustert und bedarfsbezogen dynamisch nach oben skaliert werden können. »Die mit Exoscale einfach realisierbare virtuelle Infrastruktur erfüllt exakt unsere Ansprüche«, ist Holasek zufrieden.

ORACLE: Marketing Automation für Frequentis



Fakten

Kunde: Frequentis

Projekt: Eloqua verschafft dem Vertrieb die Fähigkeit, einzelne Inhalte auszuspielen und komplette Kampagnen kreativ umzusetzen und dabei die Vorgaben des Corporate Design zu wahren.

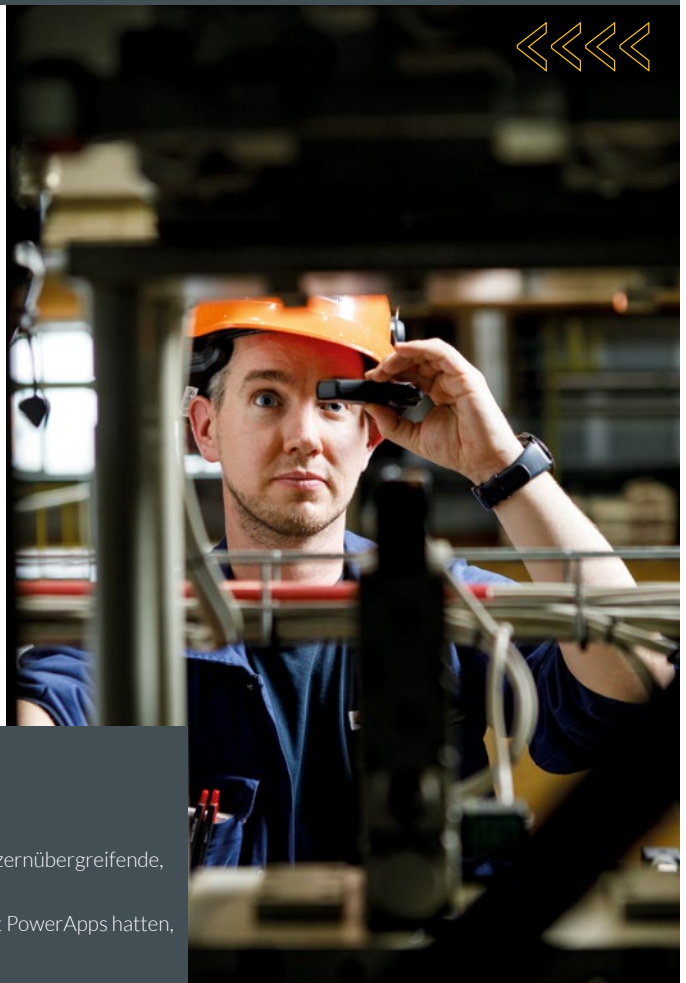
Hintergrund: Geplant ist, weitere Oracle-Apps mit Standard-APIs an Eloqua anzubinden und so die Konnektivität in den Segmenten Social Media sowie Streaming-Dienste zu erweitern.

Mit knapp 2.200 Mitarbeiter*innen ist es dem Kommunikationstechnologie-Spezialisten Frequentis bereits gelungen, 40.000 Arbeitsplätze in Leitzentralen wie etwa bei Flughäfen mit Hardware- und Softwaresystemen auszustatten und sicherheitsbezogene Technologieservices in 150 Ländern zu unterstützen.

Um gezielt weitere Kunden anzusprechen, hat sich das Unternehmen entschlossen, Eloqua von Oracle zur Marketing Automation einzusetzen. Das Ziel: qualifizierte Leads mit den Informationen versorgen, die die Adressat*innen wirklich interessieren, und dadurch effizient neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen. Unterstützt von den Implementierungs- und Beratungspartnern primeone business solutions und punsch.group startete Frequentis mit Eloqua als zentraler Marketing-Automation-Plattform in der Cloud mit den Modulen Engage und Profiler für E-Mail-Marketing inklusive Tracking und Scoring. Nach einer viermonatigen Implementierungsphase und der Anbindung von Eloqua an das CRM erfolgte das Go-live im vierten Quartal 2021. Ein Monitoring der Aktivitäten erfolgt nun durch aussagekräftige Reports, die sich die User*innen in Marketing und Vertrieb bedarfsgerecht erstellen können.

MICROSOFT: Schreibtisch und Werkstatt in der Wolke

Die Wiener Stadtwerke-Gruppe hält mit ihren elf Konzernunternehmen und rund 15.000 Mitarbeiter*innen die Stadt am Laufen. Um eine flexible und reibungslose Zusammenarbeit über die Grenzen der Tochtergesellschaften hinweg zu ermöglichen, begannen die Stadtwerke bereits vor zwei Jahren mit dem Ausrollen von Microsoft 365, dem Desktop-Abonnement für den cloudbasierten Arbeitsplatz und unternehmensweite Zusammenarbeit. Als zentraler IT- und Business-Partner war WienIT federführend bei dem konzernübergreifenden Projekt tätig. Der konkrete Nutzen von Anwendungen wie Microsoft Teams, OneDrive und SharePoint wurde den Mitarbeiter*innen mit erzählerischen, animierten Videos und Tutorials mit Unterhaltungswert nähergebracht. Durch den Einsatz von SharePoint als Kollaborationsplattform konnten nicht nur Kosten gespart werden. Auch die Nutzung wurde flexibler, da die Ablage je nach Bedarf angepasst werden kann. Manche Funktionen wurden innerbetrieblich mit Hilfe von PowerApps ergänzt und mussten nicht extern beauftragt werden. Mit PowerApps werden nun auch Abläufe und Prozesse von den Fachabteilungen selbst umgesetzt. Beispielsweise können sich Kolleg*innen bei Wien Energie jetzt einfach per Knopfdruck am Smartphone beim Betreten einer Anlage anmelden.



Fakten

Kunde: Wiener Stadtwerke und angeschlossene Gesellschaften

Projekt: Mit der Vernetzung über die Cloud-Plattform von Microsoft sind konzernübergreifende, vernetzte und ortsunabhängige Zusammenarbeit nun selbstverständlich.

Besonderheit: Auch Anwender*innen, die bislang keine Berührungspunkte mit PowerApps hatten, können Prozesse und Abläufe nach einer kurzen Einführung selbst gestalten.

YUUTEL: Cloud-Telefonie für Ambulatorien

Die 300 Mitarbeiter*innen der VKKJ-Ambulatorien für Kinder und Jugendliche mit besonderen Bedürfnissen behandeln und betreuen jährlich rund 7.000 junge Patient*innen und haben aufgrund ihres medizinischen Angebots hohe Kommunikationsanforderungen. Um diesen gerecht zu werden, hat der österreichische Telekom-Netzbetreiber und Cloud-Telefonie-Spezialist yuutel sechs unterschiedliche, veraltete Telefonsysteme der Ambulatorien durch eine moderne Voice-over-IP-Telefonanlage mit durchgängigem Nebenstellensystem ersetzt. Die Nebenstellenlogik spiegelt nun die interne Kostenstellenlogik und vereinfacht so die Kostenverrechnung erheblich. Das neue Telefonsystem kann zentral gemanagt werden und ermöglicht unter anderem einen einheitlichen Außenauftritt mit Telefonansagen sowie schnelle Skalierbarkeit, falls es in den neun VKKJ-Ambulatorien in Wien und Niederösterreich Personaländerungen gibt. Die Umstellung von ISDN auf VoIP-Telefonie erfolgte unterbrechungsfrei während des regulären Betriebs und hat VKKJ zufolge die laufenden Betriebskosten um rund ein Viertel gesenkt.



Fakten

Kunde: Pädiatrie-Dachorganisation »Verantwortung und Kompetenz für besondere Kinder und Jugendliche« (VKKJ)

Projekt: yuutel hat die Telefonsysteme von neun VKKJ-Ambulatorien auf VoIP-Technologie mit durchgängigem Nebenstellensystem umgestellt.

Besonderheit: Die Umstellung erfolgte ohne Unterbrechungen des regulären Betriebs und senkte die Betriebskosten um 25 Prozent.



VORREITER IN DER VERWALTUNG

DIE STADT GRAZ FÜHRT DAS SOFTWARE-SYSTEM »DIGRA – DIGITALES RATHAUS« EIN UND SETZT DAMIT AUF EINEM ERFOLGSPROJEKT DES STEIERMÄRKISCHEN LANDTAGS AUF.

»Graz setzt einen weiteren Modernisierungsschritt unter Verwendung bewährter Lösungen – auch als solide Basis für zukünftige Digitalisierungsinitiativen«, sagt Reto Pazderka, adesso.

Der IT-Dienstleister adesso Austria wird die Stadt Graz bei der Modernisierung der Abläufe ihrer politischen Gremien unterstützen. Mit »DIGRA – Digitales Rathaus« werden voraussichtlich ab dem Frühjahr 2024 der Grazer Gemeinderat und der Stadtsenat digitale Vorreiter im kommunalen Bereich. Künftig werden rund 250 Anwender*innen dieses digitale System nutzen: Bedienstete der Grazer Stadtverwaltung inklusive Stadtrechnungshof, Gemeinderatsmitglieder und Stadtregierungsmitglieder.

»Arbeitete man bislang auf Papier oder mit Eigenlösungen, werden nun sämtliche Abläufe im Gemeinderat und Stadtsenat einheitlich in einer Applikation abgedeckt«, erklärt Harald Stockinger, Teamleiter Senior Software Architecture bei adesso. Mit DIGRA werden aus der Geschäftsordnung vorgegebene Prozesse inklusive Fristenregeln, Wechselwirkungen mit Ausschüssen und Gremien sowie Archivierungen gesteuert. Aktuell bespricht der Experte mit der Stadt Graz die Fülle an Geschäftsfällen, die im neuen System abgedeckt werden sollen. Und auch die Bürger*innen profitieren von dem Projekt, das einen besseren Einblick in die Arbeit des Gemeinderats und in beschlossene Geschäftsstücke gewähren wird.

NICHT VON NULL AN

Der Auftraggeber setzt bei dem Projekt eigentlich auf ein bewährtes System. »PALLAST 2.0 – Papierloser Landtag Steiermark« ist seit 2015 im Landtag in Verwendung. Mit der auch im Bundesländervergleich herausragenden Digitalisierungsplattform ist der steirische Landtag führend bei der Modernisierung von Gesetzge-

bungsprozessen in der Verwaltung. Und dieser stellt nun der Stadt Graz die Lösung kostenfrei zur Verfügung und ermöglicht die Erweiterung der Funktionen für den Gemeinderat und Stadtsenat.

»Wir können auf die Arbeiten an PALLAST 2.0 aufsetzen und müssen in Graz nicht von Null beginnen. Dass man auf eine bereits bestehende Lösung einer anderen Behörde setzt und diese für seine Zwecke adaptiert, kommt in der Verwaltung in Österreich nicht oft vor«, lobt adesso-Geschäftsführer Reto Pazderka. Er hofft auf eine Nachahmung über Stadt- und Landesgrenzen hinaus. »Was in Graz gelingt, kann natürlich auch in weiteren Städten und Bundesländern funktionieren.«

Um das digitale Arbeitssystem in der Grazer Stadtverwaltung erfolgreich zu integrieren, werden Informationstechnik Graz (ITG), die Präsidialabteilung der Stadt Graz und adesso Austria unter der Beratung des Landes Steiermark eng zusammenarbeiten. Neben der Anpassung an die Geschäftsprozesse wird DIGRA auch eine Schnittstelle zu data.gv.at haben und Daten zur freien Verwendung in anderen Anwendungen bereitstellen. Ebenso ist eine Kopplung an das Mediensystem der Stadt Graz geplant, das Bürger*innen den Zugriff auf Videos der Gemeinderatssitzungen ermöglicht.

»Die Digitalisierung hat viele Pluspunkte, die dem Gemeinderat und dem Stadtsenat zugutekommen«, weiß auch Puya Ghasemi von der Präsidialabteilung der Stadt Graz und IT-Koordinator. Ghasemi freut sich auf einen »orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf alle Unterlagen der Geschäftsprozesse für die Mitglieder des Gemeinderats und des Stadtsenats sowie die Transparenz für Bürger*innen.«

DIE CLOUD IM (KONFERENZ-) ZENTRUM

Eine neue Konferenz für Software-BUILDER*innen feierte ihre Premiere in der Ottakringer Brauerei. Ins Leben gerufen wurde sie von Microsoft und dem Bildungsanbieter ETC.

Bei der ersten Ausgabe von »Rise Above the Cloud (RATC)« verwandelte sich die Ottakringer Brauerei in einen Innovations- und Tech-Hub, bei dem sich alles um das Softwaregeschäft der Zukunft dreht. Rund drei Viertel der heimischen Unternehmen nutzen heuer die Cloud – vor allem wegen der deutlichen Kosteneinsparungen und flexiblen Nutzungsgebühren. »Trotzdem wissen viele Unternehmen zu wenig über die Potenziale der Cloud«, sagt Michael Swoboda, Geschäftsführer von ETC: »Genau da setzt die Rise Above The Cloud an. Hier kann sich die Cloud-Community aufschauen und neue Partnerschaften knüpfen.«

»Mit der Cloud geht eine Demokratisierung von technologischen Möglichkeiten einher«, sagt Michael Rehberger, Director Global Partner Solutions von Microsoft Österreich, »ein EPU kann etwa mit Public-Cloud-Lösungen beinahe auf die gleichen technologischen Möglichkeiten zugreifen wie ein Konzern.«

SKILLS FÜRS 21. JAHRHUNDERT

Runtastic-Gründer Florian Gschwandtner sprach in seiner Keynote über Unternehmertum, Digitalisierung, die Cloud und die damit verbundenen Chancen. Er betrachtet »21st Century Skills« für Mitarbeiter*innen und Führungskräfte in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit als essenziell. So lässt die rasante Weiterentwicklung der Arbeitswelten Hard Skills immer mehr in den Hintergrund treten – während komplexe Problemlösung, kritisches Denken und Kreativität ganz oben auf der Liste der aktuellen Anforderungen stehen.

»Wenn wir von Software und Cloud reden, ist es ganz wichtig, dass wir uns Geschlechterdiversität von einer datenbasierten Seite aus ansehen. Denn unterrepräsentierte Gruppen sind auch bei der Entwicklung künstlicher Intelligenz unterrepräsentiert«, warnt Carina Klaffl, Leiterin des Grow F Accelerators von Female Founders. Wie Studien zeigen, performen geschlechterdiverse Teams besser: Sie sind innovativer und erwirtschaften mehr Umsatz.

»In unserer Kundenarbeit kann man sehen, dass wir in eine



Die beiden Veranstalter Michael Swoboda, Geschäftsführer ETC, und Hermann Erlach, General Manager Microsoft Austria.

Reifephase der Cloud kommen«, berichtet Christoph Mayer, Partner bei EY und zuständig für Cloud Transformation, »Viele Unternehmen haben erste Schritte getan, wie etwa von E-Mail in Richtung M365 oder von HR-Tools zu Software-as-a-Service-Lösungen.« Mit EY Fabric hat die Unternehmensberatung eine integrierte, globale Technologieplattform entwickelt, die modernste Cloud-Technologie und Datenplattformen mit fundierten Geschäftseinblicken kombiniert, um Lösungen zu entwickeln und bereitzustellen.

WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ BESCHLEUNIGT

Xiaopeng Li, ein internationaler KI-Experte von Microsoft, erklärte, wie künstliche Intelligenz als Beschleuniger von Innovation wirken kann. Das zeige sich etwa bei der Zusammenarbeit von Spotify und Automation Anywhere mit Microsoft, die mittels KI Markteinführungen massiv beschleunigen konnten.

Eines der spannendsten Best-Practice-Anwendungsbeispiele kam von AVL List. Denn das steirische Entwicklungsunternehmen hat Software-Lösungen für die Cloud entwickelt, die sie nun an andere Unternehmen verkaufen. So baute sich durch Cloud-Lösungen ein Start-up aus einem etablierten Unternehmen heraus auf. ■

Dauerhaft auf gemeinsamen Wegen

Bechtle wächst mit Zukäufen weiter und geht einen mitunter ungewöhnlichen Weg bei Akquisitionen: Denn für die Führungskräfte, oft die Gründer der übernommenen Unternehmen, und ihre Teams geht die Geschichte meistens besser weiter.

TEXT | MARTIN SZELGRAD

Das Bechtle IT-Systemhaus Österreich hat im Vorjahr den IT-Dienstleister Open Networks mit Sitz in Wien übernommen. Seit Juli 2022 ist der Dienstleister mit Schwerpunkten auf IT-Infrastrukturlösungen, Application Services, Datacenter, Security und Netzwerk (Umsatz 2021 rund 12,5 Millionen Euro) vollständig in Bechtle's Wiener Geschäftsstelle integriert. Der bisherige Geschäftsführer und Unternehmensmitgründer Daniel Knözinger ist weiterhin in leitender Funktion bei Bechtle tätig.

Über die Hintergründe der Übernahme sprechen Daniel Knözinger, Bechtle-Österreich-Geschäftsführer Robert Absenger und Karl-Heinz Kramer, Head of Mergers & Acquisitions bei der Bechtle AG.

➔ Was waren die Gründe für Bechtle in Österreich, sich für Open Networks zu entscheiden?

Robert Absenger: Um für die Zukunft gewappnet zu sein, wollen wir uns mit Dienstleistungs-Know-how über Zukäufe von Systemhäusern stärken. Wenn wir konkret darüber nachdenken, mit einem Unternehmen in ernsthafte Gespräche zu gehen, wird zunächst ein grobes Screening gemacht: Passt das Unternehmen zur Bechtle-Kultur? Welches Portfolio eignet sich zur Ergänzung oder zur Stärkung unserer Marktangebote?

Für mich ist auch wesentlich, welche Menschen in der Organisation sind – ob man da auch das Gefühl hat, sich gegenseitig zu stärken. Dies alles hat bei Open Networks gut gepasst, sowohl von den Skills als auch vom Betriebsergebnis her. Das Team möchte unseren Weg mitgehen und sieht neue Chancen und Möglichkeiten als Teil von Bechtle. Als internationaler Konzern bieten wir verschiedene Karrieremöglichkeiten und vielfältigste Weiterbildungsprogramme.

➔ Welche Chancen sehen Sie in einem Konzernverbund? Warum haben Sie sich für den Verkauf an Bechtle entschlossen, Herr Knözinger?

Daniel Knözinger: Es gibt gute Gründe, warum man sich nach dreizehn Jahren Aufbau eines Unternehmens für einen solchen Schritt entscheidet – es steckt ja viel Herzblut und Emotion drin. Ich kann Ihnen versichern, dass das Finanzielle bei meiner Entscheidung in den Hintergrund getreten ist, ich habe eine Verantwortung gegenüber meinen Mitarbeiter*innen, Kunden und Partnern. Wir standen einfach vor einem spannenden Entwick-



ROBERT ABSENGER IST GESCHÄFTSFÜHRER BECHTLE IT-SYSTEMHAUS ÖSTERREICH

lungsschritt, für den die Integration in Bechtle überzeugende Argumente lieferte. Der Fokus auf den Standort Wien war für uns ein limitierender Faktor bei der Zielsetzung, ganz Österreich gut abdecken zu können. Der Aufbau eines entsprechenden Vertriebs hätte eine enorme Investition bedeutet. Gleichzeitig haben viele unserer Kunden Lieferantlisten gekürzt, um mit weniger Ansprechpartnern mit

Fotos: Bechtle

breiterem Portfolio zu agieren. Open Networks hatte sich einen guten Ruf etwa bei Netzwerk- und Security-Themen erworben, bei zusätzlichen Storage- oder Managed-Services-Anforderungen waren uns aber Grenzen gesetzt. Als Cisco Gold Partner waren wir seit 2016 Trusted Advisor bei unseren Kunden und konnten auch entsprechend gute Einkaufskonditionen beim Hersteller bieten. Ebenso ist ein stark wachsender Bereich bei Open Networks die Applikationsentwicklung, die gerade in den vergangenen Jahren wesentlich zu unserem Geschäftserfolg beigetragen hat.

Absenger: Bechtle war in Österreich im Cisco-Bereich noch nicht auf diesem hohen Level. Der Gold-Status bedeutet einen Meilenstein für unsere Organisation. Im Applications Service, genauer bei dem Produkt F5, sehen wir wiederum eine hundertprozentige Ergänzung. Es war unser



DANIEL KNÖZINGER IST SALES UNIT MANAGER BECHTLE IT-SYSTEMHAUS ÖSTERREICH

oberstes Prinzip, alle Open-Networks-Mitarbeiter*innen halten zu können. Das bedeutete für uns, nicht nur in der Phase der Übernahme, sondern auch während der laufenden Integration des Unternehmens alle Beschäftigten entsprechend zu begleiten. Wir investieren mit großer Überzeugung viel Zeit in die neuen Kolleg*innen. In kleineren Unternehmen hat man in der Regel viele Hüte gerade bei administrativen Tätigkeiten im Job auf. Eine größere Organisation wie bei Bechtle bietet hier entsprechende Vorteile und kann wesentlich zur Entlastung beitragen.

☞ War der Faktor Unternehmenswachstum alleine ausschlaggebend für den Verkauf?

Knözinger: Die Überlegungen waren vielfältig. Zunächst gibt es gewisse Herausforderungen, die man aus eigener Kraft zu stemmen versucht – oder aber man »merged« mit jemandem, der über entsprechendes Know-how verfügt. Das bringt viele Vorteile, zum Beispiel sehe ich, dass unsere Kunden und Mitarbeiter*innen jetzt noch mehr gemeinsam umsetzen können. Aber auch die vormalige Eigentümerstruktur – wir hatten sehr unterschiedliche Altersklassen unter insgesamt sechs Gesellschaftern mit jeweils eigenen Zielen – war ein wesentliches Kriterium.

☞ Wie ist die Philosophie im Bechtle-Konzern bei Akquisitionen? Wie integrieren Sie übernommene Unternehmen?

Karl-Heinz Kramer: Zum einen sind Akquisitionen Teil der Geschichte von Bechtle, sie sind in der Genetik des Unternehmens. Wir stehen bei mittlerweile 106 Übernahmen – im Schnitt drei bis fünf pro Jahr – von oftmals kleineren und mittelständischen Unternehmen, aber auch größeren wie zum Beispiel vor vier Jahren der IT-Anbieter Inmac Wstore in Frankreich mit einem Umsatz von damals 420 Millionen Euro. Uns ist immer wichtig, wenn wir mit Unternehmer*innen sprechen, dass es kulturell und persönlich passt. Wir legen großen Wert darauf, auch die führenden Personen nach der Transaktion an Bord zu haben. Das gelingt ehrlicherweise nicht immer, aber sehr häufig. Wenn es aber gelingt, sind die neuen Kolleg*innen – wie von Open Networks – begeistert von ihrem neuen Zuhause. Vielfach haben sich die neuen Führungskräfte dann im Konzern weiterentwickelt und sind weit über ihre alte Rolle hinausgewachsen.

Ein Erfolgsfaktor ist sicherlich auch, dass wir kein streng zentralistisch geführter Konzern sind, sondern die Systemhäuser und Landesgesellschaften weitgehend eigenständig Entscheidungen treffen können. Wir lassen damit die Verantwortung bei jenen Einheiten, die nah am Markt und am Kunden sind. Im Grunde ist es genau das, was Unternehmer*innen suchen. Sie wollen tief in ihrem Kerngeschäft, mit den Services für ihre Kunden agieren, haben aber weniger Freude daran, sich um mit Banken-, Steuer- und anderen administrativen Themen zu kümmern. Bei Bechtle können sie dort weitermachen, wo ihre Leidenschaft liegt. Das ist eine Superkonstellation und es freut mich auch, dass viele dann auch sehr positiv über diesen Schritt sprechen.

Absenger: Wir haben gemeinsam vor einigen Jahren mit einem Unternehmen in Österreich gesprochen, das vom Portfolio her optimal für uns gewesen wäre – aber menschlich hat es nicht gepasst. Wir waren einfach nicht kompatibel.

☞ Welchen Typus Unternehmer*in suchen Sie? Brauchen Sie auf jeden Fall Teamspieler?

Absenger: Nicht unbedingt. Wir brauchen Persönlichkeiten, die auch ihren eigenen Weg gehen wollen.

Kramer: Es sind unternehmerisch denkende Persönlichkeiten, die ihr Ge-

schäft verstehen und natürlich auch Werte wie Integrität mit uns teilen. Zudem kaufen wir Unternehmen ausschließlich zu 100 Prozent. Das Unternehmen muss bisher wirtschaftlich erfolgreich geführt worden sein. Andere Wettbewerber suchen sich durchaus etwas angeschlagene Firmen, um sie zu restrukturieren – das ist nicht unser Weg.

☞ Wie hat sich der Merger- und Acquisitions-Bereich in Ihrer Organisation entwickelt?

Kramer: Die Philosophie des nachhaltigen akquisitorischen Wachstums war von Anfang an da. So ist auch ein Großteil unserer gut 90 Systemhäuser in der DACH-Region, den Niederlanden sowie Großbritannien über Akquisitionen hinzugekommen. Wenn Sie heute in die Häuser reingehen, werden diese oft noch von den alten Eigentümern wie eigene Unternehmen geführt. Das spürt man dann auch. Die Häuser sind zwar im Bechtle-Gefüge, haben aber ihre jeweilige Ausrichtung mit bestimmten Schwerpunkten.

☞ In welchem Umfang wird Ihre Abteilung in Europa in 2023 aktiv sein? Welches Budget haben Sie für weitere Übernahmen?

Kramer: Dazu kann ich Ihnen keine Zahlen nennen. Akquisitionen ist schlicht auch nicht planbar. Bechtle hat aktuell zwei Segmente: den Bereich IT-Systemhaus und Managed Services, den in Österreich seit Jahren Robert Absenger vertritt, und das Segment E-Commerce, mit dem wir in insgesamt 14 Ländern europaweit aktiv sind. Der Systemhaus-Bereich fokussierte lange Zeit auf die Region DACH, entwickelt sich aber zunehmend darüber hinaus. Anfang 2022 wurde mit der Übernahmen eines großen Systemhauses mit IT-Infrastrukturgeschäft und rund 100 Millionen Euro Umsatz in den Niederlanden ein erster Schritt gemacht. Die jüngste Akquisition stellt unser erstes Systemhaus in Großbritannien dar.

☞ Wie sieht es dazu am österreichischen Markt aus?

Absenger: Wir haben in den letzten Jahren in Österreich mehrere Unternehmen mit Systemhaus-Geschäft zugekauft und integriert. Bei den Übernahmen von drei weiteren Software-Spezialisten sind wir anders vorgegangen: Sie werden als hundertprozentige Töchter mit ihrem bisherigen Logo weitergeführt. Auch hier agieren die vorhergehenden Eigentümer als aktive Geschäftsführer.

Wir haben aktuell sieben Standorte in Österreich, wobei noch Platz für zusätzliche Systemhausaktivitäten, etwa in Salzburg oder Oberösterreich wäre. Das wäre ein weiterer großer Schritt für uns. Viele österreichische Kunden haben regionale Strukturen und wünschen sich eine einheitliche IT-Betreuung in jedem Bundesland.

☞ Erwarten Sie prinzipiell eine Fortsetzung der Konsolidierung des IT-Marktes insbesondere in Österreich? Und wenn ja, warum?

Absenger: Die IT hat in den Jahren der Pandemie so etwas wie eine Sonderkonjunktur gehabt. Ich halte aber nun eine Abschwächung im kommenden Jahr für möglich. Ein Nullwachstum in Österreich – zum Glück erwartet hierzulande niemand eine Rezession – kann eine gewisse Zurückhaltung bei Investitionen bewirken. Zudem nehme ich an, dass durch die zwar nachlassende, aber immer noch vorhandenen Probleme der Lieferketten auch Vorfinanzierungs- und Cashflow-Themen bei Marktbegleitern entstehen könnten.

Diese Parameter werden die Systemhausbranche sicherlich in den nächsten ein bis zwei Jahren prägen. Generell sehe ich für den



KARL-HEINZ KRAMER IST HEAD OF MERGERS & ACQUISITIONS BEI DER BECHTLE AG.

Markt einen starken Trend hin zum Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts, dass das Produktgeschäft ergänzt und die Kundenbeziehung weiterentwickelt.

Kramer: Die Marktkonsolidierung wird weitergehen, nicht zuletzt weil dadurch die Möglichkeit eines größeren Angebots für unsere Kunden und auch eine größere Attraktivität als Arbeitgeber erreicht wird. Kleine Unternehmen werden in den kommenden Jahren noch größere Schwierigkeiten am Markt haben, Mitarbeiter*innen zu gewinnen. Da ist eine größere Plattform in der Regel hilfreicher.

Knözinger: Bei den Vorgesprächen mit Bechtle hat mich am meisten der gute Track Record von Bechtle in Österreich überzeugt. Nachweislich sind viele Gründer aus Akquisitionen immer noch an Bord. Ich habe in Gesprächen mit ehemaligen Unternehmern in der Organisation festgestellt, dass man es bei Bechtle auch als leitender Angestellter gut aushalten kann (*lacht*).

Das war meine größte Sorge: Bin ich nach dreizehn Jahren Unternehmertum überhaupt noch als Angestellter vermittelbar? Die Bedenken wurden schnell ausgeräumt: Den Mehrwert bei Bechtle bilden Persönlichkeiten, die kontinuierlich unternehmerisch denken und die Freude an der Verantwortung nicht verlieren.

KOMMENTAR

Was Meinung ist und wer Position bezieht



Geräte müssen endlich wieder reparaturfähig werden.



Emanuel Lippmann / Global Program Manager ESG / Dell Technologies

Schluss mit der Wegwerfmentalität in der IT

Was die IT-Branche zu einer besseren Reparaturfähigkeit von Elektronikgeräten beisteuern kann und muss, erläutert Emanuel Lippmann, Global Program Manager ESG, Dell Technologies.

In vielen Fällen sind Verbraucher*innen gezwungen, kaputte Elektrogeräte wegzuworfen und durch ein neues Modell zu ersetzen. Ersatzteile sind oft nur schwer zu bekommen, die Reparatur ist im Vergleich zum Neukauf häufig teurer oder die Geräte lassen sich gar nicht mehr auseinanderbauen. Weltweit wird die Menge an Elektroschrott laut einer Prognose des Global E-Waste-Monitors von 53,6 Millionen Tonnen im Jahr 2019 auf 74,7 Millionen Tonnen im Jahr 2030 steigen. Die Recyclingquote muss deutlich erhöht werden. Man darf aber nicht vergessen: Viele der seltenen Erden und anderen kritischen Rohstoffe in Elektrogeräten können nicht zurückgewonnen werden. Hinzu kommt, dass der Großteil der schädlichen Emissionen bereits in der Produktion entsteht. Wenn Recycler also Smartphones und Rechner schreddern, die eigentlich repariert werden könnten, vernichten sie auch darin enthaltene Energie und Materialien. Deshalb führt kein Weg an einer besseren Reparaturfähigkeit von Elektronikgeräten vorbei.

WAS DIE IT-BRANCHE BEISTEUERN MUSS

Grundsätzlich dient ein modularer Aufbau der Nachhaltigkeit. Bei einer Störung oder einem Upgrade wird das entsprechende Funktionsmodul einfach getauscht und das Gerät ist wieder einsatzbereit. Die Möglichkeit, leistungsfähigere Komponenten wie eine neue Festplatte einzubauen, verhindert zudem, dass Rechner zu schnell ausgetauscht werden. Das Gehäuse muss dafür leicht zugänglich und alle Komponenten mit handelsüblichem Werkzeug erreichbar sein. Dazu gehört auch, auf verklebte Komponenten zu verzichten. Ein weiteres Problem sind fehlende Service- und Reparaturanleitungen – und zwar keine unübersichtlichen Handbücher, sondern virtuelle Assistenten mittels

Augmented Reality. Einmal die App auf dem Handy installiert, scannt der Assistent das Gerät, demonstriert die notwendigen Schritte via 3D-Overlays direkt an der Hardware und gibt nützliche Anweisungen.

Für Unternehmenskunden sind darüber hinaus zwei weitere Punkte wichtig: Ein automatisierter Maintenance-Support vereinfacht das proaktive Identifizieren von Hardware- und Softwareproblemen und verhindert so oftmals schwerere Schäden und damit den Austausch des Geräts. Zudem helfen frei verfügbare Firmware- oder Security-Upgrades weiter, sodass auch Kunden ohne Servicevertrag ihre Rechner jederzeit auf dem aktuellen Stand halten können. Und passt nach ein paar Jahren die Performance oder die Hardware wirklich nicht mehr, können die Geräte refurbished ein zweites Leben in weniger anspruchsvollen Umgebungen wie Bildungseinrichtungen finden.

NACHHALTIGKEIT WEITERDENKEN

Wie nachhaltig und wartungsfreundlich Notebooks in Zukunft sein können, hat Dell Technologies im Rahmen des Projekts »Concept Luna« erprobt. Das Konzept-Notebook wurde zusammen mit Intel entwickelt. Würde das Notebook mit allen Design-Aspekten realisiert werden, wäre der CO₂-Fußabdruck um 50 % geringer als bei einem herkömmlichen Notebook. Konkret könnte dies umgesetzt werden, indem etwa das Motherboard um circa 75 % geschrumpft und die Anzahl der Komponenten um 20 % reduziert werden. Mit einer veränderten Anordnung der internen Bauteile wäre eine Wärmeverteilung ohne Lüfter möglich. Ein effizienteres Design könnte auch den Stromverbrauch reduzieren. Das erlaubt den Einsatz eines kleineren Akkus mit Deep-Cycle-Zellen, der für den alltäglichen Gebrauch ausreicht und langlebiger ist. ■

#

*Energieeffizienz
durch Auslage-
rung von IT-
Prozessen.*

Digital



☛ Ohne Strom keine IT. Wie bereitet sich T-Systems als IT-Dienstleister auf eine allenfalls bevorstehende Energiemangellage vor?

Peter Lenz: Unsere Rechenzentren sind redundant mit USV-Anlagen und Notstromaggregaten ausgestattet. Als IT-Dienstleister für kritische Infrastrukturen, etwa Spitäler, sind wir von der Bundesregierung als versorgungsrelevantes Unternehmen eingestuft und stehen schon seit jeher in der Verantwortung, einen unterbrechungsfreien Betrieb zu gewährleisten. Aber natürlich machen

beide Themen gemeinsam erschließen sogar neue Wertschöpfung. Denken Sie an die smarten Dinge, die im Zusammenspiel von Technologien wie Cloud, IoT oder Blockchain möglich werden.

Transparenz in Produktions- und Lieferketten und deren datenbasierte Steuerung erhöhen die Effizienz. Predictive Maintenance oder Remote-Wartung unter Einsatz von Virtual- oder Augmented-Reality-Tools schonen Ressourcen. Ein digitaler Zwilling sorgt für eine viel nachhaltigere Produktentwicklung und -fertigung.

effizient in die Zukunft

Österreichs Unternehmen bereiten sich auf eine Strommangellage vor. Peter Lenz, Managing Director von T-Systems in Österreich, erläutert, was dies für die Unternehmens-IT bedeutet und warum Digitalisierung nun umso wichtiger wird.

wir im derzeitigen Umfeld auch unsere »Hausaufgaben«, etwa indem wir uns um den Treibstoffnachschub für unsere Dieselgeneratoren kümmern, deren Kapazitäten prüfen oder unsere Notfallpläne mit besonderer Sorgfalt durchexerzieren. Darüber hinaus sensibilisieren wir auch unsere Mitarbeiter*innen, mit der verfügbaren Energie im Unternehmen sparsam umzugehen.

☛ Die IT gilt gemeinhin als Stromfresser. Was raten Sie Unternehmen, um Energie in ihren IT-Abteilungen einzusparen?

Lenz: Den größten Schritt Richtung mehr Energieeffizienz können Unternehmen gehen, indem sie mehr IT-Prozesse auslagern. Moderne professionelle Rechenzentren werden heutzutage mit einem Energieeffizienzwert (PUE) von 1.3 betrieben – 2020 waren es im Schnitt noch fast 1.6. Die Rechenzentrumsanbieter haben in einem Rieseninnovationssprung ihre Infrastrukturen nachhaltiger und effizienter gemacht. Mit einer dank Skaleneffekten besseren Serverauslastung und flexibler Ausbalancierung von Workloads sind sie trotz höheren absoluten Energiebedarfs insgesamt energiesparender als es ein Inhouse-Betrieb je sein kann. Inhouse hat man aber durchaus einige Stellschrauben wie etwa den Ersatz von Hardware am Ende ihres Lebenszyklus durch neue, energieeffizientere Komponenten, die Optimierung der Kühlung oder das Abschalten wenig genutzter unkritischer oder inaktiver Systeme und Server.

☛ Während der Pandemie haben sich viele Unternehmen stark digitalisiert. Sehen Sie die digitale Transformation nun in Gefahr?

Lenz: Nein, im Gegenteil. Mit verantwortungsvoller Digitalisierung lässt sich Nachhaltigkeit beschleunigen –

In vielen Industrien entstehen digitale Wertschöpfungsnetzwerke, die zu ökologisch und ökonomisch sinnvolleren Wertkreisläufen führen. Smart Manufacturing, Smart Farming, Smart Building oder Smart Logistics sind Digitalisierungs-Use-Cases, die ein besseres Ressourcenmanagement mit neuen Geschäftsmodellen kombinieren. Ihnen gehört die Zukunft.

☛ An welchen Hebeln können Unternehmen ansetzen, um das optimale Zusammenspiel von Nachhaltigkeit und Digitalisierung zu finden?

Lenz: Im Moment sind vermutlich alle Unternehmen daran zu prüfen, wo sie Energie verschwenden und wie sie ihr Bestandsgeschäft auf eine mögliche Stromkrise vorbereiten. Krisen setzen jedoch auch immer wieder Kreativität und Impulse für neue Wachstumsinitiativen frei.

Ansätze wie etwa »As a Service«-Modelle, wie sie die IT bereits seit längerem kennt, verlagern die Wertschöpfung von einer energieintensiven Produktion zu einer nachhaltigeren Nutzung. Nach dem Motto »Ich brauche keinen Bohrer, sondern ein Loch« werden künftig auch langlebige physische Güter häufiger getauscht, gemietet oder geleast werden. Firmen können sich so zusätzliche Standbeine oder Kundensegmente erschließen und diese Geschäftsmodelle internetbasiert effizient abwickeln. Oder sie können mit datengetriebenen Entscheidungsprozessen effizientere Lösungen finden, die innovativen Kundennutzen und mehr Nachhaltigkeit kombinieren.

»Ewig gleich bleibt sich nur der Wandel«, heißt es. Veränderungsbereitschaft ist das A und O, was Österreichs Wirtschaft in schon in vielen Krisen unter Beweis gestellt hat. ■



Im Projekt Atlas wurde bei Magenta Telekom eine Basis für einheitliche Prozesse entlang der »Customer Journey« geschaffen.

MAGENTA TELEKOM HAT DAS GROßPROJEKT ATLAS IM SOMMER 2022 ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN. ÜBER EINE DAUER VON MEHR ALS ZWEI JAHREN WURDEN KUNDEN- UND SERVICEPROZESSE AUF EINE NEUE IT-PLATTFORM MIGRIERT UND SO DIE BASIS FÜR WEITERES WACHSTUM GESCHAFFEN.



TEXT | MARTIN SZELGRAD

Im Jahr 2018 wurde UPC von T-Mobile Austria (heute Magenta Telekom) gekauft. Mit einem Schlag kamen mehrere hunderttausend Fest- und Kabelnetzkunden zu dem Mobilfunkunternehmen. Aber ein Merger dieser Größe bringt für eine Organisation ebenso wie für die technischen Systeme große Herausforderungen.

Zunächst wurden die neuen Kunden weiterhin über die bestehenden IT-Systeme der UPC-Mutter Liberty Global serviert, was Kosten von mehreren Millionen Euro jährlich verursachte. Um den Merger tatsächlich zu einem Abschluss zu bringen, mussten deshalb Kernsysteme ebenso wie Transaktionsvorgänge migriert werden. Eine konsolidierte Struktur sollte die Kosten senken und die bestmögliche Kontrolle über die Kundendaten und Unternehmensprozesse gewährleisten.

Erste Anwendungsfälle für die neue Serviceplattform wurden im Herbst 2019 definiert. Ursprünglich als kleineres technisches Integrationsprojekt gedacht, wurde schnell klar: Die Migration von Daten, Prozessen und Systemen ist wesentlich größer und erforderte eigentlich eine komplett neue Architektur nicht nur für die IT, sondern für alle Bereiche des Unternehmens.

Gemeinsam mit dem Wiener Technologieunternehmen Newcon wurde in dem Großprojekt Atlas eine Basis für einheitliche Prozesse, die sich an der »Customer Journey« ausrichten, geschaffen. Auch die Pandemie konnte das Engagement der beiden Projektpartner nicht stoppen. Bis Mai 2021 arbeiteten die Expert*innen größtenteils remote an der Umsetzung. In der



Zeit danach, bis zum Frühjahr 2022, wurde das System schrittweise vom einem Teststatus in den Echtbetrieb geführt.

Im Atlas-Projekt arbeiteten verschiedenste Abteilungen eng miteinander. Während die HR-Abteilung beispielsweise Schulungen an den Arbeitsplätzen durchführte, wurde im Netzwerk- und IT-Bereich programmiert und geschraubt. Teams aus der Rechtsabteilung und der Finanzabteilung brachten sich interdisziplinär und quer über Funktionen und Aufgaben ein. Tauchten Probleme in der Umsetzung der neuen Architektur für die IT und Organisation auf, wurden diese gemeinschaftlich gelöst.

TECHNOLOGIE UND AGILE TEAMS

Welche Komplexität hinter Atlas steckt, verrät Newcon-Geschäftsführer Gerald Haidl: »Wir sprechen hier von Festnetz, Kabel- und Glasfaserprodukten, Mobilfunk und einer technisch herausfordernden neuen TV-Plattform – ein außergewöhnlicher Migrationsumfang, der auch in der Branche als Benchmark weltweit gilt.«

Trotz drei Jahrzehnten Erfahrung in Modernisierungen von technischen Strukturen bei Telekommunikationsunternehmen war für den Experten das Projekt Atlas »fast so etwas wie eine Mission Impossible«, wie Haidl sagt. Aus ursprünglich geplanten einzelnen Migrationen Schritt für Schritt von der alten in eine neue Systemwelt wurden viele Projekte, die gleichzeitig abgewickelt wurden.

Das Newcon - Team war gut ein Jahr lang permanent im Einsatz, und hat nicht nur Know-how, sondern auch seine eigene Technologie, den »NEWCON Integration Layer« für die Transformation der Kunden, sowie deren assoziierte technische und kommerzielle Parameter eingebracht. Mit der richtigen Mischung aus passender Technologie und agilen Teams mit täglichen Stand-up-Meetings konnten rasch und flexibel die richtigen Entscheidungen etwa auch bei auftauchenden Schwierigkeiten getroffen werden. »Wir waren mit Magenta auch auf Führungsebene in Kontakt, um Informationen zu den einzelnen Integrationsschritten tatsächlich täglich auszutauschen«, erzählt Haidl. Für ihn sind die Erfolgsfaktoren bei Projekten dieser Größe das Interesse und das Engagement im Management. »Das hat bei Magenta Telekom optimal funktioniert.«

Die Business-Transformations-Plattform sorgt nun für die hohe Qualität intern bei Magenta hinsichtlich Service- und Abrechnungsdaten aber auch technischen Daten etwa von Router-Konfigurationen. Zu Spitzenzeiten wurden in dem Projekt mehr als

100.000 Kunden-Profile täglich ins neue System migriert – insgesamt waren es mehr als 850.000. Dies ohne Auswirkungen auf das laufende Geschäft. Zudem hat der Integration Layer die laufende Synchronisation und Qualitätssicherung zwischen der »alten« und »neuen Magenta Welt« durchgeführt.

EINZIGARTIG IN EUROPA

Rund 40 Transformationsprojekte, die oftmals parallel und ineinandergreifend abgewickelt werden mussten, haben zum Gelingen der neuen Plattform beigetragen. Zur Festnetzebene kamen auch die Unternehmensprozesse rund um Mobilfunkkunden hinzu, zum Schluss auch das Thema Neukunden. Das rundherum abgestimmte Ergebnis ist auf allen Ebenen eines jetzt noch effizienteren Kundenservices zu sehen: bei Interaktionen online, telefonisch oder in den Shops.

Allen Zweifeln zum Trotz wurde der Bruch mit dem System des vormaligen UPC-Eigentümers »in time« und »in budget« geschafft – übrigens zum ersten Mal weltweit nach einem Verkauf einer Tochtergesellschaft von Liberty Global. In Ländern wie Niederlande, Deutschland oder Schweiz hat eine vollständige Ablöse von der IT-Plattform des ehemaligen Eigentümers für die neuen Eigentümer bislang nicht funktioniert. Zum Launch nach Wien kam deshalb Dominique Leroy, Vorstandsmitglied der Deutschen Telekom AG für das Segment Europa, die den Österreichern gratulierte.

Trotz der Umbauarbeiten verlor der Telekommunikationsanbieter nie das kommerzielle Momentum am Markt. Laufend wurden für Mobilfunk- und Festnetzkunden weitere Produkte und Kampagnen gelauncht. Und das Projekt hat letztlich auch die Bereiche Business und IT bei dem Provider stärker zusammenwachsen lassen.

PLATTFORM FÜR DIE ZUKUNFT

»Dieser Erfolg spart nicht nur Geld und ermöglicht weitere Synergien, sondern ist auch ein Beweis für die Kraft und den Zusammenhalt unseres Teams«, ist auch Volker Libovský, CTIO Magenta Telekom, stolz. Er sieht in dem erfolgreichen Transfer der IT- und Betriebsprozesse auch die Grundlage für künftige Digitalisierungsprojekte.

Die Migration betraf auch den Bereich der Geschäftskunden mit seinen besonderen Produkten und Prozessen. Werner Kraus, CCO B2B Magenta Telekom: »Das neue System gibt auch uns im Geschäftskundenbereich die Möglichkeit, wesentlich effizienter zu arbeiten – sowohl im Vertrieb als auch im Service.«

Atlas wird bei Magenta Telekom als Fundament für die weitere Digitalisierung und künftige Produktpaletten gesehen. Die konvergente Plattform erhöht die Schlagkräftigkeit, garantiert der Mannschaft die Hoheit über Prozesse im Kundenservice und liefert einen entscheidenden Vorsprung in einem heiß umkämpften Markt.

Der Digitalisierungsexperte Gerald Haidl sieht künftig auch die komplexen Prozess- und Technologieumgebungen bei Banken oder in der Energiewirtschaft als lohnende Einsatzfelder für den NEWCON Integration Layer. Auch in der Elektromobilität mit unterschiedlichen Ladestellenbetreibern und Abrechnungssystemen müssen Transaktionen massenhaft in kürzester Zeit abgewickelt werden. »Mit den Erfahrungen aus der Telco-Welt und Kunden in bereits anderen Branchen sind wir bestens für die Modernisierung historisch gewachsener Systeme und das Aufsetzen leistungsfähiger Plattformen für neue Services aufgestellt«, schließt Haidl. ■



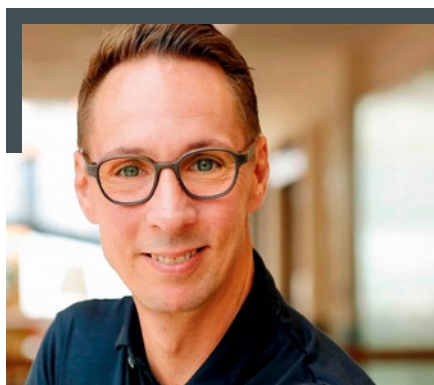
WELCHE THEMEN HABEN IHR GESCHÄFT 2022 GEPRÄGT?
WELCHE ERWARTUNGEN HABEN SIE FÜR 2023? RÜCKBLICKE UND
AUSBLICKE AUF EINE SPANNENDE ZEIT IN DER IT.



Gerlinde Macho und Manfred Pascher,
Unternehmensführung MP2 IT-Solutions

Laufende Verbesserungen

»Wir alle wissen, Digitalisierung bringt Veränderung mit sich. Sie führt unter anderem zu flexiblen Arbeitsformen, Veränderung des Kundenverhaltens und Etablierung neuer Geschäftsmodelle. IT-Security sowie Informationssicherheit spielen dabei eine zentrale Rolle. In Zeiten wie diesen ist auf hochverfügbare Systeme sowie auf IT-Resilienz besonders zu achten. Um Unternehmen bei der digitalen Transformation zu unterstützen, braucht es sichere IT-Lösungen. Eine professionelle Beratung wahrt den gesamtheitlichen Blick und ermöglicht, komplexen Anforderungen gerecht zu werden. Unser Motto bei MP2 IT-Solutions #letTshine steht für die laufende Verbesserung unserer Leistungen und Produkte sowie Weiterbildung unseres Teams. Denn Innovationskraft braucht Know-how und das Gespür für Trends und Technologien.«



Gerhard Raffling,
Vice President DACH bei Medallia

Demokratisierung der Daten

»Für die meisten Unternehmen war 2022 von Unsicherheit geprägt. Krieg, Wirtschaftskrise, Inflation und drohende Rezession erfordern mehr denn je die unmittelbare Nähe zu Kunden, um schnell auf neue Marktsituationen reagieren zu können. Viele Unternehmen haben dies erkannt und Experience Management in der strategischen Ausrichtung für die kommenden Jahre verankert. Ganzheitliche, unternehmensweite Ansätze liegen dabei klar im Trend, schaffen Wettbewerbsvorteile und oft wichtige Differenzierungsmerkmale zum richtigen Zeitpunkt. Die Demokratisierung der Daten steht im Vordergrund und Mitarbeiter werden stärker miteingebunden, um zielgerichtete Aktionen sicher zu stellen. Medallia begleitet Unternehmen mit umfassender Expertise auf dem Weg zum perfekten Kundenerlebnis.«



Andrea Kolberger, Leitung Stabsstelle
Informationssicherheit & Datenschutz der
Anton Bruckner Privatuniversität

Evaluierung von Sicherheit und Cloud

»Im vergangenen Jahr standen in Bezug auf Informationssicherheit die Durchführung technischer Tests wie Penetrations-tests und Security-Reviews im Fokus. Diese Aktivitäten zielten darauf ab, eine Statusaufnahme zu generieren, aber auch bestehende Sicherheitsmaßnahmen nach Best-Practice-Ansätzen zu adaptieren sowie das interne Know-how weiter auszubauen. Ergänzend fanden Awareness-Maßnahmen statt, um den Faktor Mensch – ein wesentlicher Bestandteil im Sicherheits-Ökosystem – zu stärken. Für das nächste Jahr haben wir weiterführende Teststellungen vorgesehen, teilweise auch konzeptioneller Natur. Ein wesentlicher Aspekt ist jedoch die strategische Ausrichtung der Digitalisierung und insbesondere die Nutzung oder Umstellung auf cloudbasierte Dienste. Entscheidungen dahingehend werden nicht zuletzt durch Bewertungen von Datenschutz- und Informationssicherheitsaspekten sowie Kosten-Nutzen-Verhältnis getroffen. Je nach Relevanz und Kritikalität eines Dienstes und Systems und den darin verarbeiteten Daten werden wir bewerten, ob eine Auslagerung sinnvoll möglich ist und welche Anforderungen an einen Lieferanten in Bezug auf Reife, Vertrauen, Zugriff und Abhängigkeit gestellt sind.«

Im IT-Orchester spielen Sicherheit und Effizienz 2023 die erste Geige

Die schnelllebige Welt der Softwareentwicklung erlebt jedes Jahr zahlreiche Hypes um neue Technologien und Methoden. Von manchen hört man nie wieder etwas, andere sind sprichwörtliche Ohrwürmer. Der IT-Dienstleister Consol hat die aktuelle Marktlage analysiert und vier Trends für 2023 identifiziert.



Lukas Höfer, Cloud Solutions Architect Consol:
»Unternehmen benötigen effiziente IT-Tools.«

1 HOLISTISCHE SICHERHEIT ERHÄLT HÖCHSTE PRIORITÄT

Das Thema ganzheitliche Sicherheit wird im kommenden Jahr eine gewichtige Rolle spielen, denn die Bedrohungslage reißt nicht ab – im Gegenteil. Da die IT- und Kommunikationsinfrastruktur von Unternehmen immer verteilter wird, genügt es nicht mehr, sie lediglich nach außen hin zu schützen. Stattdessen werden Unternehmen sich zukünftig mit Ansätzen wie Zero Trust auseinandersetzen, bei dem auch die internen Zugriffsrechte streng limitiert bleiben. Zudem werden sie möglichst früh im Lebenszyklus von Software Security-Prozesse implementieren (Shift Left Security) und die Sicherheit von Containern, die Anwendungen oder Services enthalten, auch nach deren Deployment konsequent prüfen.

2 DAS TOOL-ÖKOLOGISCHES RUND UM KUBERNETES WÄCHST

Für Unternehmen ist es wegen des Siegeszugs der Container-Technologie mittlerweile obligatorisch, Kubernetes zu verwenden. Effizientes DevOps bedeutet allerdings, mehr als nur Container zu orchestrieren: Für Prozesse wie das Deployment von Software oder die Sicherheitsprüfung hat die Community in den letzten Jahren ein gigantisches Ökosystem von Tools entwickelt, die alle auf der beliebten Orchestrierungsplattform aufsetzen – Tendenz steigend. Im kommenden Jahr werden Unternehmen daher damit

beginnen, ihr eigenes Tool-Ökosystem zu konsolidieren. Da der Funktionsumfang vieler Hilfsanwendungen sich zunehmend überschneidet, gibt es keinen Grund mehr, die unternehmensinternen Prozesse nicht zu vereinheitlichen.

3 DER IT-BETRIEB WIRD MIT HILFE VON CONTAINERN RESSOURCENSCHONENDER

Viele Applikationen laufen bereits in Containern, die weit weniger Ressourcen verbrauchen als herkömmliche virtuelle Maschinen. Trotzdem stoßen viele Unternehmen noch immer auf Probleme wegen mangelnder Hardware-Kapazitäten. Die einfachste Lösung dafür ist, die Cluster zu vergrößern und mehr Ressourcen bereitzustellen. Dieser Weg ist on-premises natürlich nur begrenzt realisierbar, da nicht unendliche Hardware-Kapazitäten zur Verfügung stehen, wohingegen in Cloud-Umgebungen die Kosten ins Unermessliche steigen würden. Unternehmen werden daher 2023 daran arbeiten, die beim Start und zur Laufzeit von Anwendungen benötigten Ressourcen zu verringern – insbesondere CPU-Rechenleistung und RAM-Kapazität. Für die Umsetzung eignen sich leichtgewichtige Programmiersprachen wie Rust oder hochperformante Frameworks wie Quarkus – und natürlich eine durchdachte Softwarearchitektur.

4 DER BETRIEB DER IT-INFRASTRUKTUR VERLIERT AN KOMPLEXITÄT

Der Betrieb von Anwendungen auf unterschiedlichen Plattformen ist ein wahrer Zeitfresser, da sich die IT-Teams in jedes System ständig neu hineindenken müssen. Im kommenden Jahr werden Unternehmen daher immer öfter ein zentrales Log-Management implementieren und Observability-Tools nutzen, die durch Konsolidierung aller Informationen eine gewisse Einheitlichkeit erzeugen. In Verbindung mit Automatisierungs-Tools wie Ansible sinkt die Notwendigkeit für explizites Expertenwissen zu den einzelnen Systemen. Auf diese Weise haben Administrator*innen mehr Freiräume, sodass sie sich intensiver mit Praktiken des Site Reliability Engineering für das Steigern der Skalierbarkeit und Resilienz von IT-Infrastrukturen auseinandersetzen können.

»In Zeiten steigender Attacken auf die IT-Infrastruktur steht die Sicherheit im Vordergrund«, betont Lukas Höfer, Cloud Solutions Architect bei Consol. »Um Administratoren und Entwicklern im kommenden Jahr Freiräume für ihren Schutz zu schaffen, wird die Branche daher auf effizientere Tools setzen. Mit dieser Maßnahme begegnen Unternehmen auch dem anhaltenden Fachkräftemangel. IT-Infrastrukturen auf Containerbasis werden zudem zunehmend leichtgewichtiger und ressourcenschonender.«



TEXT | SARAH BLOOS

GUTE QUALITÄT - KLEINER PREIS?

Die Chinesische Marke Realme im Test

BEI SMARTPHONES MUSS ES NICHT IMMER DAS SÜNDHAFT TEURE IPHONE SEIN. OFT BIETEN GERADE KLEINERE MARKEN WIE ONEPLUS ODER REALME GUTE QUALITÄT ZU MODERATEN PREISEN AN. WIR HABEN GETESTET: WIE SCHLÄGT SICH DAS »REALME 9 PRO +« IM ALLTAG - KANN ES MIT EINEM PREIS VON RUND 400 EURO ÜBERZEUGEN?

Das »Realme 9 Pro +« erschien Mitte 2022 in Europa. Als kleine Schwester vom »Realme 9 Pro« unterscheidet es sich nur geringfügig von seiner Vorläuferin - beispielsweise beim Prozessor oder bei der Kamera, die beim Pro Plus tatsächlich vom Flagship-Kamerahersteller Sony (IMX766 OIS) stammt.

AUSDAUERNDENDES ACCESSOIRE

Für ein Smartphone ist das Pro + ein cooler Eyecatcher. Besonders der im Licht schillernde Rahmen fällt sofort auf. Zur Auswahl stehen hier drei wohlklingende Farben: Midnight Black, Aurora Green und Sunrise Blue. Auch ansonsten wirkt das Smartphone äußerlich gut verarbeitet: Mit hinten abgerundeten Kanten liegt es gut in der Hand, gleichzeitig wirkt es im Vergleich zu seiner Größe von 6,4 Zoll (16,3 cm) überraschend leicht. Das Pro + ist mit einer Frontkamera, drei Rückkameras, zwei Mikrofonen und zwei Lautsprechern jeweils oben und unten ausgestattet, hat zwei Dual-SIM-Ports und - fast schon anachronistisch - einen Klinkestecker. Weggelassen hat man leider einen extra Speicherkartenslot. Zwar gibt es das Modell in verschiedenen Speichergrößen, ein Upgrade von der 128-GB-Version auf 256 GB kostet aber fast 100 Euro mehr. Geladen wird das Smartphone über einen USB-C-Port - und das in rasantem Tempo: Mit der »60W Super Dart Charge«-Funktion lädt sich der Akku im Test von zwei auf 100 Prozent innerhalb von knapp 45 Minuten. Und auch die Akkulaufzeit beeindruckt: Bei normaler Nutzung (fünf Stunden Bildschirmzeit pro Tag) hält er sogar knapp drei Tage.

STRAHLKRAFT UND HANDLICHKEIT

Das 9 Pro + hat einen Full-Screen (also keine Knöpfe am Display), bietet aber mit Full HD + eine schöne Auflösung. Das AMOLED Display ist überraschend hell und gibt Farben kristallklar wieder. Die Auto-Helligkeit ist ein wenig zu strahlkräftig, lässt sich aber beliebig umstellen. Mit einer Bildschirmschneiderrate von 90 Hz liegt das Pro + hinter seiner Vorgängerin - damit ist der »Sweet Spot« aber sowieso erreicht. Wer Highend-Games in hoher Grafikaufklärung auf seinem Smartphone spielen will, der sollte sich jedoch umorientieren. Dafür ist die Responsivität des Displays mit 360 Hz recht hoch, das macht sich bei der Bedienung bemerkbar: Das Pro Plus reagiert auch auf sehr leichte und schnelle Berührungen. Eingebaut ist auch ein Fingerabdrucksensor. Die Oberfläche fühlt sich angenehm soft an, und durch Software-Gimmicks wie O-Haptics lassen sich Response und Vibration zwischen »crisp« und »gentle« beliebig einstellen. Da bekommt der Begriff »Touchscreen« gleich eine zweite Bedeutung.

BILDER WIE EIN PROFI

Besonders die Kamera soll das Pro + vom Pro abheben. Zwar konnte ich den Vergleich nicht anstellen, aber auch als Standalone überzeugt die Kamera. Das Smartphone kommt mit einer 50-Megapixel-Hauptkamera, einer 2-MP-Makrolinse, einer Ultraweitwinkellinse mit 8 MP und einer In-Display-Frontkamera mit 16 MP. Unterstützt wird die Hardware von einer AI und optischer Bildstabilisierung. In der Kamera-App gibt es dann auch zusätzliche Einstellungen wie beispielsweise den Street-Modus sowie HDR (»High Dynamic Range«). Ehrlicherweise fallen aber auf den ersten Blick keine wirklichen Unterschiede zum normalen Bild auf. Einzig beim Heranzoomen auf dem HDR-Bild bemerkt

Fotos: Realme

man die höhere Auflösung, die dann aber positiv überrascht. Die AI-Unterstützung wiederum sorgt für intensivere Farben, was insbesondere dann schön ist, wenn man den Sonnenuntergang fotografieren will. Die Ultraweitwinkellinse funktioniert recht gut, Bilder werden an den äußeren Rändern nur unmerklich unscharf. Die Makrolinse wiederum enttäuscht ein wenig: Der optimale Abstand beträgt hier vier Zentimeter. Wenn man diese Distanz einmal gefunden hat, ist das Ergebnis recht unspektakulär – alles, was außerhalb eines kleinen Radius liegt, wird sofort verschwommen. Da reicht auch der normale Zoom-Modus. Der Nachtmodus hingegen überzeugt: In der späten Dämmerung aufgenommene Bilder erscheinen damit fast taghell.

Auch die 16-MP-Frontkamera macht eine gute Figur – die schöne Überraschung verschwindet erst, wenn man die voreingestellte Retusche vom Selfie entfernt. Wie jedes Smartphone verfügt das Pro + mittlerweile über Face Recognition. Ein Vorteil fürs Filmen: Im Videomodus lassen sich Gesichter (und andere Gegenstände) markieren, die dann automatisch beim Filmen verfolgt werden – ein nettes Feature.

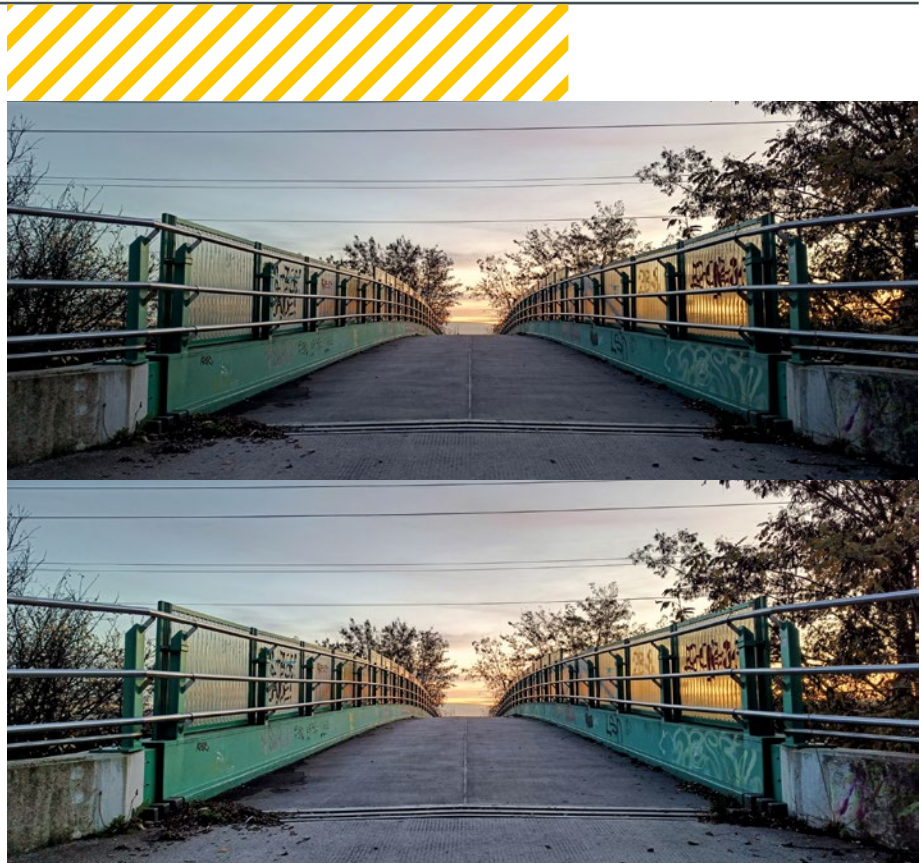
SOFTWARE FÜR DESIGNER UND MULTITASKER*INNEN

Das Betriebssystem des Pro + basiert auf Android 12, Realme hat aber natürlich die eigene Software realme UI 3.0 mitins-



Für Neugierige

Ein interessantes Extra ist das sogenannte »realme Lab«: Hier kann man die Beta-Versionen neuer Funktionen frisch aus der Entwicklung ausprobieren – beispielsweise einen Herzfrequenz-Messer. Via Fingerabdrucksensor wird hier der Puls mehr oder weniger akkurat gemessen und lässt sich in der Historie über Aktivitäten und Tage hinweg beobachten. Die zur Verfügung gestellten Testversionen ändern sich auch mit der Zeit – es lohnt sich also, von Zeit zu Zeit einen Blick hineinzuworfen. Persönliches Feedback kann über die »realme community« an die Entwickler*innen zurückgespielt werden.



Im Vergleich zwischen HDR und AI fallen vor allem die intensiveren Farben auf. Auch der Nightmo-
de überrascht – Farben und Umrisse erscheinen trotz Dämmerung klar.

talliert. Das Interface ist sehr einfach und übersichtlich gestaltet – ein großes Plus ist auch, dass man nach Einstellungen nicht lange suchen muss. Gut gefallen haben die Privacy- und Datenschutz-Einstellungen, hier lässt sich alles mit einem Klick de- oder reaktivieren. Wer sich Sorgen macht, kann im Privacy-Dashboard verfolgen, wann welche Informationen von welcher App abgefragt wurden.

Die UI-Erweiterung ermöglicht vor allem im funktionalen Design individuellen Freiraum, wie mit der »Smart Theming Engine«. Die stimmt die Farbgestaltung von Apps automatisch auf den Hintergrund ab. Generell wirkt das Interface frisch und jung und zielt vor allem auf eine junge, digitale Benutzergruppe ab. Dafür spricht auch die alternative Steuerung des Smartphones über Gesten: In Tutorials lernt man hier einfache Fingerbewegungen, mithilfe derer man das Handy noch effektiver steuern kann – beispielsweise indem man mit drei Fingern über den Bildschirm zieht, um einen Screenshot zu machen. Auch die neueren Android-Funktionen wie Flexible Windows (mehrere Fenster respektive Apps gleichzeitig öffnen zu können) und die Smart Sidebar erleichtern den Alltagsgebrauch ungemein. So lassen sich beispielsweise Internetseite, Karte und Notizen gleichzeitig öffnen.

Multi-Tasker*innen können auch gleichzeitig Spiele spielen und Videos gucken – ohne, dass man der Performance etwas anmerken würde. Das Pro Plus läuft generell auf einem 6- oder 8-GB-RAM-Arbeitsspeicher, der sich bei hoher Leistung um bis zu 5 GB erweitern lässt. Für den normalen Gebrauch reicht das aber vollkommen aus. Apropos moderne Technik: Der MediaTek Dimensity 920 5G-Prozessor unterstützt auch den neuen Mobilfunkstandard 5G, mit dem sich noch schneller streamen ließe, wenn 5G denn verfügbar ist.

FAZIT: SCHNELL, JUNG, MODERN

Als kompaktere Version des 9 Pro bietet das Plus eine zufriedenstellende Leistung. Ausgerichtet auf eine jüngere Zielgruppe, punktet es besonders in Sachen Kamera, Bedienung und vor allem Akkulaufzeit. Trotzdem hätte man das Pro Plus hinsichtlich des Speicherplatzes besser ausstatten können – auch der 5G-Standard lohnt sich wegen des hohen Datenaufwands eigentlich erst ab einem Speicherplatz von 256 GB. Für seine Preisklasse bietet das Pro Plus aber gute Qualität. Tatsächlich launchte in China bereits das Nachfolgemodell: Das realme 10 Pro erschien dort am 17. November 2022. Der globale Launch erfolgte am 8. Dezember.

FIRMENNEWS

Von Firmen für Firmen



*Bringt Entwicklungspower zu den Business-Anwender*innen: Jürgen Müller, Mitglied des Vorstands und Chief Technology Officer von SAP.*

ERMÄCHTIGUNG

DER FACHABTEILUNG

*SAP spricht mit »SAP Build« direkt die Anwender*innen in den Fachabteilungen an. Das Low-Code-Angebot hat die gesamte SAP Business Technology Platform im Rücken.*

Die Nachfrage nach modernen digitalen Lösungen ist deutlich größer als die Kapazität der professionellen Entwickler*innen, diese bereitzustellen. Das neue Angebot »SAP Build« ermöglicht Nutzer*innen mit minimalen technischen Kenntnissen, Unternehmensanwendungen zu erstellen und zu erweitern, Prozesse zu automatisieren und Weboberflächen einfach per Drag-and-Drop zu einem Prototyp zusammensetzen. »SAP Build bringt die leistungstärksten Unternehmensanwendungen der Welt auf einer Plattform zusammen, die eigens dafür konzipiert wurde, Geschäftsanwender*innen in kürzester Zeit neue Möglichkeiten zu eröffnen«, sagt Jürgen Müller, Mitglied des Vorstands und Chief Technology Officer SAP.

Nutzer*innen können damit einfach Systeme und Prozesse integrieren und entwickeln, ohne ihre Daten in ein externes System verlagern zu müssen. Durch die Integration mit SAP Signavio bietet SAP Build Anwender*innen einen vollständigen Überblick über ihre Prozesse. So wissen sie, worauf sie sich konzentrieren müssen, um die besten Ergebnisse hinsichtlich Innovationen und Automatisierung zu erzielen. Über 275.000 Prozess-Referenzpunkte von 4.000 Kunden und 1.300 anwendungsspezifische Workflows und Automatisierungen ermöglichen den Zugriff auf das gesamte in der SAP-Plattform integrierte Fachwissen. Ein SAP-Builders-Programm hilft, sich schnell einzuarbeiten und sich mit anderen Lernenden über praktische Übungen und Foren zu Best Practices auszutauschen.

»Dank SAP Build konnten wir auf einfache Weise ein besseres Erlebnis für unsere Kunden schaffen und gleichzeitig unsere Entwicklungskosten um 90 Prozent senken«, attestiert Spencer Cook, XM Advocates Lead bei dem Experience-Management-Unternehmen Qualtrics. »Ich selbst war sehr schnell in der Lage, in kürzester Zeit eine Anwendung zu entwickeln, die unser Referenzprogramm verbessern und die Kundenzufriedenheit steigern wird.«



News in Kürze

Backup für Salesforce

Der Datenmanagementspezialist Veeam erweitert sein Produktportfolio: »Veeam Backup for Salesforce« eliminiert das Risiko des Verlusts von Salesforce-Daten und -Metadaten aufgrund von menschlichem Versagen, Integrationsproblemen und anderen Verlustszenarien. Die Lösung bietet Wiederherstellungsfunktionen für IT-Abteilungen und Salesforce-Administratoren. Dazu gehört die granulare und massenhafte Datenwiederherstellung von Salesforce-Datensätzen, Hierarchien, Feldern und Dateien. In der neuen Backup-Möglichkeit wird auch auf inkrementelle Änderungen Rücksicht genommen. Mit entsprechender Synchronisierung und flexibler Zeitplanung können Salesforce-Daten nahezu kontinuierlich gesichert werden.

Positive Bewertung

SAS, ein Anbieter von Lösungen für Analytics und künstliche Intelligenz, wird im »IDC MarketScape: Worldwide Responsible Artificial Intelligence for Integrated Financial Crime Management Platforms 2022 Vendor Assessment« als »Leader« bewertet. Der erste Report des Analystenhauses zum ethischen Einsatz von KI im Bankensektor hebt hervor, dass die Lösungen von SAS zur Bekämpfung von Betrug und Finanzverbrechen gekonnt den Spagat zwischen Modellgenauigkeit und Nachvollziehbarkeit schaffen. Der Report sieht bei SAS zudem die einfache Datenintegration über eine einzige Plattform als signifikanten Vorteil. Diese Sorge für präzisere prädiktive Modelle und ermöglichte die notwendige Skalierbarkeit, um sich schneller auf neue Bedrohungsszenarien einzustellen.



Glasfaser-Verkabelungssystem für hohe Packungsdichten vorgestellt



Der Netzwerkinfrastruktur-Hersteller Siemon bringt das »LightVerse« High-Density-Glasfaser-Verkabelungssystem auf den europäischen Markt. LightVerse ist für die hohen Anforderungen im Rechenzentrum entwickelt worden. Mit einer Reihe an schlanken

Gehäusen und Anschlussfeldern ist das neue System speziell auf die Herausforderungen der Installation von Glasfasern zugeschnitten und bietet zugleich eine langlebige Plattform für steigende Netzwerkanforderungen. Erhältlich ist LightVerse in den Versionen »Core« und

»Plus« für 1 HE sowie in der »Pro«-Version für 1 HE, 2 HE sowie 4 HE mit einer Aufnahmekapazität von bis zu 96 Fasern in einer Höheneinheit – ganz gleich, ob es sich um vorkonfektionierte, feldkonfektionierte oder gespleißte Glasfasern handelt. Mit dem breit gefächerten Sortiment an Konvertierungsmodulen, Durchgangskupplungen, Spleißmodulen und transparenten stapelbaren Spleißkassetten eignet sich das System für die unterschiedlichsten Netzwerkanforderungen und Steckertypen, einschließlich LC, LC mit Shutter, MTP, SC, ST und FC. In LightVerse stecken mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich der Glasfaser-Anschlussstechnik mit hoher Packungsdichte. Das benutzerfreundliche Design des Systems ermöglicht eine einfache Installation mit einem Höchstmaß an Flexibilität und Skalierbarkeit.



Sechs Millionen Stammdaten

Tietoevry Austria modernisiert den ÖAMTC mit SAP S/4HANA und macht dem Mobilitätsclub die Fahrbahn für die digitale Zukunft frei: Vor kurzem wurden die sechs Millionen Stammdaten und alle Finanzprozesse in das zeitgemäße und zukunftssichere ERP-System überführt. Im Zuge eines Auswahlprozesses wurde der SAP-Gold-Partner Tietoevry Austria mit der Umsetzung betraut. Nach einer umfangreichen Analyse und detaillierten Planung galt es, die Komplexität der IT-Infrastruktur und das Risikoprofil zu vermindern. »Dazu wurde die umfangreiche ÖAMTC-Mitgliedsverwaltung aus dem System



Dank SAP S/4HANA ist der ÖAMTC für alle Anforderungen der digitalen Zukunft gerüstet.

herausgetrennt, das Datenvolumen durch Archivierung verringert und Dateninkonsistenzen in historischen Daten bereinigt. Eine essenzielle Voraussetzung für die Migration auf SAP S/4HANA war zudem die Einführung eines Geschäftspartner-Konzeptes«, erklärt Robert Kaup, Managing Director von Tietoevry Austria. Der IT-Dienstleister berücksich-

tigte hierbei die Laufzeit der Datenprüfungen und -bereinigungen. Das Entwickler*innen-Team unterstützte den ÖAMTC darüber hinaus mit umfangreichen Custom-Code-Korrekturen. Nach mehreren Testmigrationen und Qualitätsprüfungen konnte die Brownfield-System-Konvertierung erfolgreich abgeschlossen werden.



Smarte Erfassung

Die proALPHA Unternehmensgruppe, einer der führenden Anbieter von ERP-Lösungen für die mittelständische Fertigungsindustrie, adressiert mit ihrem Partnerunternehmen tiso-ware die für alle Unternehmen anstehende Pflicht zur nachvollziehbaren Arbeitszeiterfassung. Mit »Next Level Cloud« und »My Business Cloud« bringt der Zeiterfassungsanbieter für flexible und skalierbare Systeme auf den Markt, die ohne lokale Hard- und Software von jedem Browser und per App aus sofort einsatzfähig sind. Auch flexible Zeitmodelle und die standortunabhängige Erfassung im Kontext von New Work können abgebildet werden.



Künstlich intelligent, natürlich dumm

TEXT | RAINER SIGL

Riesensprünge in den Anwendungsgebieten künstlicher Intelligenz werfen Fragen nach Kreativität, Originalität und Wahrheit auf.

Seit letztem Sommer herrscht Aufregung in der Kreativbranche: Eine ganze Palette an KI-Angeboten wie Dall-E, Stable Diffusion und Midjourney verblüfft die Welt mit computergenerierter Kunst, wie es sie zuvor noch nicht gegeben hat. Bei der Text-to-Image-Generation (T2I) wird ein »Prompt« aus Stichwörtern (»woman with headphones«), Angaben zu Stil und Kunstrichtung (»painting«, »photograph«) und sogar Vorbild (»by Gustav Klimt«, »inspired by Picasso«) zu einem durch die KI generierten neuen Kunstwerk.

Die Resultate reichen von seltsam verstörenden Collagen zu perfekt ausgeleuchteten Fake-Fotos, von großartig unwahrscheinlichen Stilmischungen bis hin zu täuschend echten Beinahe-Fälschungen. Seit den ersten öffentlich zugänglichen Prototypen vor einigen Monaten haben sich Millionen Menschen an den immer weiter verfeinerten Kreativspielzeugen versucht. Vonseiten der Kreativbranche wurde der Vorstoß der Algorithmen ins kreative Feld als feindliche Handlung interpretiert; nicht zu Unrecht.

In den gewaltigen Bilddatenbanken, auf denen die Outputs von Dall-E, Midjourney & Co beruhen, liegen Millionen von Bildern, die ohne Wissen oder Zustimmung ihrer eigentlichen Urheber verwendet wurden. Somit nimmt im schlimmsten Fall ein Programm, das ohne deren Wissen mit Bildern einer bestimmten Künstlerin X trainiert wurde, just derselben die Arbeit weg, weil die KI nun Bilder »in the style of X« ausspuckt; nicht nur ein moralisches, sondern ein rechtliches Grauebiet.

REDEN MIT DER MASCHINE

Vor kurzem folgte eine weitere Hiobsbotschaft: ChatGPT, eine Konversations-



Anhand von Stichwörtern des Autors per KI erstellte Bilder: »artist talking with LCD monitor renaissance painting« und »artist talking with LCD monitor renaissance«.

schnittstelle für das AI-System GPT-3.5 von OpenAI, ist ein AI-Chatbot, der auf den ersten Blick schier Unglaubliches leistet. Das Programm beantwortet Fragen in täuschend perfekter Form, generiert in Sekundenschnelle kurze Aufsätze, Gedichte und sogar Programmcode-Schnipsel. Erste aufgeregte Kritiker*innen sahen das Ende des kreativen und/oder wissenschaftlichen Schreibens, aller möglichen schreibenden Berufe, zumindest von Hausübungen, vielleicht aber sogar des Internets als nutzbare Informationsquelle gekommen.

Bei nur etwas näherer Betrachtung zeigen sich die Texte, die ChatGPT ausspuckt, eher als gute, aber letztlich rein oberflächliche Mimikry. Mit den Fakten nimmt es die AI nicht so genau, der Fokus lag stets nur auf einer oberflächlichen Ähnlichkeit zu plausiblen, »echten« Antworten. Genauso wie die Bilder der T2I-Generatoren nur oberflächliche Ähnlichkeit zu Millionen optisch verwandten Datenpunkten liefern, sind die

Texte, die die AI (bislang) zustande bringt, eher so etwas wie täuschend echt aussehender Blindtext, der inhaltlich entweder banal und an der Oberfläche bleibt oder gleich nur geschickt verkleideten Unsinn produziert. Bei Bildern mag diese oberflächliche Ähnlichkeit manchmal ausreichen; bei Texten liegt die Hürde zur Verwendbarkeit ein bedeutendes bisschen höher.

Schlechte Nachrichten für Künstler*innen, Entwarnung für die schreibende Zunft? So einfach ist es nicht. AI ist ein Tool, das noch einige Zeit menschliche Lenkung benötigen wird; wie bei Synthesizern und Fotografie wird ihr Einsatz eine Reihe von Nischen ordentlich umkrempleln. Vielleicht steigt durch ihren Einsatz aber letztlich sogar der Wert menschlicher »Handarbeit« oberhalb einer gewissen Qualitätsmarke. Bis dahin gilt: Aufmerksamkeit und kritischer Blick auf Bild und Text zahlen sich aus – ab jetzt sogar noch ein wenig mehr.

SOCIETY

In luftigen Höhen



Im Justizcafé, hoch über den Dächern von Wien, lud die Capgemini-Gruppe ihre österreichischen Kund*innen zum Austausch: Martina Sennebogen, Managing Director Capgemini in Österreich, begrüßte zu diesem Anlass auch James Robey, den globalen Leiter des Bereichs Nachhaltigkeit. Vor mehr als 100 Gästen aus Industrie, Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung referierte Robey über die aktuellen Entwicklungen in den Bereichen ESG und Business Transformation. Laut einer neuen Studie, die der Experte kürzlich in New York präsentierte, treiben insbesondere die eigenen Mitarbeiter*innen Nachhaltigkeit in Unternehmen voran. Der zweitwichtigste Faktor seien die Kunden. Capgemini Österreich präsentierte dazu einen API-basierten Scope-3-Tracker. Dieser ermöglicht die Verknüpfung und Auswertung der Daten über den CO₂-Ausstoß entlang der gesamten Wertschöpfungskette und so eine aktive und zielgerichtete Verbesserung des Emissionsgrades.



Herbstcocktail und Nachhaltigkeitsdaten: Michael Holakovsky (ÖBB), Daniela Lidl (WienIT), Martina Sennebogen (Capgemini), Rupert Schindler (Energie Steiermark) und Jörg Sollfellner (EVN).

Mobiles Arbeiten mit ERP



Bei der ERP Future 2022 widmete sich Stefan Humpl in seiner Keynote den Entwicklungen bei der ERP-Personalnachfrage.

Mehr als 130 Besucher*innen nahmen Mitte November die Gelegenheit wahr, sich zum Schwerpunktthema »Mobiles Arbeiten« sowie mit den dafür geeigneten ERP-Anwendungen auseinanderzusetzen. Die Fachtagung mit begleitender Fachmesse fand heuer in den Räumlichkeiten der FH Technikum Wien statt und wurde bereits zum 14. Mal von der Universität Innsbruck organisiert. Sylvja Geyer, Rektorin der FH Technikum Wien, und Felix Piazzolo, Institut für Strategisches Management, Marketing und Tourismus der Universität Innsbruck, konnten Teilnehmende aus Österreich, Deutschland und der Schweiz begrüßen. Unter den ausstellenden Unternehmen waren All For One Austria, ams.Solution, Asseco Solutions, Cegeka Business Solutions, ecosio, Flexicode, Kreuzbauer IT, Novacura, Orbis, proAlpha, PSI Automotive & Industry, schremp edv, Scopevisio und SIS Consulting.

Open House in der Villa Foreus



Am 30. November feierte das Team von Foreus Blockchain Analytics mit rund 120 Gästen die Eröffnung des neuen Unternehmensstandortes in Wien. Das dreistöckige Gebäude in der Beckgasse in Hietzing steht nun komplett im Zeichen der Arbeit für Kund*innen in den Bereichen Cybercrime Prevention, Compliance bei Geschäften mit Crypto-Währungen und Recherchen im Rahmen von Deepweb Intelligence. Gemeinsam mit seinem Gründungspartner Albert Quehenberger eröffnete Foreus-CEO Stefan Embacher offiziell die neue Location. Die international tätigen Sicherheitsprofis trafen bei der Eröffnung auf Teilnehmer*innen des Martina Saric gegründeten WIN-Netzwerk (»Wien International Networking«). Nach der Gründung in Salzburg im Vorjahr verfügt Foreus nun über Standorte in Wien und Oberösterreich mit insgesamt mehr als 20 Beschäftigten.



Cyber- und Crypto-Ermittler Stefan Embacher eröffnet mit dem Foreus-Team einen Standort in Wien.



e A W A R D

2 0 2 3

Gewinnerinnen gesucht

Sie haben viel Zeit und
Energie in Ihr Produkt,
Ihre Dienstleistung oder in ein
Kundenprojekt gesteckt?
Nutzen Sie den »eAward 2023«,
um den Mehrwert für Ihre
Zielgruppen einer breiten
Öffentlichkeit vorzustellen!

Der »eAward« zeichnet Projekte
mit IT-Bezug aus und wird für den
Raum DACH verliehen.

Report  **Verlag**

Mehr unter: award.report.at

powered by

BRZ

BearingPoint

= DIO

Data Intelligence Offensive



NTT



SPARX
SERVICES CENTRAL EUROPE

T Systems

VÖSI