

NEW BUSINESS



INNOVATIONS



- **IT, CRM, ERP:** Kundenmanagement und Ressourcenplanung aus der Cloud
- **Austrian Standards:** Wie aus Daten sinnvoller Mehrwert gewonnen wird
- **Industrial Intelligence** vereinfacht die smarte Produktion und Logistik



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

dass die Datenwolke gerade in Sachen ERP (Enterprise Resource Planning) sehr beliebt ist, liegt an der Tatsache, dass cloudbasierte Geschäftsprozesse zahlreiche Vorteile, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen versprechen. Gleichzeitig gibt es aber auch noch viele Stolpersteine auf dem Weg dorthin. Natürlich haben Anbieter diese Marktlücke bereits erkannt und bieten dementsprechend ausge-

klügelte Lösungen für diverse Problemstellungen an. Unser Fachredakteur Thomas Mach hat sich umgeschaut, welche IT-Unternehmen für welche Problematik die passende Antwort parat haben. Mehr ab Seite 4. Ein Feld, das Unternehmen ebenfalls nicht vernachlässigen dürfen, ist das Customer Relationship Management (CRM). Auch hier spielt Big Data eine immer größere

Rolle, und zwar in allen Bereichen des Unternehmensmarketings – von der Entwicklung erfolgreicher Marketingstrategien und Messekampagnen bis hin zum Targeting und zur Lead-Gewinnung. Wie man Unternehmen die strategische Aktivierung von Leads erleichtern kann und wieso gerade für einen Messeauftritt Data Analytics erfolgversprechend sind, erfahren Sie ab Seite 14. Einer Studie aus dem Jahr 2018 zufolge verwendet nur ein Viertel aller deutschen KMU CRM-Systeme, um Kundenbeziehungen und Marketingmaßnahmen zu steuern. Der Grund: die Angst, es könnten sich veraltete oder falsche Unternehmensinformationen im CRM-System befinden. Diese Problematik ließe sich ein ganzes Stück entschärfen, wenn man die Datenpflege für den Anwender vereinfacht: durch ein einheitliches Datenmodell einer ERP-CRM-Komplettlösung. Ralf Haberich, Vorstandsvorsitzender der CRM Partners, erklärt ab Seite 50 die acht größten Vorteile dieser Verschmelzung.

PRODUKTIVER ARBEITEN

Das Unternehmen Unit4 fördert selbststeuerndes ERP mit zwei neuen Diensten in Sachen Smart Services.

Unit4-
Zentrale
in Utrecht



Unit4, Anbieter von intelligenten und innovativen Unternehmensanwendungen für Mitarbeiter im Dienstleistungsbereich, stellt neue Smart Automation Services für Kunden von Business World ERP vor. Sie sind ein wichtiger Schritt in der Bereitstellung moderner Automatisierungslösungen, mit denen Mitarbeiter dank selbststeuernder Prozesse mehr Freude an ihrer Tätigkeit haben. Die neuen Smart Automation Services nutzen maschinelles Lernen, um Serviceabläufe automatisch zuzuordnen und zu vervollständigen. So können Mitarbeiter produktiver arbeiten und mehr Zeit für ihre eigentlichen Aufgaben aufwenden.

ZWEI NEUE DIENSTE STEHEN ZUR VERFÜGUNG:

■ Smart Resource Planning zur automatischen Planung von Serviceaufträgen. Davon profitieren insbesondere Unternehmen

mit sehr vielen Serviceaufträgen, bei denen die zeitliche Planung und Fertigstellung entscheidend ist für die Service Level Agreements und Margen. Transparente Planung und Ressourcenmanagement sorgen für eine optimale Nutzung der Arbeitszeit und lassen Mitarbeitern dafür mehr Zeit für andere Aufgaben.

■ Smart Invoice Processing: Der automatisierte Rechnungsservice wendet Buchhaltungsinformationen auf Rechnungen an, bevor er sie automatisch zur Zahlungsfreigabe verteilt.

„Wir verwandeln ERP in eine Sammlung von proaktiven Services, die ein völlig neues und viel reibungsloseres Arbeiten ermöglichen. Schon bald müssen sich die Kunden nicht mehr in die Unit4-Anwendungen einloggen, um sie zu nutzen“, so Claus Jepsen, stellvertretender CTO bei Unit4. **VM**

www.unit4.com/de

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/ 235 13 66-0, Fax-DW: -999 • Geschäftsführer: Lorin Polak • Sekretariat: Sylvia Polak • Chefredaktion: Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • Redaktion: Rudolf N. Felser, Max Gfrerer, Thomas Mach • Artdirektion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Siemens • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH

ROUTENOPTIMIERUNG

Die auf Routenoptimierung für die letzte Meile spezialisierte tiramizoo GmbH präsentierte kürzlich ihre cloudbasierte SaaS-Lösung, mit der sich urbane Same-Day-Delivery-Konzepte für alle Branchen umsetzen und steuern lassen.

Die per Abonnement modular nutzbare Software-Suite unterstützt und automatisiert bei Bedarf die komplette Auftragsabwicklung bis hin zur Abrechnung sowie das Disponieren eigener und fremder Fahrzeuge mit integrierter Routenoptimierung. Die Driver-App übernimmt dabei die Kommunikation mit den Fahrern und den digitalisierten Liefernachweis. Ergänzt wird das skalierbare System durch Funktionen für Bestellwesen und Nachschubsteuerung.

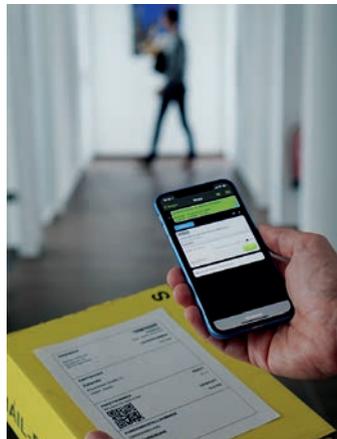
SOFTWARE ZUR OPTIMIERUNG INNERSTÄDTISCHER LIEFER-ROUTEN

Mit der neuen SaaS-Lösung stellt der 2010 als Deutschlands erster Same Day Delivery Provider gestartete Dienstleister sein Know-how erstmals auch anderen Logistikern zur Verfügung. Auf Basis der langjährigen Erfahrung in der urbanen Logistik hat tiramizoo praxiserprobte und höchst effiziente Lösungen für die Routenoptimierung entwickelt. Den Kern bildet eine proprietäre Software zur Optimierung innerstädtischer Lieferrouten. „Je nach Vorgabe können entweder die Anzahl der Fahrzeuge, die benötigte Strecke oder auch die benötigte Zeit für das anfallende Liefervolumen optimiert werden“, erklärt Martin Sträß, Geschäftsführer der tiramizoo GmbH. Durch diesen Effizienzgewinn würden die Lieferkosten erheblich sinken. Gerade bei komplexen Aufgabenstellungen mit mehreren Lagerstandorten und stark volatilen Liefervolumen sei die tiramizoo-Lösung jeder manuellen Disposition um ein Vielfaches überlegen.

VIELFÄLTIGE BRANCHEN PROFITIEREN

Zu den weiteren Besonderheiten der Suite zählt die Funktion „Intake Management“, die die Auslastung vorhandener Kapazitäten des Fuhrparks fortlaufend kalkuliert. Bei Erreichen der Kapazitätsgrenze können automatisch zusätzliche Kurierpartner im Markt angefragt werden. Diese werden per Driver-App über die Tour informiert und können diese zusagen oder ablehnen.

Nicht erfüllbare Terminwünsche werden automatisch erkannt und an die Disponenten und Kunden kommuniziert. Das Einsatz- und Erfahrungsspektrum umfasst KEP-Dienstleister und Großversender aus den Branchen Textil-, Lebensmittel-, Getränke- und Elektrofachhandel sowie Kfz-Ersatzteilversorgung. Aber auch die Belieferung von Tankstellenshops oder die Nachschubsteuerung von Filialen werden durch tiramizoo abgedeckt.



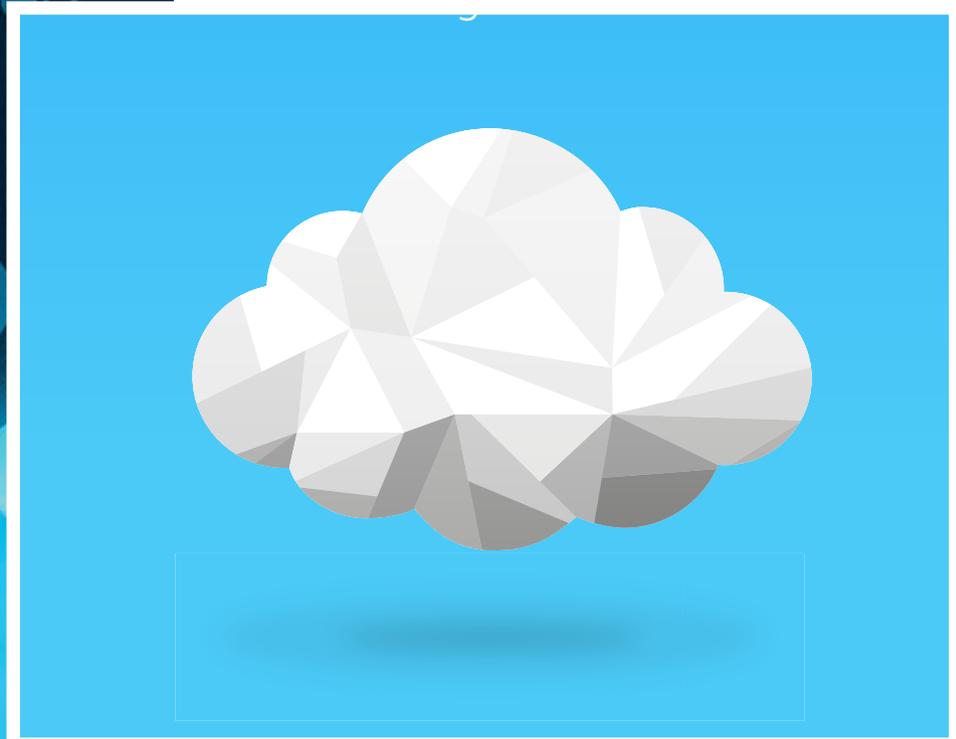
Zu der großen Anzahl von Referenzen zählen unter anderem Zalando, Shell, Hellweg Profi-Baumärkte, L'Occitane oder auch BMW, die tiramizoo für ihre lokale, taggleiche Auslieferung einsetzen. „Auf Basis der proprietären Routenoptimierung können so Einsparungen von bis zu 30 Prozent erzielt werden“, betont Sträß.

EXPERTE FÜR DIE LETZTE MEILE

Neben dem Geschäftsbereich SaaS ist tiramizoo nach wie vor auch als Logistikdienstleister aktiv. Das Unternehmen bietet Same Day Delivery in ausgewählten Städten der DACH-Region und koordiniert dabei die Lieferkapazitäten externer Kurierpartner. Diese Basis will tiramizoo behalten, um weiterhin eigene Erfahrungen für die Entwicklung seiner Software nutzen zu können. Zudem ist tiramizoo als Beratungsunternehmen für die Themen Digitalisierung und Prozessoptimierung auf der letzten Meile aktiv. ■

DIE VORTEILE DER DATENWOLKE

Cloud-basierte Geschäftsprozesse liegen im Trend, besonders der Mittelstand kann von der Auslagerung der Lösungen in die Wolke profitieren.



Cloudbasierte Geschäftsprozesse versprechen zahllose Vorteile.

Die Cloud lockt – gerade im Bereich des Enterprise Resource Planning (ERP). Wenig Wunder, versprechen cloudbasierte Geschäftsprozesse doch zahllose Vorteile, von denen besonders kleine und mittlere Unternehmen profitieren können. Doch: „Es gibt viele Stolpersteine auf dem Weg zu Cloud-basierten Geschäftsprozessen“, zeigte sich beispielsweise Kurt Promberger von der Universität Innsbruck im Rahmen des „ERP Summit 2019“ vorsichtig optimistisch. Denn die erwähnten Stolpersteine müssten erst überwunden werden, bevor sich Erfolg einstellen könne.

Grund genug für die Hersteller und Anbieter entsprechender Lösungen, hier entgegenzuwirken und die Stolperstellen zu minimieren. So hat etwa der Data-Analytics-Spezialist Qlik kürzlich mehrere Innovationen im Bereich Multi-Cloud und Augmented Intelligence vorgestellt. Damit festige der Anbieter seine Position als Spezialist für SaaS-orientierte Data-Analytics-Lösungen auf Plattformbasis. Aufgebaut auf der „Associative Difference“ als Grundstein der Analytics-Plattform und durch die Cloud-native, auf Kubernetes basierende Architektur könne „Qlik Sense Enterprise“ nun exklusiv für „Qlik Cloud“ Dienste und Services bereitstellen. Das Unternehmen adressiere damit die „Cloud-First“-Unternehmensstrategien zahlreicher Kunden und ermögliche noch größere Auswahl und Flexibilität in Analytics-Projekten sowie ein nahtloses Benutzererlebnis – über Infrastrukturgrenzen hinweg und auch in Multi-Cloud-

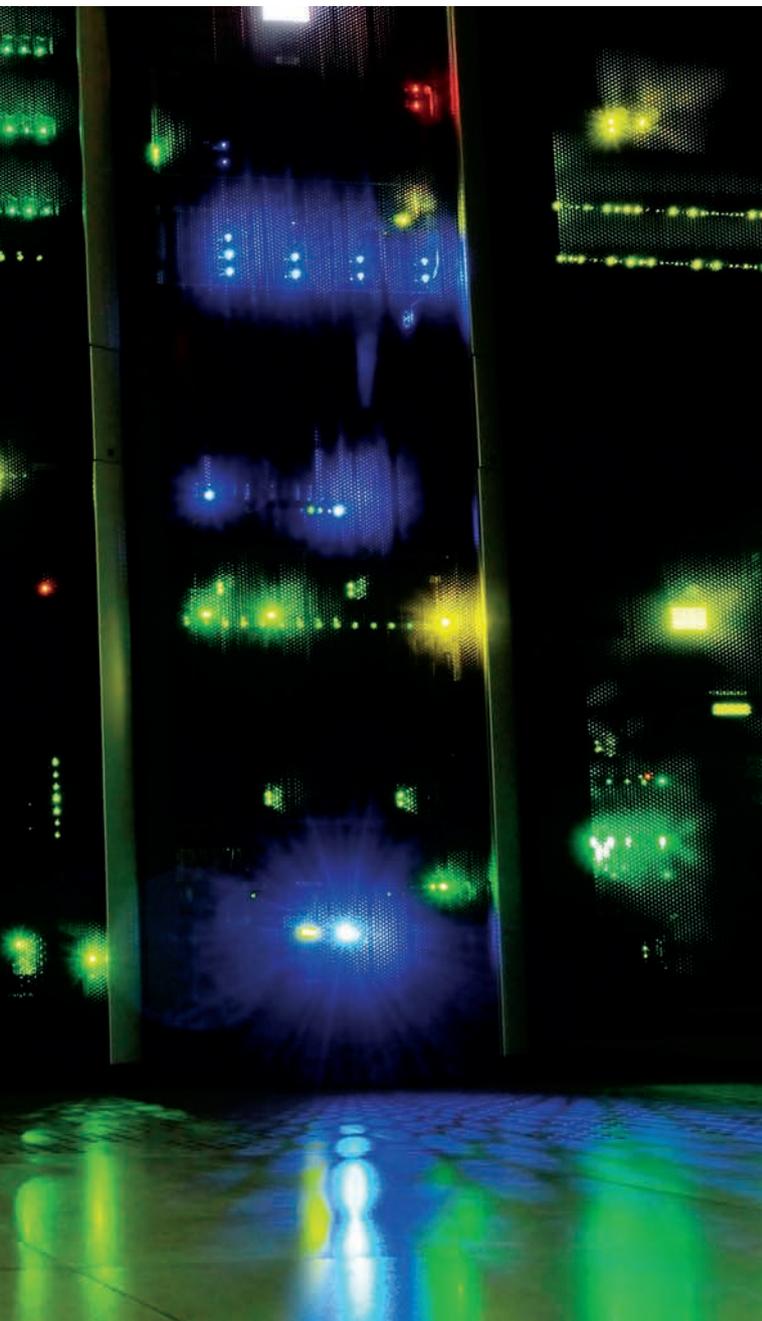


Unternehmen können heute flexibel und nach individuellen Prioritäten in die Cloud-Welt einsteigen.

Umgebungen. Skalierbare Lizenzmodelle würden dabei umfassende Abo-Optionen für Organisationen aller Art und Größe gewährleisten.

DATEN AUS DER CLOUD

„Unternehmen möchten Einblicke in ihr gesamtes Ökosystem und brauchen dazu flexible und dynamische Lösungen bei der Bereitstellung von Analysen. Qlik erfüllt diese Anforderungen mit seinen neuesten Innovationen im Bereich Multi-Cloud und Augmented Intelligence“, erklärt Mike Capone, seines Zeichens CEO von Qlik. „Mit der SaaS-basierten Plattform liefert Qlik Daten und Analysen in Echtzeit,



wo und wie auch immer sie in Unternehmen gebraucht werden, und hilft Organisationen so, datenbasiert auch komplexe geschäftliche Herausforderungen zu meistern und ihren Erfolg auszubauen.“

Die Verbesserungen in den Bereichen Multi-Cloud und Augmented Intelligence sollen im Rahmen dessen zentrale Ansprüche von Qlik's Vision für die dritte Generation von Business Intelligence (BI) realisieren – die Demokratisierung von Daten, Augmented Intelligence zur optimalen Kooperation von menschlicher Intuition und kognitiven Systemen sowie integrierte Analyse-Funktionen, die auch mobil und auf allen Endgeräten verfügbar seien. Organisationen >>

Die neue Preis-/ Leistungsklasse für PLC & Motion Control.

Embedded-PC-Serie CX5100:
Kompakt-Steuerungen mit Intel®-Atom™-
Mehrkern-Prozessoren.



www.beckhoff.at/CX51xx

Mit der Embedded-PC-Serie CX5100 etabliert Beckhoff eine neue kostengünstige Steuerungskategorie für den universellen Einsatz in der Automatisierung. Die drei lüfterlosen, hutschienenmontierbaren CPU-Versionen bieten dem Anwender die hohe Rechen- und Grafikleistung der Intel®-Atom™-Mehrkern-Generation bei niedrigem Leistungsverbrauch. Die Grundausstattung enthält eine I/O-Schnittstelle für Busklemmen oder EtherCAT-Klemmen, zwei 1.000-MBit/s-Ethernet-Schnittstellen, eine DVI-I-Schnittstelle, vier USB-2.0-Ports sowie eine Multioptionsschnittstelle, die mit verschiedensten Feldbussen bestückbar ist.



CX5120:
Intel®-Atom™-CPU,
1,46 GHz, single-core

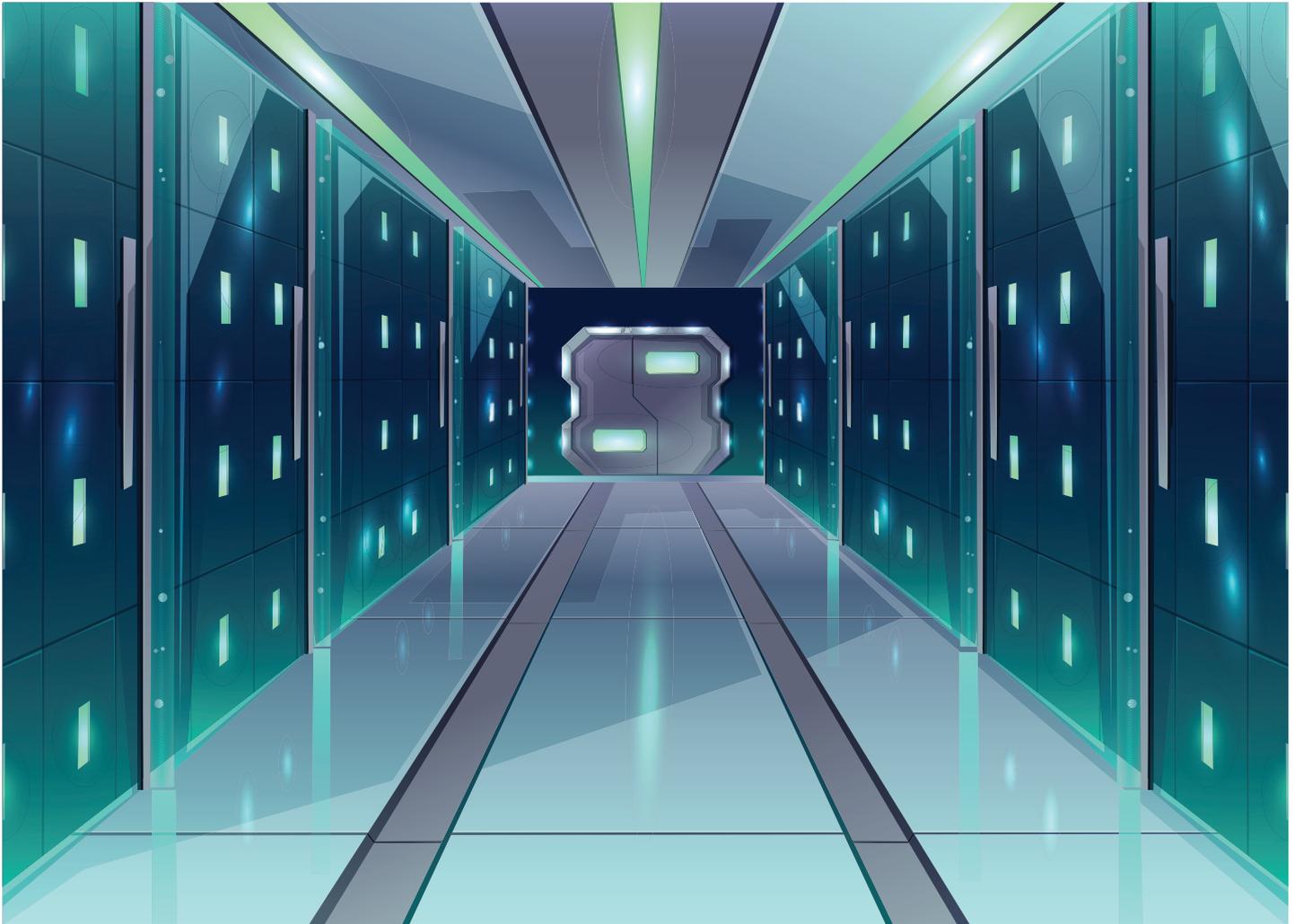


CX5130:
Intel®-Atom™-CPU,
1,75 GHz, dual-core



CX5140:
Intel®-Atom™-CPU,
1,91 GHz, quad-core

New Automation Technology **BECKHOFF**



» könnten dadurch die Datenkompetenz im gesamten Unternehmen fördern und durch Cloud-basierte Technologie ortsunabhängig die intuitive Arbeit mit Daten ermöglichen – vom Management über die Fachabteilungen bis zum Außendienst. Durch individuelle Analytics-Dashboards und überall verfügbare Daten innerhalb einer zentral gemanagten Governance steige in Unternehmen die datengestützte Entscheidungsfindung und eine Transformation zur datengesteuerten Organisation gelinge.

UNTERNEHMENSÜBERGREIFENDE NUTZUNG

Qlik setze dabei auf unternehmensübergreifende Cloud-Nutzung und ermögliche Analysen unabhängig davon, wo Daten gespeichert seien. „Unser einzigartiger Ansatz bietet die Flexibilität, Elastizität und Portabilität, die eine moderne Analyse-Plattform auszeichnen – und versetzt Unternehmen in die Lage, aus Daten verwertbare Einblicke für konkrete Geschäftsprozesse zu gewinnen“, erläutert Mike Potter, CTO von Qlik.

Erst jüngst habe das Unternehmen den Baustein „Associative Insights“ innerhalb der Analytics-Plattform eingeführt,

womit Funktionen im Bereich Augmented Intelligence und Maschinelles Lernen integriert wurden. Diese kombinieren die assoziativen und kognitiven Engines, um auch verborgene Einblicke in Daten zu gewinnen – und so die Datenkompetenz von Anwendern durch eine intuitive Analyse-Erfahrung direkt anzusprechen und zu erweitern. Die Assoziative Engine identifiziere dabei auch Datenwerte, die nicht direkt abgefragt würden, aber in möglichen Zusammenhängen miteinander stünden, und biete Vorschläge zum weiteren Erforschen der Daten an. So helfe das kognitive System, auch tief liegende Zusammenhänge zu erkennen und anhand erzielter Ergebnisse weitere Fragen zu stellen, die sonst unter Umständen übersehen worden wären. SAP hat indes eine Reihe von Innovationen für „SAP S/4HANA“ angekündigt, mit denen sich noch leichter Funktionen für künstliche Intelligenz und Robotik integrieren und Anwendungen anpassen lassen würden, wie der Hersteller verspricht. Unternehmen seien damit in der Lage, ihre Geschäftsergebnisse zu verbessern, Prozesse zu automatisieren und präzisere Vorhersagen für bessere Entscheidungen zu treffen. »

Last Mile Logistics Software as a Service

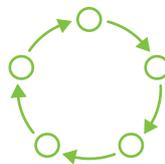
Mit der neuen SaaS-Lösung von tiramizoo



**Logistik-Kosten
optimieren**



**Ressourcen
organisieren**



**Prozesse
digitalisieren**



**CO2-Ausstoß
reduzieren**

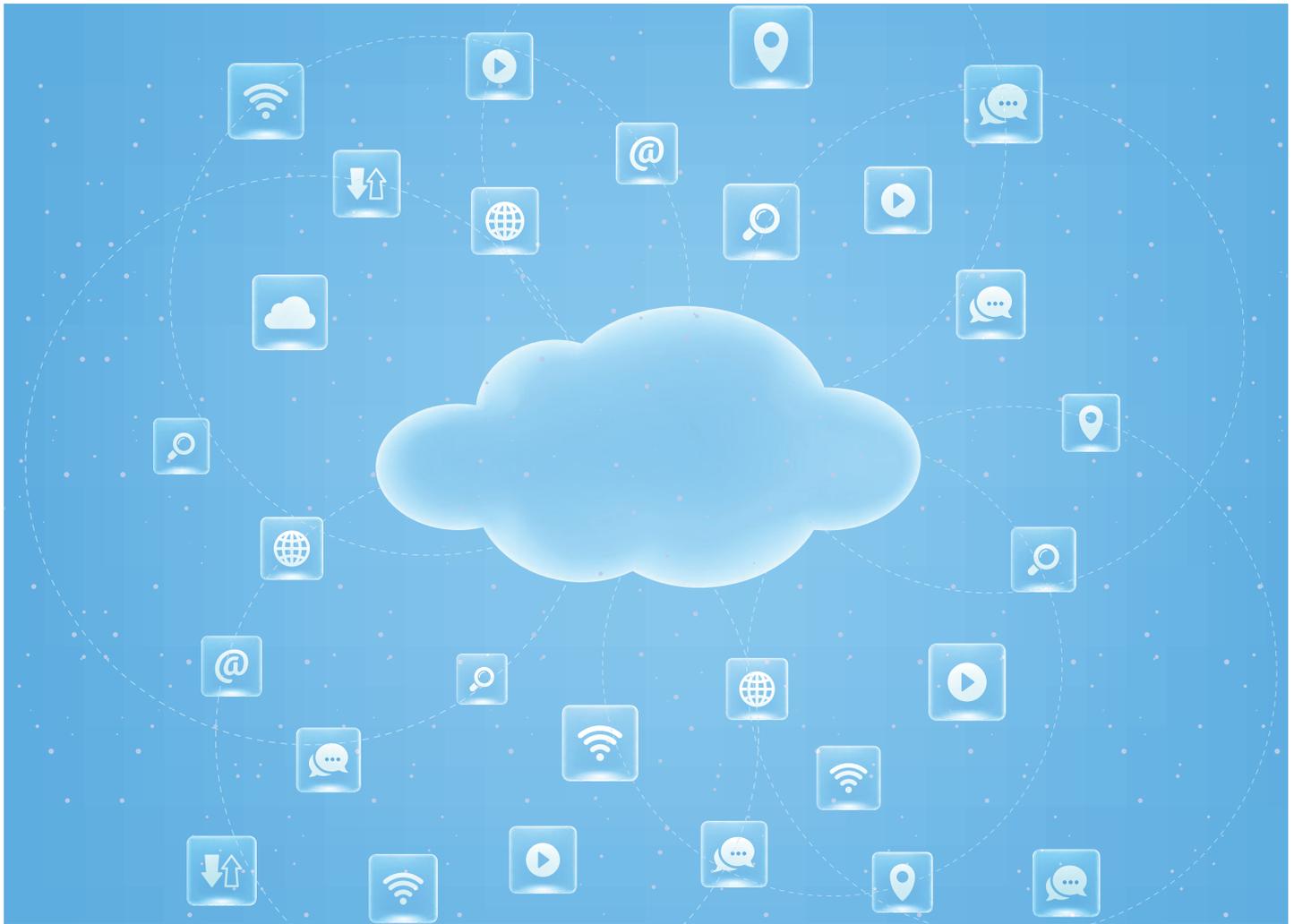
tiramizoo SaaS für die Letzte Meile

Als Pionier für Same Day Delivery bietet tiramizoo seine bewährte IT-Plattform nun auch jedem Händler & Logistik-Dienstleister als modulare SaaS-Lösung an.

Ob perfekter Lieferservice oder optimale Touren – tiramizoo ist Ihr Experte für Urbane Logistik.

Jetzt kostenlose Beratung anfordern!





» AUF DEM WEG ZU EINER INTELLIGENTEN ERP-LÖSUNG

Das Release 1905 von SAP S/4HANA Cloud bietet über hundert sofort einsatzfähige Funktionen, die auf künstlicher Intelligenz (KI) und robotergesteuerter Prozessautomatisierung basieren. Es handle sich somit um „die intelligenteste ERP-Lösung, die es heute auf dem Markt“ gebe, wie SAP betont. „In der heutigen Erlebniswirtschaft suchen Unternehmen nach neuen Möglichkeiten, um ihre Kunden zu unterstützen und zu begeistern“, erklärt Jan Gilg, Senior Vice President und Leiter für SAP S/4HANA.

„Ziel von SAP ist es daher, Firmen zu helfen, sich zu intelligenten Unternehmen zu entwickeln. Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Abwicklung der weltweit wichtigsten Geschäftsprozesse und unserem Know-how in über 25 Branchen sind wir ihr zuverlässigster Partner, der einen wahren Mehrwert bietet und ihnen hilft, maximal von Intelligenz und Daten zu profitieren.“

Unternehmen könnten nunmehr ganz flexibel in ihrem eigenen Tempo und nach individuellen Prioritäten auf SAP S/4HANA Cloud umsteigen. Sie hätten die Möglichkeit,

gezielt erweiterte Prozessketten, das Konzernberichtswesen, den erweiterten Finanzabschluss und zentralen Einkauf in der Cloud zu nutzen und andere ERP-Funktionen von SAP S/4HANA in bestehenden Umgebungen zu belassen. Unternehmen könnten dadurch schrittweise vorgehen und eine schnellere Wertschöpfung erzielen.

Um Innovationen noch schneller bereitstellen zu können, plane der Konzern zudem, ab 2020 monatliche Releases von SAP S/4HANA Cloud anzubieten. Die Aktivierung neuer Funktionen lasse sich dann besser steuern, verspricht Gilg. Um weiterhin maximale Zuverlässigkeit gewährleisten zu können, plane SAP, 2019 in seiner Service-Level-Vereinbarung die verfügbare Betriebszeit von SAP S/4HANA Cloud auf 99,9 Prozent zu erhöhen. Unternehmen würden dadurch das höchste Leistungsniveau genießen, um noch flexibler agieren zu können. Um mehr Wahlmöglichkeiten bieten zu können, plane das Unternehmen überdies, S/4HANA Cloud im dritten Quartal 2019 auf der „Google Cloud Platform“ bereitzustellen.

TM

www.erp-summit.com

www.qlik.com

ERP-Gipfelstürmer.

APplus. Ihr Basislager für den großen Aufstieg.



Top-Zufriedenheitsbewertung in der Trovarit-Studie 2018/2019.

Anwender sind sich einig:

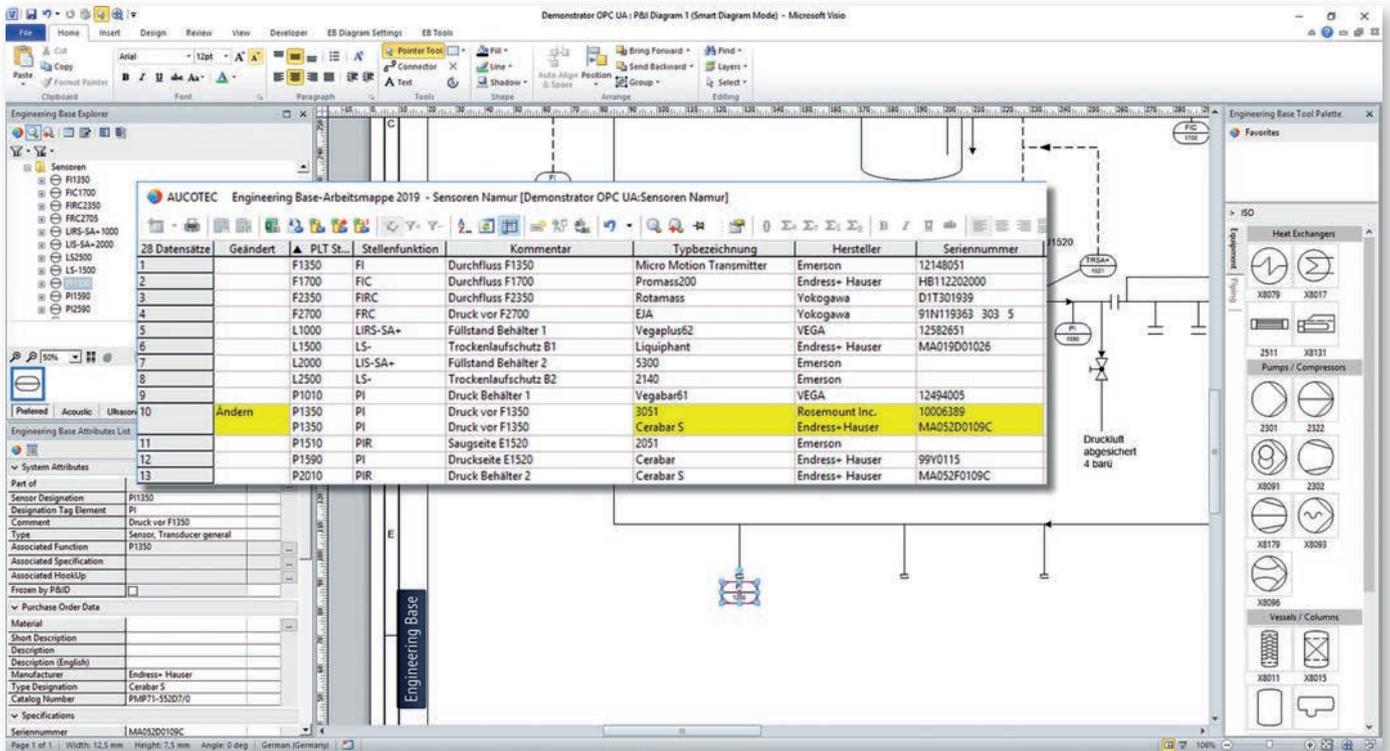
APplus ist dem Durchschnitt der bewerteten Anbieter klar einen Schritt voraus.



AUCOTEC GMBH

Auf der Namur-Hauptsitzung im November wurde in einem Anwenderfall gezeigt, wie ein Engineering-System direkt über OPC UA auf Basis der Namur Open Architecture (NOA) mit der Anlage kommuniziert. Ein physischer Gerätetausch in der realen Anlage wurde automatisch in der Dokumentation aufgezeigt.

Namur Open Architecture



Änderungen in der realen Anlage schlagen sich direkt in EBs Dokumentation nieder.

■ „Automatisierte Aktualisierung der Anlagendokumentation“, das war einer von vier Anwendungsfällen, die auf der Namur-Hauptsitzung in einem Workshop zum Praxiseinsatz der Namur Open Architecture (NOA) vorgestellt wurden. Er veranschaulichte, wie das Engineering vom neutralen OPC-UA-Format (Open Platform Communications/

Unified Architecture) auf Basis der NOA profitiert. In einer Live-Demonstration mit Videoschaltung in die Anlage demonstrierende der Initiator des Anwendungsfalls, Christian Diedrich vom Institut für Automation und Kommunikation (ifak) der Otto-von-Guericke-Universität, mit Aucotec-Produktmanager Martin Imbusch, wie sich das physische Auswechseln eines Messumformers unmittelbar in der Anlagendokumentation niederschlägt.

Das Praxisbeispiel wurde gemeinsam vom ifak, der Aucotec AG und der IGR (Interessengemeinschaft Regelwerke Technik) für die Präsentation auf der NAMUR-Hauptsitzung entwickelt. Alle vier Fälle basierten auf der IGR-Versuchsanlage im Industriepark Höchst.

Webanbindung und durchgängige Änderungsdocumentation

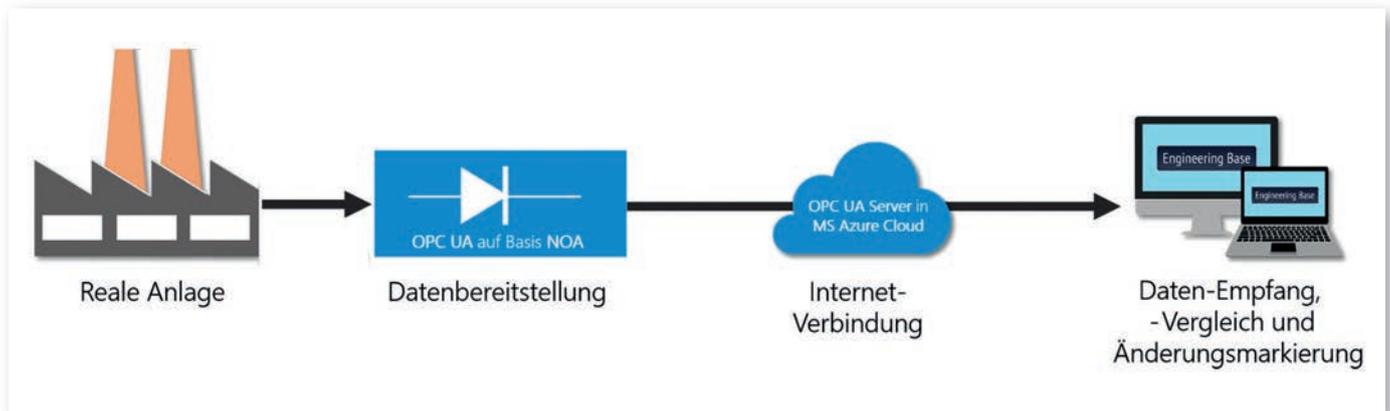
Die kooperative Plattform Engineering Base (EB) von Aucotec ist nicht nur wegen ihres



EIN GROSSER SCHRITT WEITER

»In wenigen Sekunden wird der Austausch nicht nur erkannt, sondern lässt sich automatisch in die Dokumentation, die so stets aktuell ist, eingliedern.«

Prof. Dr. Christian Diedrich, Institut für Automation und Kommunikation (ifak) der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg



OPC-UA-Verständnis und Webanbindung sind Voraussetzungen für die Kommunikation von Anlage und Engineering-System

OPC-UA-Verständnisses und ihrer Web-Anbindung prädestiniert, mit einer Anlage zu kommunizieren. EBs universelles Datenmodell zeigt zudem die Änderung eines realen Objekts in der Anlage automatisch in all seinen dokumentierten Repräsentanzen an, wie P&ID, Stromlaufplan, Stückliste etc. Zusätzlich macht EB via Data-Tracking-Funktion und History-Anzeige nachvollziehbar, wer was wann geändert hat.

Die Anlage informiert, EB dokumentiert

Für die Live-Demonstration wurde die Versuchsanlage über ihren OPC-UA-Server mit Aucotecs Azure-Cloud verbunden. EB empfängt in bestimmbar Intervallen die Live-

Daten der Anlage. In EBs Datenmodell erscheinen dann an jeder Stelle, die den Sensor in irgendeiner Form darstellt, die Hinweise zur Änderung. Jeder Bearbeiter jeder Disziplin weiß sofort, ob und welche Konsequenzen zu ziehen sind: zum Beispiel Verdrahtung anpassen, Spezifikationsblätter aktualisieren oder neue Revisionsstände erzeugen.

Damit wird ein Traum für Betreiber wahr: Die Anlage meldet Änderungen ihres As-built-Stands automatisch und die Dokumentation zeigt immer den neuesten Stand – ohne Redlining, ohne Papier, ohne händische Übertragungen. Wartungs- und Umbauarbeiten werden erheblich erleichtert und

übersichtlicher. Der Digital Twin bleibt keine Momentaufnahme. EB kann als erstes System den Zwillings-Status permanent aufrechterhalten.

„Einen großen Schritt weiter“

Christian Diedrich zeigte sich beeindruckt von der Lösung: „Sie bringt uns einen großen Schritt weiter. In wenigen Sekunden wird der Austausch nicht nur erkannt, sondern lässt sich automatisch in die Dokumentation, die so stets aktuell ist, eingliedern. Mit File-basierten Systemen wäre diese Art der Kommunikation mit der Anlage nur sehr bedingt hilfreich, da sie Änderungen nur blattbezogen umsetzen könnten.“

Anzeige

Eine Engineering-Lösung für alle Disziplinen

Industrie-4.0-gerechte Anlagenplanung



Engineering Base

free download: www.aucotec.at





DATEN EFFIZIENT NUTZEN

Mit komplexer werdenden Abläufen, Zukäufen von Teilen und verkürzten Produktzyklen können sich Unternehmen heute keine Ausrutscher mehr leisten.

Es gab sie schon immer in den Unternehmen: Mitarbeiter, die alles überblicken und für die Planung traditionell Garant der Fertigstellung im Zeit- und Kostenrahmen waren. Allerdings sind die „Allesversther“ in den Unternehmen leider nicht „klonbar“. Zudem werden die Anforderungen immer komplexer und erfordern mittlerweile eine deutlich erhöhte Spezialisierung auf Fachbereiche.

In der produzierenden Industrie stellt sich in vielen Betrieben beispielsweise die Frage, worauf geachtet werden muss und wie alle relevanten Daten optimal einbezogen werden. Dies lässt sich am Beispiel der Herstellung einer Sondermaschine gut zeigen. Im Rahmen dessen werden verschiedene Fachdisziplinen (Mechanik, Elektrotechnik, Softwareentwicklung) über die gesamte Projektphase hinweg in das Projekt involviert. Nach der Auftragserteilung erfolgt die



Konstruktion der Maschine (ETO=Engineer To Order). Angefangen von der Entwicklung/Konstruktion bis zur Abnahme der Maschine gilt es, alles, was früher in den Köpfen einzelner Mitarbeiter oder Teams „verborgen“ war, als relevante Informationen in die Planung mit einzubeziehen.

Wenig Wunder also, dass Customer Relationship Management (CRM) gemeinsam mit Big Data für Unternehmen noch nie so wichtig wie heute war. Erst unlängst zeigte die „Freeman Data Benchmark Study“, dass Daten heute in allen Bereichen des Unternehmensmarketings eine entscheidende Rolle spielen, von der Entwicklung erfolgreicher Marketingstrategien und Messekampagnen bis hin zum Targeting und zur Lead-Gewinnung. Tools wie beispielsweise „LEAD INSIGHTS“ und „SALESMATCH“ vom Softwarehaus Balluun würden Big Data nutzen, um Unternehmen die strategische Aktivierung von Leads zu erleichtern

Zunehmend mehr Unternehmen – vor allem aus dem Mittelstand – setzen auf Account-based Marketing (ABM).

und den ROI zu steigern, wie Laura Mattiucci, Domain Director der Balluun AG, erläutert.

Gerade auch für einen Messeauftritt würden Data Analytics eine immer wichtigere Rolle spielen, denn „für Messen leisten Unternehmen in der Regel große Investments“. Der Stand, die Mitarbeiter, die Materialien, das Einladungsmanagement und Follow-up seien kostspielig. Folge daher auf den physischen Event kein anständiger ROI, werde das jeweilige Unternehmen höchstwahrscheinlich zögern, den Messestand erneut zu buchen. Dabei könne ein solcher „Misserfolg“ auch ganz andere Ursachen als den Event selbst haben – wenn das Data Management beispielsweise nur mangelhaft und nicht digital erfolge, die Lead-Gewinnung nicht abgeschlossen werde oder die Tools nicht intuitiv genug seien. Letztendlich könnten die gewonnenen Leads nur dann ermittelt und gemessen werden, wenn sie auf intelligenten Daten basieren würden und nach dem physischen Event die Lead-Gewinnung digital weiter vorangetrieben werde.

BIG DATA ALS VORAUSSETZUNG ZUR LEAD-GEWINNUNG

Was brauchen Unternehmen also, um auf Messen hochqualitative Leads zu generieren? „Wenn der Messeauftritt erfolgreich sein soll, müssen Unternehmen mehr als die reine Verkaufsfläche bieten. Besucher erwarten personalisierte



Das Sammeln und Aufbereiten von Daten sollte gut geplant sein und durch CRM unterstützt werden.

„Wow“-Erlebnisse sowie an ihr Interesse angepasste Produkte und Informationen, die an einem Ort übersichtlich und zugänglich sind.“ Dafür sollte das Sammeln und Aufbereiten der Daten gut geplant und über eine präzise CRM-Datenbank durchgeführt werden. Für das Follow-up brauche es effektive Data-Quality-Tools, mit denen zielgruppenorientiertes Targeting möglich sei. Nur so sei „der ROI wirklich nachweisbar“.

Wichtig seien also nicht nur die gewonnenen Kontakte, sondern vor allem die Pflege dieser und die nachhaltige Umwandlung der gesammelten Kontakte zu Leads und letztlich zu zahlenden Kunden. Die Nachbearbeitung der

Messe nehme somit einen elementaren Teil des Messeauftritts ein. Um das Follow-up der Messe so effizient wie möglich zu gestalten, biete etwa LEAD INSIGHTS den Anbietern auf einem digitalen Marktplatz viele Möglichkeiten, sich selbst zu vermarkten und hochwertige Leads zu generieren. Das Modul mache Kundenmanagement präziser und effizienter. Kunden könnten an einem Ort zentral verwaltet und Leads beobachtet, nachverfolgt und konvertiert werden. Das Matchmaking-Modul SALESMATCH wiederum eigne sich nicht nur für das Messe-Follow-up, sondern erleichtere die Lead-Gewinnung auch unabhängig davon. Das Tool generiere maßgeschneiderte Leads, indem es komplexe Profildaten aus dem Marktplatz verarbeite. Die Leads würden auf den individuellen Business-Präferenzen des Anbieters basieren und somit eine hohe Qualifizierung garantieren.

UNTERNEHMEN MÜSSEN SICH ORGANISATORISCH PASSEND AUFSTELLEN

Auch Account-based Marketing (ABM) ist derzeit in aller Munde und gehört nicht zuletzt durch die extrem hohe Effektivität zu den Marketing-Trends schlechthin. Daher wollen auch zunehmend mehr Marketing- oder Produktverantwortliche im Mittelstand auf ABM setzen. Doch wie gehen sie dies am besten an? Die Kommunikationsberatung Evernine Group lieferte in einem Guide unlängst Tipps, >>



Wir bleiben am
Boden, damit
Sie abheben
können.

Nur für kurze Zeit!
**Gratis
Herstellung!**

eww ITandTEL Hightech-Datacenter Vösendorf:

Sie sind auf der Suche nach einem IT-Experten, der Ihre Daten bestens schützt, seine Rechenzentren in Österreich betreibt und die Auflagen der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erfüllt?

✓ Wir bieten Ihnen:

- Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 Standard
- Housing-Fläche ab ¼-Schrank bis zu ganzen Schrankreihen
- 24/7-Zugang, Zutrittskontrolle und Videoüberwachung
- redundante Stromversorgung + USV-System + Diesel-Aggregat
- qualifizierte IT-Techniker für Betreuung Ihrer Systeme vor Ort
- sichere Datenanbindungen zu Ihren Unternehmensstandorten
- **Gratis Herstellung nur für kurze Zeit!**

Informieren Sie sich
noch heute!

Matthias Ries
Standortleitung Wien
housing@itandtel.at
M: +43 660 9309807



Auf Messen gilt es, durch gut geplante Kampagnen Leads zu gewinnen und zu nutzen. Dabei spielt die Nachbearbeitung eine bedeutende Rolle.

» wie B2B-Unternehmen in fünf Schritten ABM effektiv und nachhaltig in ihrem Unternehmen umsetzen können. „Zunächst gilt es, sich organisatorisch aufzustellen“, erklärt Alexander Roth, seines Zeichens CEO der Evernine Group. Hierbei gebe es „in der Regel zwei Wege“, wie Account-based Marketing in Unternehmen umgesetzt werden könnte. In der ersten Variante würden die Prozesse vollständig Inhouse mit der jeweiligen Marketingabteilung abgebildet. Wichtig sei dabei laut Roth, dass die Mitarbeiter über das nötige Know-how und die technischen Tools (beispielsweise Marketing-Automation-Software) verfügen. Dieser Weg sei vor allem zu empfehlen, wenn das Thema langfristig umgesetzt werden soll, „damit sich auch alleine die hohen Anschaffungs- und laufenden Kosten für die Tools lohnen“.

UNTERSTÜTZUNG DURCH SPEZIALISTEN

Falls diese Voraussetzungen noch nicht erfüllt werden könnten, „empfiehlt es sich, eine auf Account-based Marketing spezialisierte Agentur miteinzubeziehen“. Diese würde neben den Erfahrungswerten aus bisherigen Projekten und dem benötigten Wissen zumeist auch gleich die Marketing-technologie mitbringen.

Generell gebe es viele Möglichkeiten, um anzuvisierende Accounts im ABM zu definieren. So sei auch „ein reines Clustering von Unternehmen nach Merkmalen wie Größe, Anzahl und Art der Ansprechpartner oder Phase im Sales Funnel“ möglich. Alternativ können Firmen sich auch konkrete Unternehmen aussuchen, die mit den Produkten oder Services angesprochen werden sollen. „Wir stellen immer wieder fest, dass insbesondere Unternehmen im B2B-Umfeld Unterstützung im Account-based-Marketing benötigen. Im Einsatz sind hier vor allem unsere Content-Marketing-Plattformen, Landing Pages mit LeadGen für MQL & SQL, Scoring-Systeme sowie eine Omnichannel-Vermarktung, etwa via HuSpot. Diese Systematik ist sicherlich für Unternehmen auch aus anderen Branchen spannend & wegweisend, die ihre komplexen Services im Rahmen von Account-based-Marketing in Verbindung mit Marketing Automation effizient und KPI-getrieben vermarkten wollen“, betont Roth.

TM

www.balluun.com
www.evernine-group.de

KUMAVISION GMBH

KUMAVISION begleitet Unternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft: Durch moderne Business-Software sowie durch strategische Beratung und konkrete Unterstützung bei der Planung, Durchführung und Evaluierung von Digitalisierungsprojekten.

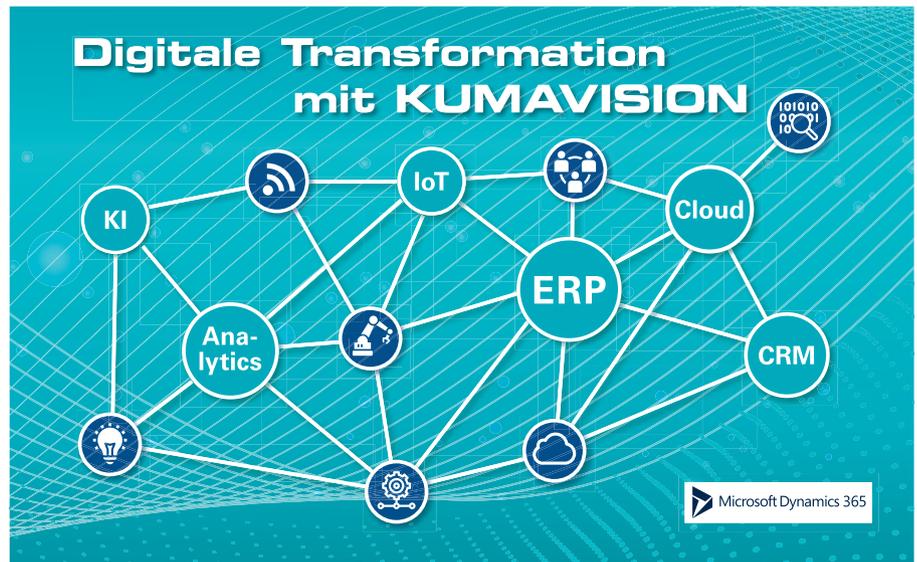
Die digitale Transformation nutzen

■ Seit mehr als 20 Jahren ist KUMAVISION der Business-Software-Spezialist für den Mittelstand. Von den innovativen ERP- und CRM-Lösungen auf der zukunftssicheren Basis von Microsoft Dynamics, dem exzellenten Know-how bei der Gestaltung schlanker Geschäftsprozesse, der effizienten Einführung von Softwarelösungen und dem nachhaltigen Betreuungskonzept profitieren bereits über 1.700 Kunden mit rund 50.000 Anwendern. Aber das genügt KUMAVISION nicht. Das Unternehmen ist Ansprechpartner, Innovationstreiber, Experte und Berater, wenn es um Unternehmenssoftware geht. Manche nennen das Ergebnis mehr Erfolg. KUMAVISION nennt es den KUMA-Effekt.

Der KUMA-Effekt für die digitale Transformation

Ideen in erfolgreiche Geschäfte verwandeln: Die digitale Transformation stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Die Digitalisierungsspezialisten von KUMAVISION beraten und begleiten ihre Kunden auf diesem Weg – mit individuellen Lösungskonzepten und großem Fachwissen. Die Softwarelösungen von KUMAVISION basieren auf modernster Microsoft-Technologie und verfügen schon heute über die Features von morgen:

- Zahlreiche praxiserprobte Best-Practice-Prozesse für jede Branche
- IoT-Integration für eine herstellerunabhängige Vernetzung
- KI-Services mit Microsoft Azure, z. B. für Bild- und Spracherkennung



- Zukunftssichere Technologie: Microsoft Dynamics 365 Business Central (vormals Dynamics NAV)
- Einheitliche Datenbasis für ERP, CRM, Business Analytics, IoT, Office-Suite u. v. m.

Der KUMA-Effekt für jede Branche

Für noch mehr Effizienz hat KUMAVISION den Standardumfang der bewährten Softwareplattform Microsoft Dynamics um zahlreiche Best-Practice-Prozesse erweitert. Die daraus entstandenen KUMAVISION-Branchenlösungen decken branchenspezifische Funktionen bereits im Standard ab:

- Auftrags-, Serien- und Projektfertiger
- Elektronik- und Hightech-Industrie
- Maschinen-, Anlagen-, Gerätebau

- Ingenieur- und Projektdienstleister
- Medizintechnik
- Großhandel und Vermietung

Der KUMA-Effekt in der Nähe

An 27 Standorten in Österreich, Deutschland, in der Schweiz und in Italien (Beteiligung EOS Solutions) arbeiten über 700 Berater und Technologieexperten, die vor allem exzellente Branchenkenner mit ausgeprägter Projekterfahrung sind. Das Resultat: schnelle Reaktionszeiten sowie kurze Wege zu Kunden. Anders ausgedrückt: Mehr Erfolg für die Kunden.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

KUMAVISION GmbH

6890 Lustenau, Millennium Park 4

Tel.: +43/5577/890 62-100

Fax: +43/5577/890 62-101

lustenau@kumavision.com

www.kumavision.at



DIGITALE TRANSFORMATION

Peter Parycek und Walter Seböck von der Donau-Universität Krems sprachen mit NEW BUSINESS Herausgeber Lorin Polak über die Digitalisierung in Wirtschaft und Gesellschaft.

Wie wird die Digitalisierung Unternehmensstrategien verändern?

PARYCEK: Durch die rasanten Entwicklungen der letzten Jahre müssen sich alle Branchen intensiv mit der Digitalisierung und ihren Auswirkungen auseinandersetzen. Bislang haben wir die IT hauptsächlich zur Prozessoptimierung eingesetzt, ohne die damit verbundenen Geschäftsmodelle in Frage zu stellen. Aber jetzt beginnt die Software, in die Objekte hineinzuwachsen, und mit dieser fortschreitenden Digitalisierung der Gesellschaft sehen wir, dass alle Branchen gefordert sind, ihre Dienstleistungen und Produkte zu hinterfragen.

Wird die Digitalisierung neue Funktionen im Unternehmen schaffen?

PARYCEK: Ja, diese Entwicklung führt schlussendlich auch dazu, dass wir einen „Chief Data Officer“ in der Geschäftsführung brauchen. Bisher waren die IT-Leiter in der Rolle, Prozesse und Informationen zu verknüpfen und diese intern und extern fließen zu lassen. Das reicht nicht mehr. Unternehmen müssen sich überlegen, was diese technologische Revolution für Produkte und Services bedeutet. Genau diesen Paradigmenwechsel geben wir den Studierenden in der Weiterbildung sowohl im IT- als auch im Managementbereich mit.

Was hat Sie zur inhaltlichen Zusammenarbeit mit NEW BUSINESS bewogen?

PARYCEK: Weil die Unternehmen unabhängig von ihrer Branche auf diesen Paradigmenwechsel aufmerksam gemacht werden müssen. Die Partnerschaft mit NEW BUSINESS



Peter Parycek, Leiter Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung

lag auf der Hand, da Ihr Magazin die Transformation bereits im Namen trägt.

Welche Rolle spielt die Informationssicherheit in der Digitalisierung?

SEBÖCK: Informationssicherheit wurde auf das Funktionieren der IT reduziert und war damit in der Technik angesiedelt. Das änderte sich mit der Durchdringung aller Wertschöpfungsprozesse durch die IT und der daraus folgenden Abhängigkeit von Unternehmen und Gesellschaft von der IT. Damit rückten die IT und der Wert von Informationen zunehmend in den Fokus. Daten wurden zur Ware und Ware schützt man. Die Digitalisierung aller Bereiche beschleunigt diese Entwicklung und nun gilt es, Werte wie Transparenz, Offenheit und Kollaboration neu zu definieren sowie neue Geschäftsfelder und -modelle zu entwickeln und zu schützen. Damit wird die Verbindung zwischen Technologie, Kreativität und Sicherheit zum bestimmenden Faktor des Wirtschaftsstandorts.

Die Donau-Universität setzt auf einen Forschungs- und Weiterbildungsschwerpunkt zum Thema Sicherheit. Was kann man sich darunter vorstellen?



Walter Seböck, Zentrumsleiter
Infrastrukturelle Sicherheit

SEBÖCK: Wir erleben derzeit die Ablöse der alten Modelle des Industriezeitalters durch die Netzwerkgesellschaft, die den Prinzipien Zusammenarbeit, Offenheit, Teilen und Interdependenz folgt. Bedingt durch das explosionsartige Anwachsen von Daten muss das Problem des Datenmissbrauchs und der ungewollten Transparenz noch gelöst werden. Wir brauchen aber nicht so weit zu gehen, um zu sehen, wie brandaktuell das Thema

Sicherheit ist. Uns ist allen klar, dass es eine hundertprozentige Sicherheit nicht geben kann, dass Sicherheit ein Prozess und stark mit Emotionen und wenig mit Logik beschreibbar ist. Wir sprechen von Safety im Sinn von Betriebssicherheit und von Security im Sinn von Angriffsicherheit. Alle sind aufgefordert, Visionen und Fragen zu formulieren, denn Security hat nur einen Fokus: den Menschen. ■

www.donau-uni.ac.at

INFO-BOX

Ein nationales und internationales Netzwerk

Das Department für E-Governance in Wirtschaft und Verwaltung an der Donau-Universität Krems hat sich durch Forschung und Universitätslehrgänge im Management-, IT- und Sicherheitsbereich als Kompetenzzentrum für Themen zur digitalen Transformation und Sicherheit in Wirtschaft und Gesellschaft etabliert. Es besteht aus dem Zentrum für E-Governance und dem Zentrum für Infrastrukturelle Sicherheit und wird von Univ.-Prof. Dr. Peter Parycek und Ass.-Prof. Dr. Walter Seböck geleitet. Innovative Vermittlungsmethoden, akkreditierte wissenschaftliche Qualität bei maximaler Praxisnähe und Umsetzbarkeit des Erlernten sind die Erfolgsgarantien für Absolventinnen und Absolventen. Das Department steht für offene Kommunikation nach innen und außen und bietet ein nationales und internationales Netzwerk für Verwaltung und Wirtschaft; in der Forschung werden die Auswirkungen des digitalen und gesellschaftlichen Wandels untersucht. Die Studienprogramme vermitteln die erforderlichen Kompetenzen, um den digitalen Wandel und die damit verbundenen Sicherheitsanforderungen proaktiv zu begleiten.

Alle Informationen rund um das Department finden Sie unter:

www.donau-uni.ac.at/gpa

Berufsbegleitend studieren

Professional MSc Management und IT Digital Corporate Governance MBA

Die berufsbegleitenden Masterlehrgänge „Professional MSc Management und IT“ und „Digital Corporate Governance MBA“ verbinden klassisches Wissen zur Unternehmensführung mit neuen Digitalisierungsstrategien. Im allgemeinem Kerncurriculum und berufsspezifisch ausgerichteten Spezialisierungen werden Inhalte und Methoden für eine erfolgreiche Umsetzung der digitalen Transformation in der Praxis übermitteln.

Spezialisierungen: > IT-Consulting > Strategie, Technologie und Management > Information Security Management > Supply Chain Management > Industrial Maintenance Management

Information: maria.schuler@donau-uni.ac.at, Tel. +43 (0)2732 893-2307

www.donau-uni.ac.at/mit

MSc Security and Safety Management

Ziel des Lehrgangs ist die Vorsorge von Sicherheit für Personen und Sachwerten in einer professionellen Form durch entsprechend ausgebildete und erfahrene Fachleute. Sie umfasst die präventive Gewährleistung von Sicherheit und die Gefahrenabwehr unter Zuhilfenahme von personellen und technischen Ressourcen.

Information: ingeborg.zeller@donau-uni.ac.at, Tel. +43 (0)2732 893-2316

www.donau-uni.ac.at/ssm

Donau-Universität Krems. Die Universität für Weiterbildung.





DER SCHEIN TRÜGT

Gestohlene Identitäten, fiktive Zahlungsdaten und verleugnete Zustellungen. Der Betrug im Onlinehandel ist weiter auf dem Vormarsch und wird dabei immer professioneller. Dies bestätigt auch eine aktuelle Umfrage von CRIF Österreich.

Die Befragung zum Thema „Betrug im Online-Handel“ wurde von CRIF im gesamten DACH-Raum durchgeführt. Befragt wurden rund 120 Online- und Versandhändler. Das Ergebnis: Während in Österreich (54 %) und in Deutschland (73 %) die Mehrheit der Befragten findet, dass der Betrug im Onlinehandel im Jahr 2018 gestiegen ist, sehen nur 46 % der Schweizer einen Anstieg.

GEBOT DER STUNDE: PRÄVENTION!

Konkret waren den Umfrageergebnissen zufolge 87 % der österreichischen Onlineshop-Betreiber schon einmal mit einem Betrugsfall oder einem Betrugsversuch konfrontiert. Das sind um rund acht Prozentpunkte mehr als noch im Jahr zuvor. In Deutschland und der Schweiz war das – ähnlich wie im Vorjahr – bei 97 % respektive 92 % der Befragten der Fall. „Es gibt mittlerweile kaum noch Onlinehändler, die nicht schon finan-



zielle Einbußen durch organisierten Betrug hinnehmen mussten. Die Methoden der Betrüger werden dabei immer professioneller und schwerer zu durchschauen. Gerade deshalb sollten auf jeden Fall Präventionsmaßnahmen gesetzt werden“, empfiehlt Gerald Sebastian Eder, Head of Business Development E-Commerce von CRIF Österreich.

IDENTITÄTSBETRUG UND ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT ALS HÄUFIGSTE BETRUGSFORM

Laut den befragten österreichischen Online- und Versandhändlern waren alle von der Angabe verfälschter Namens- oder Adressdaten (100 %) betroffen. Auch die deutschen Händler haben mehrheitlich diese Erfahrung gemacht (97 %). An zweiter Stelle folgt der Identitätsdiebstahl: So waren 85 % der österreichischen Unternehmen bereits damit konfrontiert, dass sich ein Kunde als eine komplett andere reale Person ausgegeben hatte (Deutschland: 91 %, Schweiz: 67 %). Auch die Zahlungsunfähigkeit der Kunden – nämlich das Bestellen einer Ware, mit dem Wissen, die Rechnung nicht bezahlen zu können – stellt für viele Händler ein großes Problem dar: In Österreich nannten 77 % der Befragten diese Betrugsform, in Deutschland waren es 85 % und in der Schweiz sogar 89 %. Während in Österreich 38 % der Onlineshop-Betreiber anga-

ben, mit Betrug durch fiktive Zahlungsdaten konfrontiert gewesen zu sein, waren es in Deutschland und der Schweiz nur jeweils 6 %.

SCHADEN VON ÜBER 10.000 EURO BEI 46 % DER ÖSTERREICHISCHEN ONLINEHÄNDLER

Wirft man einen Blick auf die gesamte Schadenssumme, die in den letzten zwölf Monaten entstanden ist, so haben 46 % der heimischen Onlinehändler einen Gesamtverlust zwischen 10.000 und 50.000 Euro erlitten (Deutschland: 31 %, Schweiz: 8 %). Bei 71 % der Schweizer Onlinehändler betrug der Gesamtverlust in den letzten zwölf Monaten weniger als 5.000 Franken.

ORGANISierter BETRUG NIMMT ZU

»Es gibt mittlerweile kaum noch Onlinehändler, die nicht schon finanzielle Einbußen durch organisierten Betrug hinnehmen mussten. Die Methoden der Betrüger werden dabei immer professioneller und schwerer zu durchschauen. Gerade deshalb sollten auf jeden Fall Präventionsmaßnahmen gesetzt werden.«

Gerald Sebastian Eder, CRIF Österreich



DILEMMA MANUELLE PRÜFUNG ZUR BETRUGSVERMEIDUNG

87 % der befragten Online- und Versandhändler im DACH-Raum führen manuelle Maßnahmen zur Betrugserkennung durch. Das bedeutet, dass die Mitarbeiter verdächtige Bestellungen manuell überprüfen. In Österreich setzen 86 % der Onlineshop-Betreiber auf diese Maßnahme. Gleichzeitig stellt aber die Frage, wie der manuelle Prüfungsaufwand vermieden werden kann, für 60 % der heimischen Befragten eine große Herausforderung dar.

„Hier ist eindeutig ein Dilemma erkennbar. Die manuelle Überprüfung ist mit hohem zeitlichen und personellen Einsatz verbunden, weshalb es notwendig ist, auf automatisierte Prozesse umzustellen. CRIF versteht sich hier als Lösungsanbieter und hilft der E-Commerce Branche dabei, Kunden zu identifizieren und Betrugsversuche zu vermeiden. Dabei überprüfen wir die Bestellungen automatisiert auf Betrugsmuster, anhand definierter Fraud Features, wie etwa dem verwendeten Endgerät“, so Eder.

BO

INTERVIEW

Im Gespräch mit Gerald Sebastian Eder, Head of Business Development E-Commerce, CRIF Österreich

Herr Eder, Identitätsbetrug und Zahlungsunfähigkeit gelten als die häufigsten Betrugsformen bei Online- und Versandhändlern. Die manuelle Prüfung zur Betrugsvermeidung ist mit hohem zeitlichem und personellem Einsatz verbunden. Wie können sich Händler am besten schützen?

Die beste Vorsorge ist der Einsatz von effizienten Risk- und Fraud-Tools, wie dem CRIF Fraud Prevention Kit. Mit diesem Tool können Bestellungen in Echtzeit, vollautomatisiert auf bekannte Betrugsmuster hin geprüft und analysiert werden: Neben dem Verification Score und der Fraud-Kategorie erhält der E-Commerce Händler Informationen zur Lieferadresse und dem genutzten Endgerät (Device Fingerprint). Das System erkennt in Echtzeit, wenn bei der Bestellung Namens- oder Adressdaten verfälscht oder gar die Identität erfunden wurde. Mit unserer Lösung kann sich der Onlinehändler besser vor Betrug schützen, als es mit einer manuellen Prüfung jemals möglich wäre. Das betrifft nicht nur den hohen zeitlichen, sondern auch den personellen Aufwand. Durch den Einsatz modernster Technologien können durch die Vernetzung und den Abgleich von Informationen Betrüger entlarvt werden, die das menschliche Auge nie erkennen würde. Und mit steigendem Wachstum des E-Commerce-Handels steigt die betrügerische Aktivität, die nur durch automatisierte Fraud-Prevention-Prozesse verhindert werden können.

Welche E-Commerce-Händler sind von Betrugsfällen betroffen? Trifft es nur die großen Player?

Wenn wir von den Ergebnissen unserer Studie ausgehen, dass neun von zehn Onlineshop-Betreibern im DACH-Raum schon

einmal von Betrug oder Betrugsversuchen betroffen waren, ist potenziell jeder Onlinehändler gefährdet. Nur ein proaktives Fraud-Prevention-Management mit höchstem technologischem Standard kann Betrug verhindern. Aus der Erfahrung mit unseren Kunden sehen wir durch diese Risikominimierung auch ein großes Conversion-Potenzial. Onlineshops, die auf unsere Lösungen vertrauen, können somit auch die Zahlungsart „Kauf auf Rechnung“ mit wenig Risiko anbieten, da bereits im Vorfeld die Information mehr Sicherheit bringt.

www.crif.at



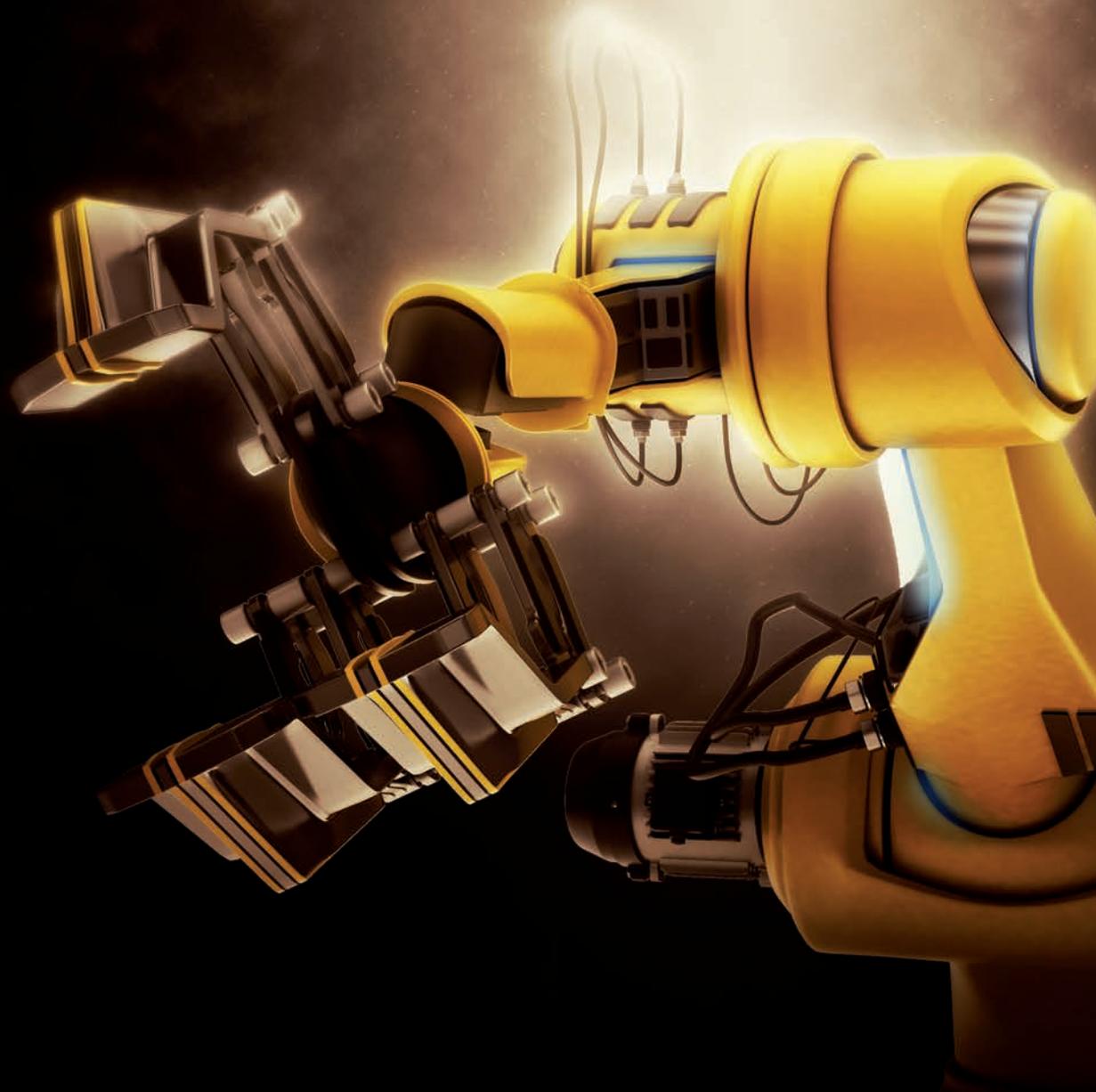
Fotos: Freepik/macrovectur, rawpixel, CRIF

TRUSTED USER ODER CYBER THREAT?



Durch den stetigen Anstieg von Online-Vertragsabschlüssen und Transaktionen treten vermehrt Fälle von Identitätsdiebstahl und vorsätzlichem Betrug auf. Mit dem **Fraud Prevention Kit** überprüft und analysiert CRIF anhand ausgewählter Kriterien in Echtzeit den Antrag Ihres Kunden auf bekannte Betrugsmuster. Damit erhalten Sie sofort die Information, ob es sich um einen möglichen Betrugsversuch handelt oder nicht.

- **Frühzeitige Erkennung von Betrugsversuchen**
- **Vermeidung von Forderungsausfällen**
- **Eindeutige und sichere Identifikation**
- **Umfassende Device Erkennung und Identifizierung**
- **Verifizierung von Antragsdaten in Echtzeit**



INTELLIGENTE FABRIK DER ZUKUNFT

Industrial Intelligence verspricht, den Weg zur smarten Produktion und Logistik zu vereinfachen. Durch die Kombination von Fertigungs- und Logistikkonzepten mit intelligenter IT lassen sich zusätzliche Wertschöpfungspotenziale erobern.



Die Instandhaltung wird heute zunehmend gefordert, die Transformation zur intelligenten Fabrik zu unterstützen.

Die Fertigung der Zukunft benötigt neben klaren Standards für die industrielle Infrastruktur immer mehr intelligente Systeme und Prozesse. Das Spannungsfeld reicht dabei von der Sammlung von Sensordaten, der Analyse in Edge-Umgebungen oder in Clouds, ersten Ergebnisdarstellungen im Zusammenhang mit Predictive Maintenance bis hin zu Machine-Learning und Künstlicher Intelligenz (KI). Viele Unternehmen durchlaufen aktuell einen Transformationsprozess zu Digitalisierung und Industrie 4.0. Dabei ist besonders die Instandhaltung gefordert, diese Transformation aktiv zu gestalten. Dies kann aber nur gelingen, wenn sich Menschen und Technik in neuartiger Weise zu einer vernetzten Industrie verbinden. Eine wichtige Rolle dabei spielt Industrial Intelligence.

So präsentierte etwa der PSI-Konzern anlässlich der Hannover Messe integrierte Softwarelösungen aus den Bereichen Produktion, Logistik sowie Asset Service Management. Dabei wurde gezeigt, wie industrietaugliche und praxiserprobte Lösungen für die digitale Fabrik umgesetzt werden, etwa Werkerführung an den Arbeitsstationen, flexible Integration der Produktionstechnik und Betriebsmittel sowie das Monitoring und die Visualisierung der Fertigungspro-



Sicherheit – besonders der Schutz vor Cyberangriffen – hat in der Fabrik der Zukunft höchste Priorität.

zesse. Zudem wurden neben Workflow-basierter Ablaufsteuerung auch die systemübergreifende Flexibilisierung der Fertigungsprozesse sowie die flexible Taktung und Integration der Transportsysteme gezeigt. Zudem wurde die KI-Software „Deep Qualicision“ zum qualitativen Labeln von Geschäftsprozessdaten vorgestellt, die in den Daten automatisch Zusammenhänge zwischen Prozessparametern und Prozesskennzahlen (KPI) erlernen soll und so zusätzliche Wertschöpfungspotenziale sichtbar mache. Darauf basierend wurden wiederum KI-Lösungen zur automatisch lernenden Optimierung von Geschäftsprozessen gezeigt, die als Assistenzsysteme und Entscheidungs-



unterstützungssysteme arbeiten sollen und sowohl planerisch als auch in Echtzeitszenarien eingesetzt werden könnten. Die Lösungen seien im KI-Toolverbund Qualicision und Deep Qualicision als KI-Software-Stack verfügbar, wie der Hersteller betont.

MEHR CYBERSICHERHEIT IN DER INDUSTRIE

Auch der Cybersecurity- und Threat-Intelligence-Spezialist Infotecs nutzte die Industriemesse, um die Securitylösung „ViPNet Coordinator for MICA“ zu zeigen. Produktionsanlagen und industrielle Infrastrukturen würden zu den häufigsten Zielen von Cyberangriffen gehören. Deswegen >>



Smarter? Geht´s nicht!

Für jedes Unternehmen bieten Digitalisierung und Vernetzung große Chancen. Allerdings sind die so vielfältig und unterschiedlich wie die Unternehmen selbst. Die Alles-in-einem-Lösung gibt es nicht – dafür smarte Produkte und Methoden, die Sie dabei unterstützen, Digitalisierung in Ihrem Unternehmen gewinnbringend zu nutzen.

WAGO gestaltet mit Ihnen die Zukunft!

WAGO



HARTING präsentierte unlängst mit dem Steckverbinder „T1 Industrial“ eine Lösung, die eine durchgängige Kommunikationsinfrastruktur ermöglichen soll.

» müssten solche sensiblen Systeme vor Cyberkriminellen geschützt werden, wie Josef Waclaw, CEO der Infotecs GmbH, erklärt.

Viele kritische Infrastrukturen würden industrielle Prozessleit- und Automatisierungssysteme nutzen, die aufgrund ihrer Komplexität besonders schwierig zu schützen seien. Industrielle Steuerungen seien überdies historisch bedingt nicht unter dem Gesichtspunkt der IT-Sicherheit entwickelt worden. Die nun präsentierte Verschlüsselungslösung für industrielle Anlagen ermöglicht es, mittels Military-Grade Software-Defined VPN-Technologie die komplette Kommunikation abzusichern. Ein unbefugtes Auslesen oder Manipulieren des Daten-Traffics werde damit unmöglich, wie der Hersteller verspricht.

Infotecs habe die Zustandsüberwachung von Industrieanlagen um seine Securitylösung ergänzt, die die Kommuni-

kation mithilfe des ViPNet Coordinators für MICA absichert, betont Waclaw. Die Datenübertragung werde sicher verschlüsselt und kontrolliert. Dadurch könne beispielsweise ein externer Techniker geschützt auf Anlagen und Maschinen in der Produktion zugreifen und Daten von verschiedenen IIoT-Sensoren sicher auslesen. Weiters könne der visuelle Zugriff beispielsweise auf Videokameras ebenfalls verschlüsselt erfolgen.

KRITISCHE SYSTEME SCHÜTZEN

„Kritische Infrastrukturbetreiber haben mittlerweile vielfältige gesetzliche Sicherheitsauflagen zu erfüllen, um ihre IT-Systeme und Komponenten vor kriminellen Attacken zu schützen. Sie stellen ein lukratives Angriffsziel für die Hacker dar“, unterstreicht der CEO. „Unsere ViPNet-Software sorgt dafür, dass die Daten von industriellen Anlagen verschlüsselt und sicher an die ebenfalls geschützte Gegenstelle übertragen werden. Cyberkriminellen bleibt dadurch der Zugriff bzw. die Manipulation der Maschinendaten verwehrt.“

Der Sicherheitsspezialist Rhebo präsentierte indes – ebenfalls im Rahmen der Hannover Messe – die jüngste Version der industriellen Anomalieerkennung „Industrial Protector“. Die Lösung unterstütze Industrieunternehmen und »

Behalten Sie die **Kontrolle**
mit unseren
SAP®-Lösungen für den
Zoll und Außenhandel



MIT **INHOUSE STRATEGIE** SCHNELLER REAGIEREN

Maßgeschneiderte Integration und direkte
Betreuung durch unsere Spezialisten

prodata
www.prodata-rz.com



» Kritische Infrastrukturen bei der Detektion, Aufklärung und Abwehr von Cyberangriffen und technischen Fehlerzuständen in ihren Industrial Control Systems (ICS). Mit der Aktualisierung reagiere Rhebo gezielt auf zwei Bedarfe aus der Industrie.

Einerseits würden Anlagentechniker ein tieferes Verständnis der Netzwerkqualität benötigen, um etwa Maßnahmen der vorausschauenden Wartung, Qualitätsoptimierung und ICS-Verfügbarkeit optimal planen zu können. Andererseits müssten bei der Vielzahl der heutigen Aufgaben die Monitoringaktivitäten schlank und effizient gehandhabt werden. Insbesondere während Wartungszyklen von Anlagen entstehe im ICS jedoch eine erhöhte Anzahl von Anomalie-meldungen, die aufgrund von Updates, punktuellen Zugriffen und Änderungen entstehen würden. Diese würden mitunter das während des regulären Betriebs erlernte Verhaltensbild des ICS verfälschen. Rhebo Industrial Protector könne deshalb mit der neuen Version in einen Wartungsmodus geschaltet werden. Mit diesem könnten Betreiber, Informationssicherheitsbeauftragte und PLT-Ingenieure die während der Wartung entstehenden Anomalien unabhängig vom Produktionsmodus bewerten. Auf der Nutzeroberfläche könnten die Anomalie-meldungen dabei getrennt analysiert und verwaltet werden.

MENSCHLICHE UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ VERBINDEN

Für die Produktion ist die Technologie als Machine Learning mittlerweile den Kinderschuhen entwachsen. Für HARTING bedeutet es die Zusammenführung der menschlichen mit der künstlichen zur industriellen Intelligenz, um mit dieser Mehrwerte für den Kunden zu schaffen. Die Produkte der „HAI³ powered Connectivity“ seien daher „smart, clever und einfach handhabbar“, wie der Konzern betont.

In der Future Factory müssten unterschiedliche Komponenten und Produkte miteinander kommunizieren und zahlreiche Daten austauschen können, um neue Services zu ermöglichen. Standards würden dabei die Kommunikation erleichtern. Daher habe die Technologiegruppe den nächsten Schritt im IIoT-Bereich gemacht. Um dem Anspruch an eine durchgängige Kommunikationsinfrastruktur gerecht zu werden und damit zukünftig alle industriellen Internetteilnehmer des IIoT zu erreichen, sei der Steckverbinder „T1 Industrial“ entwickelt worden. Mit diesem wurde bereits der hauseigene IEEE-Steckverbinder-Standard für Single-Pair-Ethernet in der Industrie definiert. TM

www.psi.de

www.infotecs.de

www.rhebo.com

AXAVIA ÖSTERREICH

Das umfangreiche Leistungsspektrum von AXAVIASeries ermöglicht eine effiziente Arbeitsweise, unabhängig von der Größe und den Leistungen Ihres Unternehmens. Hohe Flexibilität in der Anpassung und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis machen AXAVIASeries zu einem starken Partner.

Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse

■ AXAVIASeries ist eine moderne, schnelle, intuitive und anpassungsfähige ERP-Software, die dank der Vernetzung aller Unternehmensbereiche mit einer einzigen Lösung Ihre Prozesse optimiert. AXAVIASeries verwaltet alle Daten und Informationen, sodass jeder Projekttablauf durchgängig optimiert wird. Die Software ist ein Universalwerkzeug für jene internen wie externen Mitarbeiter, die an den Geschäftsprozessen eines Unternehmens beteiligt sind. Es unterstützt alle Bereiche eines Unternehmens, den Vertrieb genauso wie die Entwicklung, den Service und die Montage.

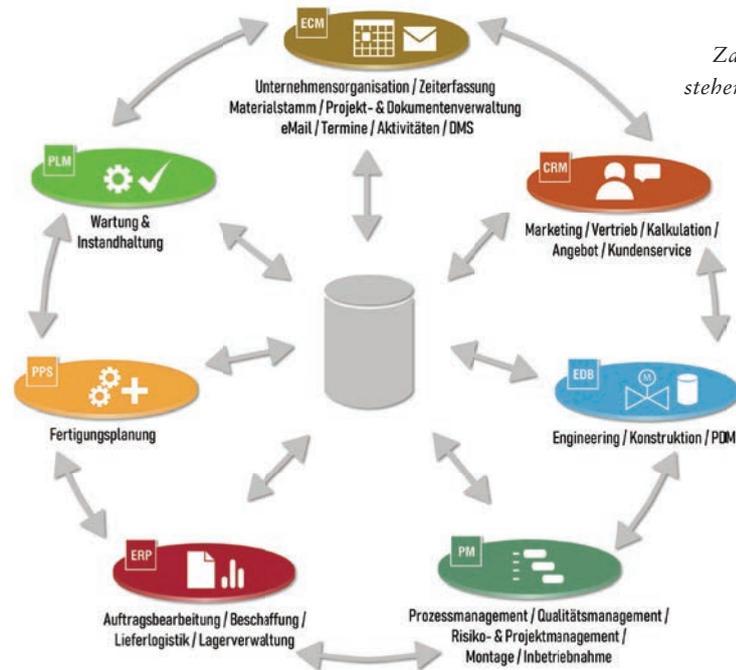
Integriert viele etablierte Systeme

Die Software ist aufgrund ihres objektorientierten Designs außerordentlich leistungsfähig. Das AXAVIASeries Web-Portal sichert die maximale Ausnutzung vorhandener Ressourcen. Der Einsatz modernster Technologien gewährleistet auch für die Zukunft maximale Investitionssicherheit.

Der strategische Ansatz, einerseits Marktstandards zu nutzen – wie beispielsweise Microsoft, Autodesk sowie SAP – und andererseits auf den webbasierten Technologien aufzubauen, macht AXAVIASeries zu einer Unternehmenslösung, die immer wieder neue Trends setzt.

Zahlreiche Möglichkeiten

Durch den modularen Aufbau der Software entstehen mehrere Vorteile. Einerseits kann der Kunde jene Module und Funktionen gezielt wählen, die er zur Abdeckung seiner Prozesse benötigt. Andererseits besitzt er



Zahlreiche Module stehen zur Verfügung.

so die Freiheit, die Software Schritt für Schritt zu erweitern.

Neben Modulen zur Organisation und Zeiterfassung (ECM), zur Stärkung der Kundenbeziehungen (CRM), zum Dokumentenmanagement (DMS), für die Warenwirtschaft (ERP) oder für die Projektorganisation (PM) stehen auch branchenspezifische Anwendungen zur Verfügung.

Für technisch orientierte Unternehmen (Anlagenbau, Maschinenbau usw.) bietet AXAVIASeries spezielle Module wie die Engineeringdatenbank (EDB), die Fertigungsplanung (PPS) oder die Wartung und Instandhaltung (PLM) an. Zusätzliche Plug-ins wie der Viewer Oracle AutoVue, die Microsoft-Office-Anwendungen oder CAD-Software wie AutoCAD unterstützen Sie in Ihrem Arbeitsalltag.

Über AXAVIA Österreich

Die AXAVIA Software GmbH entwickelt und vertreibt seit ihrem Gründungsjahr 2002 mit AXAVIASeries eine innovative und außerordentlich vielseitige Unternehmenssoftware.

Diese Lösung vereinfacht die Projektentwicklung und alle relevanten täglichen Arbeiten in Unternehmen erheblich. Sie vernetzt alle Bereiche und ermöglicht den Beteiligten – damit auch Lieferanten und Kunden – effektives und erfolgreiches Arbeiten.

Das Team von AXAVIA bündelt in der Arbeit für die Kunden seine gesammelten Kompetenzen und gestaltet Projektwelten, die auf jahrelangen Erfahrungen und dem Wissen um die Anforderungen der Märkte und Kunden basieren.

AXAVIA
manage your process

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AXAVIA Österreich

4020 Linz, Hafenstraße 47–51

Tel.: +43/732/997 04 90

Fax: +43/732/99 70 49 79

office@axavia.com

www.axavia.com



Walter
Burgstaller,
Geschäftsführer
der AXAVIA
Software GmbH

DAS NETFLIX DES LERNENS

Seit 1999 profitieren ETC-Kunden vom größten IT-Trainingsangebot österreichweit und von Management-Skills zu Digitalisierung. NEW BUSINESS bat Geschäftsführer Michael Swoboda anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums zum Interview.



Zuallererst: Herzlichen Glückwunsch zum zwanzigjährigen Betriebsjubiläum, Herr Swoboda! Hätten Sie 1999 damit gerechnet, dass sich die Dinge für Sie so gut entwickeln werden?

1999 sind wir als kleiner Anbieter mit klarem Qualitätsanspruch gestartet. Die Leidenschaft für Wissensvermittlung und unser Ziel, Österreichs Unternehmen einen neuen, besseren Weg der Mitarbeiterqualifikation zu bieten, ging optimal auf. Der Kundenzuspruch und die Loyalität zeigen, dass wir hier richtig lagen und liegen – und das Wachstum seit 20 Jahren ist eine beeindruckende Bestätigung unserer Kunden, dass das ETC-Team tolle Arbeit leistet.

Welche Themen werden bei den Trainings denn aktuell am meisten nachgefragt?

Heute steht alles unter einem klaren Vorzeichen: Optimierung und Konsolidierung der IT-Infrastruktur – und damit führt auch nichts mehr an Modernisierung von Desktop-Systemen

und Cloud-Lösungen vorbei. Microsoft Azure hat dieses Jahr besonders stark zugelegt bei den Seminarbuchungen aber auch die Cloud-Themen von AWS, Red Hat und anderen namhaften Anbietern legen konstant zu.

Ein weiterer klar sichtbarer Trend bei ETC sind ITIL und DevOps-Schulungen – hier wächst die Nachfrage deutlich, und ich freue mich, in diesen Bereichen auch bei ETC immer mehr Teilnehmer zufrieden zu sehen.

Last but not least: Das Thema „Modern Workplace“ hat in Österreichs Unternehmen derzeit hohe Priorität und wir haben dafür die richtigen Antworten. Hier geht es nicht nur um IT-Pro-Wissen sondern v. a. um die Weiterentwicklung von Anwenderwissen am digitalen Arbeitsplatz.

LEBENSLANGES LERNEN

»Die Zeiten, in denen punktuell gelernt und dann jahrelang von diesem Wissen gezehrt wurde, sind vorbei!«

Michael Swoboda, Geschäftsführer ETC

Kern der Kundenzufriedenheit ist aber – themenunabhängig – echte Terminalsicherheit und hier punkten wir mit unserem Service „Termingarantie“, welches es in dem Umfang nur bei uns gibt.

Und welche Art von Trainings ist derzeit die beliebteste bei Ihren Kunden? Sind es Präsenztrainings, ist es Inhouse, E-Learning oder ganz andere Varianten?

Es ist von allem etwas – aber ein klarer Trend zu hybriden Lernformaten. ETC hat bereits 2015 begonnen, klassische Präsenzseminare mit zeitgemäßem Video-based Learning zu kombinieren und damit einen konstanten, nachhaltigen Wissensaufbau zu ermöglichen. Ein eigenes TV-Studio bei ETC, ein professionelles Learning-Services-Team und die richtigen Angebote für Unternehmen und Individuen garantieren die gewohnte ETC-Qualität auch bei diesen modernen Lernformaten – und unsere Kunden nehmen das sowohl beim Anwendertraining wie auch bei technischen Ausbildungen sehr positiv auf. Wir haben mittlerweile mehr als 30.000 Lernende auf

unserer Videotraining-Plattform, die von unseren Inhalten profitieren und Monat für Monat mehr Auswahl an Themen bekommen. Kernelement bleibt auch bei Hybridformaten das Kundenservice – also die konstante Betreuung beim Wissensaufbau. Nur so kann man sicherstellen, dass niemand „aufgibt“ und dass die Ziele auch erreicht werden. Ich freue mich, dass wir von unseren Kunden viel Lob bekommen dafür, wie wir uns mit Learning Support, Social Learning und User Engagement um die Teilnehmer kümmern.

Könnten Sie vielleicht anlässlich von 20 Jahren ETC für uns einen kleinen Blick zurück werfen? Wie hat sich die Nachfrage nach IT-Trainings und Bildung im IT-nahen Bereich aus Ihrer Perspektive in den vergangenen Jahren generell entwickelt?

IT-Wissen ist heute gefragter denn je zuvor. Ende der 90er-Jahre war eine Boom-Zeit aber es war trotzdem eine eher „geschlossene Community“ der IT-Experten. In den 20 Jahren kamen und gingen Trends – aber eines blieb konstant: IT-Skills werden immer mehr Grundvoraussetzung für viele Jobs und die Teilnehmer in ETC Trainings heute sind zusammengesetzt aus nahezu allen Tätigkeitsbereichen.

Sieht man in diesem Zusammenhang vielleicht auch eine Auswirkung der vielen Initiativen, die junge Frauen und Mädchen für IT begeistern wollen? Hat sich etwas an dem Anteil weiblicher Kursteilnehmer verändert?

Ich habe selbst drei Töchter und freue mich, dass sie in eine Zeit hineinwachsen, wo nicht das Geschlecht entscheidet, welchen Job man ausübt, sondern die Qualifikation. Die IT ist hier keine Ausnahme und keine klassische Männerdomäne mehr.

Von der Vergangenheit schwenken wir nun in die Zukunft: Welche Trends im Bereich von Aus- und Weiterbildung bzw. Training sehen Sie auf uns zukommen? Zeichnet sich vielleicht sogar ein neuer Megatrend am Horizont ab?

Lernen ist das Grundelement von Weiterentwicklung und die Geschwindigkeit der Technologieänderungen und -weiterentwicklung ist teilweise atemberaubend. Die Zeiten, in denen punktuell gelernt und dann jahrelang von diesem Wissen gezehrt wurde, sind vorbei! Wir sind heute auch gesegnet damit, dass man jederzeit auf nahezu jede Frage eine Antwort im Web findet. Das ist großartig – aber auch ein Risiko!

- Welche Quelle des Wissens ist auch wirklich vertrauenswürdig?
- Wie unterscheide ich persönliche Meinungen/Fake News von echtem Wissen?
- Hole ich mir nur punktuell eine Antwort auf eine Frage oder möchte ich auch die Zusammenhänge, WARUM das die richtige Information ist, verstehen?
- Ist das, was heute richtig ist und mein Problem löst, auch in einem Monat noch aktuell?



Ich brauche also heute und in Zukunft die richtigen, vertrauenswürdigen Quellen und dort ein konstantes Update der Inhalte – quasi ein Netflix des Lernens, wo ich einfach und schnell mein Know-how erweitern kann, dann, wenn ich Zeit habe bzw. das Wissen brauche und wo auch immer ich gerade bin. Auch hier ein ABER – denn Lernen ist und bleibt etwas Soziales, etwas Menschliches, etwas, das man durch Erfahrungsaustausch und Gruppendynamisch auslebt – und die Kombination aus beiden beschriebenen Welten ist dann das Erfolgsrezept.

Wie verlief das Geschäftsjahr 2018 für Sie?

Kundenvertrauen in ETC-Qualität hat uns in Österreich zur Nr. 1 im IT-Training-Business gemacht und unser seit 15 Jahren konstantes Wachstum ermöglicht. Das sehen wir als klaren Auftrag und investieren jedes Jahr massiv in die Qualität unserer Learning Services.

2018 war ein besonders erfolgreiches Jahr, da hier Umsätze in Österreich, aber auch international ausgebaut werden konnten – und hier setzen wir 2019 konsequent fort und sind derzeit am besten Weg, das 16. „Wachstumsjahr“ zu erreichen. ■

KONTAKT:

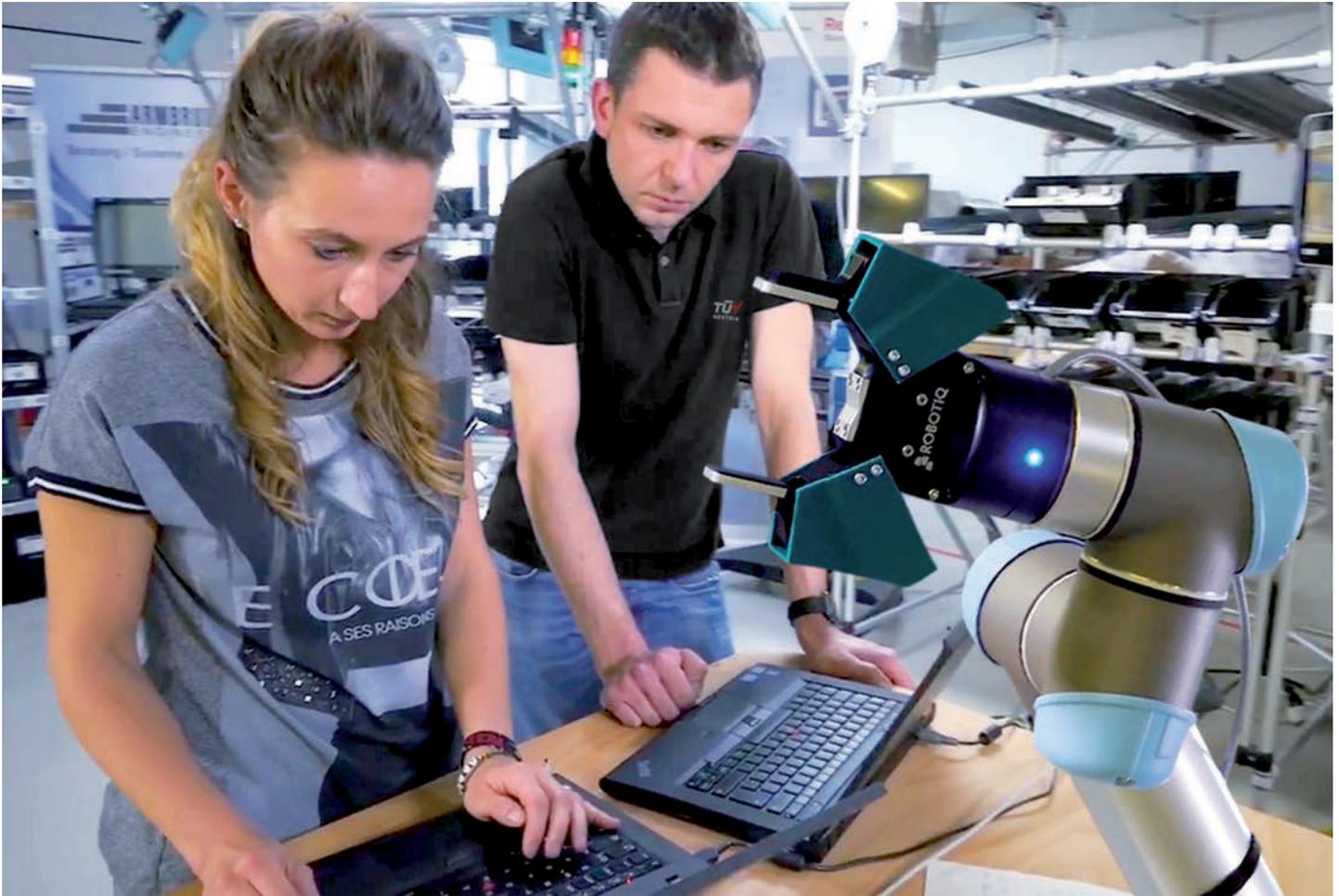
ETC – Enterprise Training Center GmbH

1030 Wien, Modecenterstraße 22 / Office 4 – 5. Stock

Tel.: +43/1/533 1 777-0

Fax: +43/1/533 1 777-10

info@etc.at, www.etc.at



Sabrina Semper, TÜV-AUSTRIA-IT-Security-Expertin, Michael Neuhold, TÜV-AUSTRIA-Maschinensicherheitsexperte

MOBIL & FLEXIBEL? ABER SICHER!

Sichere Entwicklung und Anwendung von mobiler Manipulation in der Welt der Industrie 4.0. TÜV AUSTRIA stellt sich der Herausforderung und beweist sein Know-how im High-End-Technology-Projekt DR.KORS.

In Produktionsunternehmen tragen mobile Roboter wesentlich zur Steigerung der Effizienz und Flexibilität bei, wodurch gleichzeitig monotone Arbeitsschritte für den Menschen reduziert werden. Durch entsprechende Erweiterungen, wie zum Beispiel einen seriellen Manipulator, sind mobile Roboter in der Lage, weitaus komplexere Aufgaben als nur den Transport von Gütern durchzuführen.

SYMBIOSE AUS MOBILITÄT UND FLEXIBILITÄT

Mobile Manipulatoren stellen eine solche Erweiterung dar, wobei sich der Begriff aus der Kombination eines mobilen

Roboters, auch Fahrerloses Transportsystem (FTS) genannt, mit einem seriellen Manipulator ableitet. Dabei ist der Manipulator, welcher üblicherweise in der industriellen Produktionsumgebung kollaborativ ausgeführt ist, auf einem FTS montiert und vereint dadurch die Vorteile beider Systeme. Die gegenwärtige Herausforderung eines solchen Systems in Entwicklungs- und Forschungsprojekten ist die sichere Implementierung in einer Produktionsumgebung bzw. die Umsetzung einer sicheren Interaktion mit den Personen vor Ort. Auf der einen Seite sind die Hersteller gefordert, ihre Produkte so zu gestalten, dass sie die Vorgaben der IEC 62443 erfüllen. Auf

der anderen Seite müssen Betreiber bzw. Anwender aber auch lernen, mit regelkonform gestalteten Schnittstellen richtig umzugehen, damit diese auch sicher bleiben.

BEDARF DER INDUSTRIE

Im Gegensatz zu klassischen industriellen Robotern ist es nicht erforderlich, kollaborationsfähige Roboter aus Sicherheitsgründen hinter Schutzzäunen zu betreiben, da diese auf einwirkende Belastungen reagieren können. Damit lässt sich prinzipiell Mensch-Roboter-Kollaboration (MRK) realisieren und die notwendige Personensicherheit gewährleisten. Eine notwendige Voraussetzung dafür ist, dass potenzielle Kontaktsituationen ermittelt, messtechnisch erfasst und mit den Grenzwerten der ISO/TS 15066 abgeglichen und bewertet werden. Dieser Prozess ist bei jeder Modifikation am Produktionssystem oder des Ablaufs zu wiederholen, sofern es den kollaborativen Roboter betrifft.

Durch diese aktuell signifikante Einschränkung muss eine Risikoabschätzung und messtechnische Beurteilung bei jeder Änderung durchgeführt werden, jedoch entzieht man einem kollaborativen Roboter genau diejenige wichtige Flexibilität, welche bei klassischen Industrierobotern vorhanden ist und das System jederzeit adaptierbar macht.

DR.KORS – SAFETY FIRST

DR.KORS ist eines der aktuellsten Projekte, an dem die Maschinensicherheitsexperten des TÜV AUSTRIA und des NEXT HORIZON Incubators beteiligt sind und welches über das BMVIT (Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie) und die FFG (österreichische Forschungsförderungsgesellschaft) gefördert wird. Das Projekt greift die aktuellen Bedürfnisse der Wirtschaft bei mobilen Roboteranwendungen auf und versucht, über einen grundlegend alternativen Ansatz die erforderliche Personensicherheit, bei weitreichender Steigerung der Systemflexibilität, permanent zu garantieren.

DR.KORS verfolgt das Ziel, die initiale Sicherheitsbeurteilung einer Anwendung mit Mensch-Roboter-Kollaboration entscheidend zu erweitern. Dazu werden bei der Beurteilung der Sicherheit anwendungsspezifische Grenzen für Modifikationsdimensionen definiert. Damit lassen sich Änderungen am System und an der Anwendung, in verschiedenen Dimensionen und dem Anwender bekannten Grenzen, im Betrieb durchführen. Die sicherheitstechnische Bewertung und Freigabe einer gewünschten Modifikation werden von einer geeigneten Software durchgeführt, welche auf Basis von zugrundeliegenden Sicherheitssystem-Modellen die Einhaltung der Personensicherheit überprüft.

Eine der Tätigkeiten des TÜV AUSTRIA im Projekt DR.KORS ist die Erarbeitung von Verfahren, die eine Bewertung der Modifikationsgrenzen und Dimensionen ermöglicht, ohne dass die persönliche Sicherheit des Menschen an der Maschine gefährdet wird und unter Einhaltung der dabei geltenden gesetzlichen Regelungen.

Dabei ist es entscheidend, dass nicht nur der kollaborative Roboter oder mobile Manipulator selbst mit seinen intrinsischen Schutzeinrichtungen, die im Robotersystem integriert sind, sondern das gesamte Arbeitssystem inklusive der extrinsischen Schutzeinrichtungen, wie z. B. Sicherheits-Laserscanner, Lichtvorwand oder Trittschutzmatte im Arbeitsraum des Menschen und des Robotersystems, betrachtet wird.

WIE SIEHT ES MIT DER NORMENLAGE AUS?

Die Tätigkeiten des TÜV AUSTRIA im Projekt DR.KORS haben insbesondere deshalb so hohe Relevanz, da mehrere Normen und Standards berücksichtigt werden müssen und die Normenlage bei mobilen Manipulatoren aktuell sehr unsicher ist. „Die ganzheitliche Betrachtung eines mobilen Manipulators ist um einiges schwieriger, weil neben dem MRK-System noch zusätzlich die Eigenschaften des FTS hinzukommen“, erklärt der TÜV-AUSTRIA-Maschinensicherheitsexperte Michael Neuhold. „Derzeit existieren keine einheitlichen Normen oder Standards, um einen mobilen Manipulator als Ganzes sicher betrachten zu können, wodurch ein Einsatz in der Industrie zu unbekanntem Gefährdungen aus normativer Sicht führen kann. Bei der Implementierung solcher Systeme ist daher unter anderem Know-how und breitbandiges Normenwissen essenziell, um die aktuelle normative Lücke zu schließen.“

WAS WIRD DIE ZUKUNFT IM BEREICH MOBILE MANIPULATION BRINGEN?

Mit dem Projekt DR.KORS wird man einen wesentlichen Schritt näher an der sicheren Umsetzung und vor allem dem sicheren Einsatz von mobilen Manipulatoren im industriellen Bereich sein und so der Industrie einen flexibleren Einsatz dieser Technologie ermöglichen. Der TÜV AUSTRIA möchte dadurch seine Kunden in diesem Technologietrend durch Prüf-, Inspektions- und Zertifizierungsleistungen unterstützen, um einen sicheren Einsatz von mobilen Manipulatoren in der industriellen Produktionsumgebung zu gewährleisten. ■

TÜV AUSTRIA Group: www.tuvaustria.com

NEXT HORIZON LAB: www.nexthorizon-lab.at

DR.KORS: www.dr-kors.at

TÜV AUSTRIA Industrie 4.0: www.tuv.at/i40

TÜV AUSTRIA White Paper: www.tuv.at/whitepaper

DER AUTOR

DI Merim Čato

TÜV AUSTRIA HOLDING AG

Innovation Project Engineer

NEXT HORIZON LAB

TÜV AUSTRIA Group



DER NÄCHSTE SCHRITT

Das Unternehmen LOYTEC konnte im Juni die DALI-2-Zertifizierung für seine Input Devices abschließen. Damit ist der Automationsexperte der erste Anbieter in Europa, dem dieser für die Industrie so wichtige Schritt gelungen ist.

1999 gegründet, gehört die LOYTEC electronics GmbH heute zu den führenden europäischen Anbietern von intelligenten Netzwerkinfrastrukturprodukten und Automationslösungen für die Gebäudeautomation. Dabei setzt LOYTEC ausschließlich auf offene und standardisierte Kommunikationsprotokolle. Seit April 2016 ist LOYTEC Teil der Delta Group, eines führenden Lösungsanbieters für das Energie- und Wärmemanagement, und agiert innerhalb der Gruppe als Kompetenzzentrum für den Geschäftsbereich Gebäudeautomation. LOYTEC entwickelt,

2-Input-Devices erfolgreich durchgeführt hat. Die DALI-2-Zertifizierung wird von der Digital Illumination Interface Alliance (DiiA), einem offenen Konsortium von Beleuchtungsunternehmen, durchgeführt. Ziel ist, die weltweite Einführung digitaler Lichtsteuerungssysteme unter Verwendung der DALI-Technologie zu fördern. Nur zertifizierte Produkte können das DALI-2-Logo verwenden. Die DALI-2-Zertifizierung verspricht eine deutlich verbesserte Interoperabilität im Vergleich zu aktuellen DALI-Systemen. Hans-Jörg Schweinzer, CEO LOYTEC electronics, betont: „Die erfolgreiche DALI-2-Zertifizierung unserer LDALI-BM2-Taster-Koppler und LDALI-MS2-Multisensoren erfüllt uns mit Stolz. Für LOYTEC ist dies ein weiterer Schritt, mit dem wir unser starkes Engagement als führender Technologieanbieter in der Gebäudeautomation unter Beweis stellen.“ DALI-2-zertifizierte Geräte sind in der Produktdatenbank auf der DiiA-Website angeführt. Mit der



BEWEIS FÜR STARKES ENGAGEMENT

»Die erfolgreiche DALI-2-Zertifizierung unserer LDALI-BM2-Taster-Koppler und LDALI-MS2-Multisensoren erfüllt uns mit Stolz. Für LOYTEC ist dies ein weiterer Schritt, mit dem wir unser starkes Engagement als führender Technologieanbieter in der Gebäudeautomation unter Beweis stellen.«

Hans-Jörg Schweinzer, CEO LOYTEC electronics

steigenden Anzahl DALI-2-zertifizierter Produkte erhalten Planer und Systemintegratoren eine breite Produktpalette an interoperablen Lösungen, um ein durchgehendes DALI-2-Beleuchtungssystem zu erstellen. **VM**



fertigt und vertreibt Router- und Gateway-Lösungen, embedded Automation Server und I/O Controller, das Raumautomationssystem L-ROC, DALI-Lichtsteuerungen, den Volumenstromregler LIOB-AIR (VAV Controller) sowie grafische Nutzerschnittstellen in Form von L-VIS Touch Panels wie auch über PCs, Smartphones, Tablets und weitere mobile Endgeräte.

EUROPAWEIT DER ERSTE ANBIETER

Anfang Juni gab das Unternehmen eine besondere Neuigkeit bekannt: Der LOYTEC LDALI-BM2-Taster-Koppler sowie die LDALI-MS2-Multisensoren haben die DALI-2-Zertifizierung erfolgreich abgeschlossen. LOYTEC ist somit einer der ersten Anbieter weltweit und der erste Anbieter in Europa, der die erst seit Kurzem verfügbare DALI-2-Zertifizierung für DALI-

INFO-BOX

Über DiiA und die DALI-2-Zertifizierung

Die Digital Illumination Interface Alliance (DiiA) ist ein offenes, globales Konsortium von Beleuchtungsunternehmen, das sich auf die Erweiterung des Marktes für Beleuchtungssteuerungslösungen auf Basis der Digital-Addressable-Lighting-Interface (DALI)-Technologie konzentriert. Die DiiA wurde als Antwort auf die Forderungen der Industrie nach einem unabhängig verifizierten DALI-2-Zertifizierungsprogramm gegründet, das die in der Version 2 der internationalen Normenreihe IEC 62386 spezifizierten Funktionen abdeckt. Die DALI-2-Zertifizierung verspricht eine deutlich verbesserte Interoperabilität und zusätzliche Funktionalität im Vergleich zu aktuellen DALI-Systemen am Markt.

www.digitalilluminationinterface.org

GEHT NICHT, GIBT'S NICHT.

WIR WACHSEN MIT IHREN ANFORDERUNGEN!



Sind Sie bereit für den "digitalen Wandel" oder schon mit-tendrin? Die Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung löst bei vielen Verantwortlichen und Entscheidern gemischte Gefühle aus. Digitalisierung wird meist als Herausforderung und Wagnis wahrgenommen – es geht schließlich darum, altbekannte und vertraute Systeme zu verändern und bestehende Arbeitsweisen infrage zu stellen. Zusätzlich betreffen Digitalisierungsmaßnahmen alle Bereiche eines Unternehmens.

Die Möglichkeiten, die in der Digitalisierung liegen, müssen jedoch früher oder später genutzt werden, um wettbewerbsfähig und erfolgreich zu bleiben. Es führt kein Weg an der digitalen Transformation vorbei. Unternehmen müssen sich dieser Herausforderung stellen – möglichst frei von Ängsten, mit viel Lust auf Neues und einer gewissen Hartnäckigkeit. Ein IT-Partner, der im Laufe der Jahre schon viele Veränderungen mitgemacht hat und stets voraus schaut, kann mit seiner Erfahrung und Kompetenz auch bei dieser Transformation für das nötige „Wohlgefühl“ und gelungene Entwicklungen sorgen.

Am besten, Sie sprechen direkt mit uns!

Telefon +43 1 416 94 49-0 oder office@wmr.at

BESUCHEN SIE WWW.WMR.AT

Intelligente Lösungen für IBM AS/400. Jetzt informieren!

WMR – eine Marke von
ROHA Software Support GmbH
Ameisgasse 49-51, A-1140 Wien

VEEAM SOFTWARE

Laut dem Veeam Cloud Data Management Report 2019 entsteht Firmen pro Jahr rund 20 Mio. Dollar Schaden durch Einbußen bei Umsatz, Produktivität und Kundenvertrauen infolge von Computerausfällen.

Datenmanagement spart Millionen

■ Bis 2025 werden jedes Jahr mehr als 175 Zettabytes (eine Zahl mit 21 Nullen) an Daten generiert, fast zwei Drittel mehr als 2018. Unternehmen müssen diese Daten verwalten und schützen, egal wo sie gespeichert sind. Allerdings geben 73 Prozent der Firmen weltweit zu, dass sie nicht in der Lage sind, die Anforderungen ihrer Anwender nach einem unterbrechungsfreien Zugriff auf Daten und Dienste zu erfüllen. Zu diesem Ergebnis kommt eine weltweite Umfrage unter IT-Entscheidern von Veeam Software, führender Anbieter von Backup-Lösungen für Cloud-Datenmanagement.

Knapp 18 Millionen Euro (umgerechnet rund 20 Millionen US-Dollar) Kosten pro Jahr entstehen Firmen durch Einbußen bei Umsatz, Produktivität und Kundenvertrauen infolge von Computerausfällen. Zahlen für Österreich wurden nicht erhoben, aber mit knapp 41 Millionen Euro Verlust beziffern IT-Entscheider in Deutschland diese Auswirkungen sogar noch wesentlich höher als ihre internationalen Kollegen. Die aktuelle Studie zeigt aber auch, dass Unternehmen dieses Problem aktiv angehen: Fast drei Viertel setzen auf intelligentes Datenmanagement, oft auch Hybrid-Cloud-Technologie, um eine bessere und wirtschaftliche Nutzung ihrer Daten zu sichern.

Für den Veeam Cloud Data Management Report 2019 wurden mehr als 1.500 Unternehmens- und IT-Entscheider aus 13 Ländern befragt. Klar ist: Die Befragten sind sich der Bedeutung von Datenmanagement für den



Zur VeeamON Tour im Juni brachte der Softwarehersteller neueste Erkenntnisse nach Wien.

Geschäftserfolg bewusst; sie verweisen auf höhere Produktivität und zukünftige Potenziale durch Transformation. Dazu Mario Zimmermann, Country Manager Austria von Veeam: „Man darf Daten nicht nur auslagern, sondern muss sich auch für einen Restore verfügbar halten. Da ist Hirnschmalz gefragt. Man will ältere Daten auslagern und jüngere Daten so lange wie möglich in Reichweite behalten, um einen schnellen Restore fahren zu können.“

Datenschutz ist Investitionsschutz

Unternehmen weltweit sind bestrebt, die Leistungsfähigkeit moderner Technologien wie Cloud, Hybrid Cloud, Big Data, künstliche Intelligenz (KI) und Internet of Things (IoT) für sich gewinnbringend zu nutzen. Doch obwohl fast die Hälfte der Befragten zugibt, dass Datenschutz eine zentrale Voraussetzung für Investitionsschutz ist, haben nur 37 Prozent Vertrauen in die Zuverlässigkeit ihrer aktuellen Backup-Lösungen. Mehr als die Hälfte wollen intelligentes Datenmanagement und Multi-Cloud-Lösungen unternehmensweit einsetzen, um diese Anforderungen zu erfüllen.

Die Vorteile durch den Einsatz digitaler Technologien sind quantifizierbar und wer-

den von den Befragten im Schnitt mit 124 Millionen Dollar Mehrumsatz (pro Unternehmen) beziffert.

Es ist Zeit zu handeln – das macht der Veeam Cloud Data Management Report 2019 deutlich. Ausgangspunkt ist eine leistungsfähige digitale Basis, die dafür sorgt, dass Daten zuverlässig gesichert und jederzeit verfügbar sind. Dann können Unternehmen neue digitale Initiativen umsetzen, die das Potenzial von Cloud-Datenmanagement nutzen, um betriebliche Wertschöpfung und Wettbewerbsvorteile zu steigern. Zimmermann abschließend: „Die Hardware- und Softwarekonzepte werden immer komplexer. Darum sehen wir intelligentes Datenmanagement als Must-have, sonst hat man keine Chance mehr.“



Mario Zimmermann, Country Manager Austria von Veeam



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Veeam Software GmbH

1100 Wien, Wienerbergstraße 11/12A

Tel.: +43/1/994 60-64 54

www.veeam.com/de

VEEAM



NEU

#1 Cloud Data Management

Veeam Availability Suite **9.5 Update 4**

Die neueste Version der Veeam Availability Suite beinhaltet:



Cloud-Tier

Unbegrenzte Kapazität für die langfristige Datenaufbewahrung durch native Integrationen für kostengünstigen Objektspeicher



Cloud-Mobilität

Einfache Portabilität und Wiederherstellung nach AWS, Azure und Azure Stack



Support für Enterprise-Anwendungen

Direkte Integration mit kritischen Enterprise-Anwendungen inklusive Oracle RMAN und SAP HANA



Funktionalitäten für Data Governance

Erhöhte Sicherheit und Compliance gemäß DSGVO und Malware-Schutz.

MEHR ERFAHREN vee.am/de-availabilitysuite

EIN STARKES SPRACHROHR

Die Welt des Softwareanbieters SAP ist durch den Druck der Digitalisierung ordentlich in Bewegung geraten. Damit diese Bewegung auch in die richtige Richtung geht, gibt es die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe. Wir haben mit Österreich-Vorstand Walter Schinnerer gesprochen.



Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) ist einer der einflussreichsten Anwenderverbände der Welt. Mehr als 60.000 Mitglieder aus über 3.500 Unternehmen bilden ein starkes Netzwerk, das sich vom Mittelstand bis zum DAX-Konzern und über alle wirtschaftlichen Branchen in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstreckt. Seit Oktober 2018 ist Walter Schinnerer neuer Vorstand der DSAG in Österreich, er hat damit die Nachfolge des langjährigen Österreich-Vorstands Wolfgang Honold angetreten.

Schinnerer kennt sich in der SAP-Welt ausgezeichnet aus, gehört er doch beruflich zu den Großanwendern der Software. Er ist seit mehr als 30 Jahren bei der Wiener Gebietskrankenkasse bzw. der IT-Services der Sozialversicherung GmbH (kurz ITSU) in unterschiedlichen Führungsrollen in der Finanzabteilung bzw. im Informatikfeld beschäftigt. Seit mehr als 25 Jahren und seit 2004 in leitender Funktion, begleitet der gelernte Finanzbuchhalter die Geschicke des SAP-Kompetenzzentrums der österreichischen Sozialversicherungsträger.

Das Kompetenzzentrum betreut alle SAP-Anwendungen der österreichischen Sozialversicherungsträger. Er war maßgeblich am Aufbau diverser SAP-Communities in Österreich beteiligt und bekleidet aktuell das Amt des stellvertretenden Chairmans der PSUG.A (Public Sector Usergroup Austria), welche alle SAP-Kunden der öffentlichen Hand vereint. Seit 2011 engagiert sich Walter Schinnerer auch als Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe CCC Service & Support in Österreich.

Mit NEW BUSINESS sprach der Experte über seine Motivation, sich ehrenamtlich in der DSAG zu engagieren, aber natürlich auch über seine Sicht der Dinge in Sachen SAP sowie aktuelle und zukünftige Entwicklungen.

Herr Schinnerer, wann wurden Sie DSAG-Mitglied und warum?

Ich wurde im Jahr 2000 durch einen ehemaligen SAP-Mitarbeiter auf die DSAG aufmerksam. Er hatte damals die Idee, die kurz zuvor eingerichtete österreichische Usergruppe CCC Austria-Forum in die DSAG einzugliedern. Der Reiz der DSAG war und ist für mich, gemeinsam mit anderen Anwendern SAP-Software zu verbessern und die Zusammenarbeit mit SAP im Sinne der Anwender zu optimieren.

Wie kam es dazu, dass Sie für das Amt des DSAG-Vorstands in Österreich kandidiert haben? Ihnen wird doch sicher auch ohne diese Aufgabe nicht langweilig.

Als langjähriges aktives DSAG-Mitglied und in meiner Rolle als Sprecher der Arbeitsgruppe CCC Service & Support in Österreich habe ich immer wieder von der DSAG profitieren können. Ich habe festgestellt, dass die DSAG ein starkes Sprachrohr für Anwender ist. Die Möglichkeit der Einflussnahme auf SAP hat mich einfach gereizt. Durch das Vorstandsamt erhoffe ich mir, aktiver auf die Zusammenarbeit mit SAP einwirken zu können.

Bei all den vielen Alternativen, die es heute gibt, egal ob aus der Cloud oder nicht: Warum macht es Ihrer Meinung nach Sinn, sich für SAP zu entscheiden? Was macht SAP richtig oder besser als andere?

SAP hat die Stellung als Marktführer für Standardsoftware u. a. durch ihre breite Produktsuite und das hochintegrierte Zusammenspiel von verschiedenen Komponenten bzw. Modulen erworben. Diese Integration wird auch im Zuge der derzeitigen Erneuerung der IT-Lösungen der Kunden ein wesentlicher Entscheidungsgrund für den fortgesetzten Einsatz der SAP-Plattform sein. Ein weiterer Grund ist, dass der Softwarekonzern – im Unterschied zu so manchen Marktbegleitern – trotz seiner Größe und der Globalisierung die proaktive Zusammenarbeit und Diskussion mit den Usergroups fördert bzw. unterstützt. Durch diese ständige Interaktion mit den Kunden können die SAP-Produkte sehr rasch an die Bedürfnisse des Marktes angepasst werden. Die Kunden bekommen dadurch stabilere und qualitativ ausgereifere Produkte.

ZUSAMMENARBEIT VERBESSERT

»Der Reiz der DSAG war und ist für mich, gemeinsam mit anderen Anwendern SAP-Software zu verbessern und die Zusammenarbeit mit SAP im Sinne der Anwender zu optimieren.«

Walter Schinnerer, DSAG-Vorstand für Österreich

Umgekehrt: Was könnte SAP besser machen?

Ich setze mich als langjähriger Bestandskunde dafür ein, dass SAP dem On-Premise-Bestandmarkt einen sicheren und soliden Übergangspfad von der „alten“ in die „neue“ Welt bereitstellt. Einen Pfad, der von Kunden mit gutem Gewissen und wirtschaftlich vertretbar beschriftet werden kann. SAP gibt hier ein zu rasches Tempo vor. Ich wünsche mir, dass sich SAP wieder auf die individuellen Herausforderungen der Kunden konzentriert. Weniger Tempo, aber dafür mehr Kundenverständnis und Marktgespür wären sinnvoll. Konkret könnte das bei den angebotenen Lösungen ein „Weniger ist mehr“ bedeuten.

Wie stehen Sie, gerade aus Sicht der heimischen Anwenderunternehmen, zu SAPs „Cloud-first“-Strategie?

Für viele Neuinvestitionen ist die Cloud sicher die richtige Stoßrichtung. Es werden aber nicht alle Anwendungen und alle Daten in die Cloud wandern – und schon gar nicht nur um der Cloud willen. Das hat DSAG-Technologievorstand Steffen Pietsch bei dem Technologietagen 2019 bereits betont. Bei der „Cloud-first“-Strategie könnte ich mir ein „Wir akzeptieren auch eine langfristige Entscheidung für On-Premise“ von SAP gut vorstellen. Denn: Die Cloud stellt für viele Unternehmen zwar Zugang zu Innovationen, Skalierbarkeit und Elastizität sowie Verlagerung von Betriebsverantwortung dar,



die nicht der eigenen Kernkompetenz entsprechen. Doch es gibt auch einige Hürden. Viele Unternehmen haben massiv in SAP-Software und deren Anpassungen investiert und bezahlen hohe Wartungsgebühren für das On-Premise-Portfolio. Daher erwarten sie, dass ältere Produkte grundlegend weiterentwickelt und gesetzliche Anforderungen umgesetzt werden. Vor einem Umstieg müssen die jeweiligen Cloud-Lösungen funktional fortgeschritten oder zumindest äquivalent zur heutigen On-Premise-Welt sein. Darüber hinaus sind für einige Branchen noch gesetzliche Hürden vor einem möglichen Umstieg in die Cloud zu beseitigen, dies wird auch einige Jahre in Anspruch nehmen.



Und was ist Ihre Meinung zu dem anderen SAP-Schwerpunkt S/4HANA, also dem von SAP angebotenen digitalen Kern? Müssen Unternehmen umsteigen? Oder nur bestimmte? Oder am Ende lieber niemand?

Nach meiner Einschätzung wird eine sehr große Anzahl der SAP-ERP-Kunden mittelfristig auf S/4HANA umsteigen. Unabhängig davon, ob das Wartungsende von SAP ERP erreicht ist. Um sich gut auf den Umstieg vorzubereiten, empfehle ich das S/4HANA-Adoption-Starter-Programm von SAP. Dieser Service bietet einen guten Überblick über die Voraussetzungen, die notwendigen Vorbereitungsaktivitäten und die durch den Umstieg bedingten Auswirkungen bzw. Möglichkeiten beim Einsatz von S/4HANA. Zudem stellt er auf die jeweilige Kundensituation zugeschnittene Berichte zur Verfügung. Eine wesentliche Rahmenbedingung für den Umstiegszeitpunkt als auch für die Entscheidung, ob Brownfield- oder Greenfield-Ansatz als Umstiegsszenario, liegt in der Abdeckungstiefe der neuen Funktionalitäten gegenüber dem über die Jahre historisch gewachsenen

Kunden-Coding. Auch diese Frage können die Unternehmen durch die Inanspruchnahme des kostenfreien SAP-Services beantworten. Über kurz oder lang werden alle Unternehmen, sofern sie weiterhin auf den Einsatz der SAP-Software für die Unterstützung ihrer kaufmännischen Prozesse setzen, den Weg in die neue S/4HANA-Welt antreten, davon bin ich vollkommen überzeugt.

Laut DSAG-Umfrage schätzen sich immerhin 39 Prozent der österreichischen Unternehmen weit bis sehr weit bei der Digitalen Transformation ein. Allerdings ist die Zahl derer, die bereits S/4HANA im Einsatz haben, noch sehr überschaubar. Wieso sind die österreichischen Unternehmen hier so zurückhaltend?

Ich beantworte das gerne mit folgendem Beispiel: Ein Kunde betreibt ein SAP ERP ECC 6.0 mit rund 90 Prozent Wartungsanteil und zehn, manchmal fünf Prozent Weiterentwicklungsanteil. Das System läuft performant und entspricht den Anforderungen des Fachbereichs. Wesentliche Teile des SAP ERP wurden für die speziellen Kundenbedürfnisse angepasst und mit Coding im Kundennamensraum erweitert. Er betreibt die SAP-Lösung im eigenen Rechenzentrum und möchte bzw. kann auch nicht in die Public Cloud wechseln. Warum sollte dieser Kunde aktuell auf S/4HANA umsteigen? Warum sollte er nochmal rund 15 Prozent für

GOLDENE ZEITEN FÜR BERATER

»Dem SAP-Beratermarkt prophezeie ich goldene Zeiten dank der Umstellung auf S/4HANA. Allein in Österreich fehlen sicherlich rund 1.000 Berater.«

Walter Schinnerer, DSAG-Vorstand für Österreich

die zusätzlichen HANA-Lizenzen und mehrere Tausend Euro für ein Migrationsprojekt bereitstellen? Welche Argumente sprechen dafür, bereits jetzt auf S/4HANA umzusteigen – ist nicht 2023 noch früh genug? Und für mich stellt sich auch grundsätzlich die Frage, ob die wesentlichen Elemente und Services, die Unternehmen für die digitale Transformation benötigen, wirklich in den SAP-Produkten liegen. In den meisten Fällen ist die SAP-Software im Umfeld des digitalen Wandels ja nur ein Player von vielen.

Wie müsste aus Ihrer Sicht SAP die Anwender auf dem Weg zu S/4HANA unterstützen?

Aus SAP-Sicht stehen die notwendigen Services und Produkte bereit, um die digitale Transformation zu bewältigen. Jetzt gilt es, den Kunden die Zeit einzuräumen, die sie benötigen, um den Umstieg in die neue SAP-Lösungswelt in ihrem Tempo gehen zu können. SAP sollte sich die Frage stellen, ob die Kunden tatsächlich ausreichende Informationen haben, um die Auswirkungen und Kosten, die >>

Unsere Infrastruktur für Ihre Kommunikation



© Marius Meszar

citycom-austria.com

We connect: Graz with the world, the world with you

Als regionaler Marktführer „Citycom“ sorgen wir mit unserem hochqualitativen Glasfasernetz für schnelle und sichere Datenübertragung. Wir bieten die richtigen Kommunikationslösungen für Ihr Unternehmen.

Ein Unternehmen der
HOLDING
GRAZ



» ein Einsatz von S/4HANA verursacht, wirklich abschätzen zu können. Eine wesentliche Unterstützung wäre ein klares und transparentes Lizenzmodell.

Was fällt Ihnen spontan ein, wenn ich die Worte „SAP“ und „IT-Security“ in den Raum werfe?

Mir fällt hier zuerst die von der DSAG durchgeführte Trendumfrage zu diesem Thema ein. Die zentrale Erkenntnis lautet: Mehr Security by design und by default sind weiterhin wichtige Forderungen. Bessere Sicherheitskonzepte, vor allem auch im Cloud-Umfeld, sind zwingend erforderlich, aber ohne ein ordentliches Dashboard nach wie vor kaum umzusetzen. Das heißt: Im Bereich SAP-Sicherheit braucht es mehr Standards und eine noch bessere Unterstützung von SAP. Die DSAG arbeitet zu diesem Thema bereits eng mit SAP zusammen.

Wie sieht es im SAP-Bereich eigentlich mit dem Nachwuchs aus? Kommen genug junge SAP-Experten und -Berater auf den Arbeitsmarkt, um die Nachfrage zu decken?

Dem SAP-Beratermarkt prophezeie ich goldene Zeiten dank der Umstellung auf S/4HANA. Allein in Österreich fehlen sicherlich rund 1.000 Berater – und der Wettkampf um die besten muss nicht nur national, sondern international bestritten werden. Verschärft wird die Situation dadurch,

WENIGER TEMPO, MEHR GESPÜR

»Ich wünsche mir, dass sich SAP wieder auf die individuellen Herausforderungen der Kunden konzentriert. Weniger Tempo, aber dafür mehr Kundenverständnis und Marktgespür wären sinnvoll.«

Walter Schinnerer, DSAG-Vorstand für Österreich

dass sich viele Firmen noch kaum auf den Wechsel zu S/4HANA vorbereitet haben. Und auch abseits der S/4HANA-Thematik wächst die Nachfrage nach den besten Talenten mit digitalen Skills für IT-Abteilungen und für die „traditionellen“ Aufgaben einer Unternehmens-IT, wie Datenbankadministration oder Security. Mit der Digitalisierung kommen Veränderungen auf die Unternehmen zu, die sie nur mit Talenten mit entsprechenden Fähigkeiten meistern können. Und weil sich die Nachfrage nur schwer decken lässt, ist die DSAG hier kürzlich aktiv geworden und hat die DSAG-Academy ins Leben gerufen. Mit ihr unterstützt der Anwenderverband seine Mitglieder mit den vier Modulen Community, Weiterbildung, Recruiting und Hochschulkooperationen im „War for Talents“. Die DSAG tritt hierbei unter anderem vermittelnd und beratend in Erscheinung.

RNF

Fotos: DSAG/Foto Fabry, Freepik/fullvector

LEONI SOFTWARE GMBH

Die bewährte ERP/PPS-Software use™ der Vorarlberger Softwareschmiede Leoni zeichnet sich seit 25 Jahren über die gesamte Wertschöpfungskette durch ihr Modulsystem und ihre variabel einsetzbaren Bestandteile aus.

Effizienz ohne Kompromisse

■ Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Projekten hat sich das versierte Team um Geschäftsführer Markus Leoni und Entwicklungsleiter Markus Ritter als kompetenter Ansprechpartner für individuelle Softwarelösungen etabliert.

Der Vorarlberger Spezialist sorgt seit vielen Jahren im In- und Ausland mit der ERP/PPS-Software use™ für effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In Abstimmung mit individuellen Kundenbedürfnissen entwickelt der Spezialist für ERP, PPS, TPM (Instandhaltung) sowie mobile Lösungen maßgeschneiderte Produkte, die durch ihre schnellen Entwicklungszeiten sowie ihre unmittelbare Einsatzbereitschaft überzeugen und mittlerweile als Erfolgsgaranten gelten.

Grenzenlose Möglichkeiten

Das Erfolgsgeheimnis der Komplettlösung use™ basiert auf ihrem modularen Aufbau mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten. Dank ihm wächst die Software mit dem Unternehmen und ist in der Lage, sich den Anforderungen unterschiedlichster Branchen und Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lagerwirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau u. v. m. anzupassen. Angefangen von der Materialbeschaffung mit Chargenverfolgung über die Produktionsplanung mit Kapazitäten und strukturierten Stücklisten mit Arbeitsplänen bis zu BDE und Nachkalkulation ermöglicht das leistungsstarke PPS-System erhebliche Effizienz- und Produktivitätssteigerungen von Geschäftsprozessen. Die use™-Projektverwaltung ermöglicht eine To-do-Verwaltung mit Protokollierung, die Zusammenfassung von Vertriebs- und Einkaufsbelegen, die Kostenkontrolle zur Laufzeit eines Projekts, eine einfache Projektabrechnung, eine Aufwandserfassung für Nachkalkulation sowie individuelle Abrechnungsarten.

Ein weiteres Spezialgebiet, die Klick-Abrechnung und Vertragsverwaltung mit Vorschriften, wurde ebenfalls in einem eigenen All-in-Modul berücksichtigt.



Team use „West“ (v.l.n.r.): Gebhard Erhart, Markus Leoni, Dina Leoni, Christian Schnorf und Markus Ritter

Neue Version use™ 10.2

Um am schnelllebigen IKT-Markt von heute wettbewerbsfähig zu bleiben und seinen Kunden einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten, ist es essenziell, sich flexibel und kontinuierlich an neue Gegebenheiten und Anforderungen anzupassen. Im Hause Leoni reagiert man diesbezüglich mit intensivem Kundenkontakt und laufenden Systemupdates – zuletzt mit der neuesten Softwareversion use 10.2. Diese beinhaltet neben der neuen Reporting-Engine „FastReport“ zur flexiblen Auswertung und Analyse eine neue Rechteverwaltung für Listen, Auswertungen und SQL-Abfragen. Darüber hinaus wurde das Lösungsspektrum im Bereich Finanzbuchhaltung um zahlreiche Funktionen wie Zahlungsverkehr mit Freigabeprozess und HFU-Funktion, zusammenfassende Meldung mit direkter Übergabe an FinanzOnline, verbesserte UVA-Zahllast oder „Inlands-Reverse-Charge“ erweitert.

Auch im Ticketsystem zur Serviceabwicklung wurden sämtliche Funktionen überarbeitet und um die „Ticket History“ sowie „Mein Ticket“ speziell für Techniker erweitert. Das Highlight der letzten Softwaregeneration, die useAPP, überzeugt mit neu überarbeiteten Funktionen (z. B. Zählerfassung, Material mit Seriennummern etc.) und verbesserter Usability ebenso wie das Modul „Vertragsverwaltung“, das seit dem letzten Update über neue Funktionen bei inkludiertem Material und Leistungen mit Gruppen verfügt.

server Usability ebenso wie das Modul „Vertragsverwaltung“, das seit dem letzten Update über neue Funktionen bei inkludiertem Material und Leistungen mit Gruppen verfügt.

use™ ERP als Lehrmittel

use™ ERP eignet sich hervorragend für die Anwendung als Lehrmittel. Seit April 2018 erlernen Studierende an der BZWI in St. Gallen in der Schweiz nicht nur theoretische Grundlagen, sondern können sie dank der Software gleich in die Praxis umsetzen. Nicht nur den Studierenden gefällt das, auch weitere Institute zeigen Interesse.

Ab Herbst steht die neue use-Version 10.3 für Sie bereit!

USE 
Softwarelösungen

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Leoni Software GmbH

6845 Hohenems, Schwefelbadstraße 2

Tel.: +43/5576/982 69

office@use-soft.com

www.use-soft.com



PART OF IT

Citycom-Geschäftsführer Bernd Stockinger über Gegenwart und Zukunft des 5G-Standards, die verwirrenden Buzzwords der IT-Welt von heute und emotionale Kundenbindung als Basis langfristiger Geschäftserfolge.

S EHR GEEHRTER HERR STOCKINGER, SEIT ZIEM-
LICH GENAU EINEM JAHR LEITEN SIE – GEMEIN-
SAM MIT ULFRIED HAINZL – DIE GESCHICKE
DER GRAZER „CITYCOM“. SIND SIE ZUFRIEDEN
MIT DEM ERSTEN JAHR?

Die Citycom ist ein Tochterunternehmen der Holding Graz, welches mit großer Innovationskraft am Geschäftskundenmarkt seit 20 Jahren sehr erfolgreich ist. Unsere hochwertigen Produkte und Dienstleistungen und unsere MitarbeiterInnen der Citycom sind der Garant für diese hohe Kundenzufriedenheit. Sie und die langjährige Treue unserer Kunden bestätigen unser Handeln und den klaren Kundenfokus. Im Vordergrund stehen das Kundenservice und die ständige Weiterentwicklung in einem hoch dynamischen Markt. Da wir mittlerweile bei unseren Kunden als Trusted Advisor wahrgenommen werden und wir viele Kunden weit über unsere Grenzen mit hochverfügbaren Services begleiten dürfen, bin ich über diese Entwicklung ausgesprochen zufrieden. Inzwischen haben wir unsere

Kunden mit weit über 30 internationalen Standorten weltweit in der Vernetzung begleitet.

DER ERWERB VON 5G-LIZENZEN WAR EIN WICHTIGER MEILENSTEIN IHRES UNTERNEHMENS. WIE SCHÄTZEN SIE DIE CHANCEN UND MÖGLICHKEITEN VON 5G EIN BZW. WELCHE BEDEUTUNG FÜR IHRE SERVICES WIRD 5G HABEN?

Diese 5G-Lizenzen wurden von der Holding Graz erworben, die Citycom als Tochterunternehmen ist für die Bewirtschaftung und Geschäftsmodellentwicklung verantwortlich. Ein erster und einzigartiger Schritt, dem wirtschafts- und standortpolitischen Auftrag nachzukommen. 5G ist aktuell in aller Munde und wird von den großen Anbietern als Allheilmittel angepriesen. Auch diese voreiligen Ankündigungen und 4G-Ersatzmaßnahmen mit 5G, welche dann doch am alten Standard sind, empfinde ich als sehr verwirrend für die Bevölkerung. 5G wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen und neue Pro-



dukte- und Services auf den Markt bringen, die wir uns heute „noch“ nicht vorstellen können. Fakt ist, wir dürfen und werden dann zum richtigen Zeitpunkt diese Produkte als Konvergenz zu unserem Glasfasernetz den Kunden und Partnern in Graz und der Steiermark anbieten.

IT-SECURITY, CLOUD-SERVICES, FRAUD PREVENTION, INTERNET OF THINGS ETC. VIELE DIESER FACHBEGRIFFE SIND HEUTZUTAGE IN ALLER MUNDE. WIE SEHEN SIE DIE ENTWICKLUNGEN AM IT-MARKT GENERELL?

Diese Entwicklung ist dermaßen mit Anglizismen behaftet, dass sie schlussendlich mehr für Verwirrung sorgt, als dem Kunden zu nutzen. Am Ende ist für den Kunden nur der Nutzen und das Kundenservice in den Vordergrund zu stellen. Welche technologischen Plattformen und Hardwarelösungen diese technologischen Begriffe bedienen, ist zweitrangig. Keiner unserer Kunden hat je gefragt, welches RAID-System wir haben und auf welcher Hardware die Storage-Systeme laufen. Der Kunde stellt klar seine Anforderungen und erwartet sich ein hochwertiges Kundenservice. Auch ist nicht zu vernachlässigen, dass viele dieser Begriffe eher inflationär werden, da sie permanent in allen Fachzeitschriften auf- und abgebetet werden.

WIE HABEN SICH KUNDENWÜNSCHE UND -BEDÜRFNISSE IN DEN LETZTEN JAHREN VERÄNDERT?

Genau hier setzen wir als Citycom an. Der Kunde ist gerade im klassischen Verdrängungswettbewerb mit hohem Engagement des Anbieters und nachhaltigem Kundenservice zu ge-

winnen. Das Angebot muss natürlich kompetitiv sein und das Produktsetting den Kundenwünschen gerecht werden. Wenn ich aber den Kunden nur mehr über den Preis und ohne emotionale Bindung gewinne, kann ich gerade im Vertrieb sparen und Briefträger einstellen. Beratungskompetenz ist dann nicht mehr gefragt. Wo ist heute die Diversifikation des Anbieters? Das ist am Ende die Frage. Der Kunde wünscht sich zum einen Stabilität, also nicht jeden Monat einen neuen Betreuer, ein Service Level Agreement sowie Produkte und Lösungen, die seinen Anforderungen entsprechen.

WELCHE LÖSUNGEN UND SERVICES BIETEN SIE SPEZIELL FÜR UNTERNEHMEN AN? WAS DÜRFEN SICH IHRE KUNDEN 2019 UND DARÜBER HINAUS VON IHNEN ERWARTEN?

Wir beschäftigen uns stark mit dem Kunden und seinen Bedürfnissen. Das bedeutet, dass wir eine hohe Kundeninteraktion haben und unsere Kunden in ihrer Geschäftsentwicklung begleiten. Wir beobachten national wie international neue

STOLZE BILANZ

»Wir können sagen, dass wir 2018 das erfolgreichste Geschäftsjahr seit der Firmengründung 1997 hatten.«

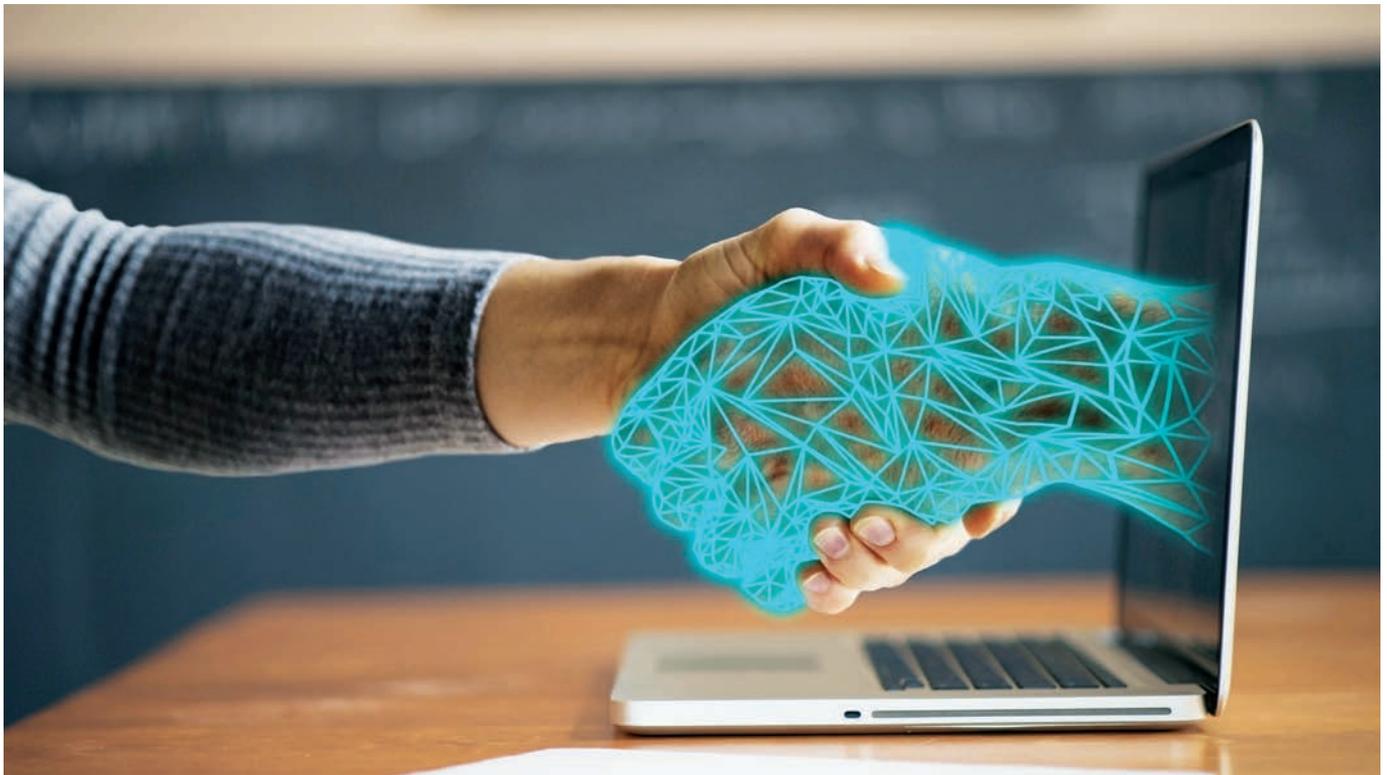
DI (FH) Bernd Stockinger,
Geschäftsführer der Citycom Telekommunikation GmbH



technologische Entwicklungen und versuchen, einen möglichst hohen Nutzen für unsere Kunden in unseren Produkten und Services abzubilden. Die IKT-Branche, wie auch die Citycom, befindet sich in den kommenden Jahren in einem umfassenden Transformationsprozess. Wir beschäftigen uns zum Beispiel mit der Frage: Wo sind beim klassischen Internet die emotionale Bindung und der Erlebnisfaktor? Die Geschäftsprozesse des Kunden stehen Großteils in einem Wandel der Digitalisierung und gerade da werden wir uns mit der Entwicklung neuer IoT-Dienste beschäftigen. IoT ist hier allerdings ein Überbegriff. Ob damit LoRa WAN, Business Intelligence oder Big Data gemeint ist, wird sich an der neuen Strategie zeigen. Da die Citycom nicht nur stark den Drittmarkt bedient, sondern auch eine wesentliche Rolle in der digitalen Stadt Graz innehat, werden wir für unsere moderne Stadt Graz neue digitale Services anbieten. Darunter sind Produkte und Services, die Optimierungen im öffentlichen Raum mit sich bringen, wie auch Facility-Management zu verstehen.

Übrigens: Auch das hochverfügbare GRATIS WLAN der Stadt Graz, welches die Citycom plant, baut und betreibt, wird weiter für unsere Bürger und Bürgerinnen ausgebaut und verdichtet.

www.citycom-austria.com



VERSCHMELZUNG DER SYSTEME

Durch ein einheitliches Datenmodell einer ERP-CRM-Komplettlösung kann die Datenpflege für Anwender erheblich vereinfacht werden. Ralf Haberich, Vorstandsvorsitzender der CRM Partners erklärt die acht größten Vorteile.

Ohne ein leistungsfähiges ERP-System kann ein Unternehmen seine Geschäftsbeziehungen heute kaum noch effizient managen. Umfrageergebnisse von Statista zeigen, dass 2017 über 80 Prozent aller Unternehmen in Deutschland mit mehr als 250 Beschäftigten ein entsprechendes System eingesetzt haben. Im verarbeitenden Gewerbe waren es sogar 95 Prozent. Bei den CRM-Systemen sieht die Situation etwas anders aus: Capterra veröffentlichte im Januar 2018 eine Studie, nach der nur rund ein Viertel der befragten deutschen KMU CRM-Systeme nutzt, um ihre Kundenbeziehungen und Marketingmaßnahmen wirksam zu steuern. Fast jedes vierte Unternehmen begründet dies mit der Sorge, dass sich veraltete oder falsche Unternehmensinformationen im CRM-System befinden. Diese Problematik lässt sich ein ganzes Stück entschärfen, indem man die Datenpflege für den Anwender vereinfacht: durch ein einheitliches Datenmodell einer ERP-CRM-Komplettlösung.

PLATTFORM VEREINT ERP- UND CRM-SYSTEM

Bei einer Plattformlösung sind nicht nur einzelne Funktionalitäten eines CRM-Systems in das ERP-System integriert oder umgekehrt. Hier verschmelzen beide Systeme miteinander, alle Funktionen sind verfügbar. Der Nutzer bewegt sich in nur einem Datenkosmos, anstatt zwischen zwei verknüpften Sphären hin- und herzuspringen. Die einheitliche Datengrundlage einer ERP-CRM-Komplettlösung bringt acht grundlegende Vorteile mit sich.

1. DER PFLEGEAUFWAND SINKT

Legt die kaufmännische Abteilung zum Beispiel Stammdaten an, sind diese unmittelbar ebenfalls für die CRM-Funktionen verfügbar. Im Umkehrschluss lassen sich die Kontaktdaten eines Interessenten per Knopfdruck in den ERP-Bereich überführen – er ist nun augenblicklich als Kunde im System hinterlegt. Man spart so Zeit und >>

VRZ INFORMATIK GESMBH

Seit ihrer Gründung hat VRZ Informatik die großen Meilensteine der Computertechnologie miterlebt. Das Ziel des Vorarlberger Systemhauses ist dabei jedoch das gleiche geblieben: „Die IT-Struktur Ihrer Organisation in Topform zu halten, damit Sie mit vollem Elan unternehmerisch vorwärts schreiten können.“

VRZ Informatik stellt sich neu auf



Die VRZ Informatik mit Sitz in Dornbirn ist Experte auf den Gebieten Basisinfrastruktur, Softwareentwicklung und Lohnverrechnung.

■ Das Dornbirner IT-Unternehmen kann auf eine lange Geschichte zurückblicken. Vor 54 Jahren gegründet, ist es so agil wie noch nie. Das Unternehmen ist seit 1996 in Familienbesitz und wird nun in zweiter Generation von Gregor und Fabian Hilbrand geführt. Die Kompetenzen der VRZ Informatik liegen in der Basisinfrastruktur, Softwareentwicklung und Personalsoftware.

Vom Geschäftsbereich zur Tochtergesellschaft

VRZ Informatik ist seit über 50 Jahren Dienstleister für die Lohn- und Gehaltsverrechnung, seit mehr als zwei Jahrzehnten entwickelt das Unternehmen eine eigene Software. 2013 erfolgte eine Repositionierung unter der Marke Ally Lohn, kurz darauf die Präsentation der Onlinelösung Ally Personal. Im vergangenen Jahr wurde der Geschäftsbereich „Lohn & Personal“ in die neu gegründete Tochtergesellschaft Ally Lohn & Personal eingebracht. „Die Motivation dafür war, dem eigenen Lohnprogramm eine klar erkennbare Marke zu geben und die Prozesse

im Unternehmen zu verschlanken“, gibt Fabian Hilbrand Auskunft. Er war bisher schon für diesen Bereich verantwortlich und ist nun Geschäftsführer des neuen Unternehmens. Neben dem Standort in Dornbirn wird das Team in Support und Verkauf durch Kollegen in Villach und Linz unterstützt.

Weiteres Tochterunternehmen in Graz

Für die Stärkung der Softwareentwicklung wurde 2018 die kleine und feine Software-Schmiede Smart Software mit Sitz in Graz zugekauft und als Tochterunternehmen in die Gruppe integriert. „Der Standort Graz ist enorm spannend wegen der guten Ausbildungseinrichtungen, und die von Smart Software betreuten Kunden geben uns einen idealen Markteintritt“, meint Gregor Hilbrand, der auch die Geschäftsführung für diese Tochter innehat.

Überschaubare Einheiten mit klarer Ausrichtung

Die neue Aufstellung der Unternehmensgruppe mit nun vier Töchtern verfolgt das Ziel, kleine, überschaubare Einheiten mit einer klaren Ausrichtung und damit guter Erkennbarkeit für den Markt zu etablieren. Damit soll auch die Identifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wachsen bzw. neue Köpfe leichter gefunden werden können. Besonders in diesem Punkt sind sich die beiden Brüder einig: Die größte Herausforderung wird es sein, Talente zu finden.

Die dramatische Entwicklung in der Demografie wird nur zu kompensieren sein, wenn man bessere Rahmenbedingungen schafft, als dies andere tun. Es hat im Unternehmen eine lange Tradition, dass Personen gefördert werden, flexible Arbeitszeiten ganz normal sind und das Beschäftigungsausmaß beinahe beliebig verändert werden kann. Dies fördert das selbständige Arbeiten, und das schon lange bevor man von „unbossing“ gesprochen hat.

Eine Frage der Haltung

„Diese Art der Unternehmensführung ist eine Frage der Haltung und basiert auf Vertrauen. Auch entspricht es meinem eigenen Naturell, ich will nicht ständig einen Sheriff in meinem Nacken sitzen haben“, erklärt Gregor Hilbrand und fügt schulterzuckend hinzu: „Manchen ist dieses Modell zu anspruchsvoll, die beschäftigen sich lieber mit der Suche nach Schuldigen als nach Lösungen.“ Fabian Hilbrand ergänzt: „Wenn es eine Lösung gibt, finden wir sie.“



Fabian und Gregor Hilbrand

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

VRZ Informatik GesmbH

6850 Dornbirn, Poststraße 11

Tel.: +43/5572/3801

Fax: +43/5572/3801-56

info@vrz.net

www.vrz.net



» doppelte Arbeit. Auch wenn sich Kundendaten ändern, müssen diese nur einmal angepasst werden. Jeder Nutzer verfügt sofort über die aktualisierten Angaben. Und man vermeidet es überdies, Kunden zu verärgern, weil an manchen Stellen im Unternehmen trotz Korrektur immer noch fehlerhafte Angaben kursieren.

2. LEICHTER ORDNUNG HALTEN

Man ist gut beraten, die Informationen ausschließlich im ERP-CRM-System abzulegen und dort aktuell zu halten. Jede zusätzliche Ablage, sei es auf den lokalen Laufwerken der Mitarbeiter, sei es in den Teamordnern von Service, Vertrieb oder Marketing, ist überflüssig und sollte daher vermieden werden. Es gibt auch so schon genügend „Datenmüll“, der auf manchem Server ungenutzt vor sich hin dämmert und nur für Verwirrung sorgt, was denn nun wirklich die aktuell gültigen Daten sind.

3. WISSEN, WAS LOS IST

Je besser ein Angebot auf die Kundenbedürfnisse und Rahmenbedingungen zugeschnitten ist, desto höher sind die Chancen für einen Vertragsabschluss. Manche dafür wichtigen Informationen sind allerdings nicht im CRM-System hinterlegt, sondern befinden sich im ERP-System. Das könnten zum Beispiel Währungsinformationen, Zahlungs- und Lieferbindungen sowie die Artikelstammdaten zu bereits abgeschlossenen Aufträgen sein. Da beide Systeme nun aber eins sind, stehen diese Auskünfte nun auch dem Vertrieb problemlos zur Verfügung.

4. NAHTLOSE WORKFLOWS

Die ERP-CRM-Komplettlösung erlaubt es, system- bzw. abteilungsübergreifende Prozesse zu automatisieren, und vermeidet Unterbrechungen im Workflow. So kann der Vertrieb im CRM-System erfasste Aufträge per Mausklick an das ERP-System übergeben, damit die kaufmännische Abteilung für die Fakturierung und logistische Abwicklung sorgt. Vorteile der automatisierten Vorgänge: Sie laufen schneller ab, verursachen wenig Arbeitsaufwand und vermeiden manuelle Fehler.

5. DIE RECHTE HAND WEISS, WAS DIE LINKE TUT

Die Situation ist alltäglich: Anstatt im Werk anzurufen wendet sich der Kunde an den Servicemann, der gerade bei ihm vor Ort ist, und fragt nach dem Liefertermin für seine letzten Bestellung. Es kommt in der Regel gut an, wenn der Kollege nach einem Blick in sein Notebook sofort antworten kann. Und dank der Komplettlösung ist das auch möglich – jeder hat unmittelbar Zugriff auf für ihn relevante Informationen aus anderen Bereichen. Ein weiteres Beispiel: Bevor er mit dem Kunden in Preisverhandlungen geht, kann ein Vertriebsmitarbeiter nachsehen, ob es bei früheren Aufträgen Sonderkonditionen gab oder wie das Zahlungsverhalten dieses Kunden in der Vergangenheit war.

6. AM GLEICHEN STRANG ZIEHEN

Die innerbetriebliche Transparenz verbessert erfahrungsgemäß die Teamarbeit zwischen den verschiedenen »



Moderne Lernmethoden, zukunftsorientierte Themen

Moderne Technologien beeinflussen mehr denn je unsere Arbeitswelt und erzeugen den „Modern Workplace“ für jeden Einzelnen. Die Anforderungen an Job und wie wir diesen durchführen, ändert sich stetig. ETC ermöglicht mit unterschiedlichen Lernmethoden und Lösungen flexibles Lernen in unserer modernen Arbeitswelt:

Bereits 28.000 Lernende haben ihr Wissen zu Microsoft Office 365, Microsoft Teams aber auch Security Awareness und Compliance im eignen Unternehmen via VBTs und/oder ETC>live erweitert. **Video Based Trainings (VBTs)** sind von Experten professionell aufbereitete Lernvideos, verfügbar als Standardcontent oder lassen sich an individuelle Bedürfnisse anpassen. Eine Möglichkeit die Mitarbeiter in unterschiedlichen Sprachen Zeit- und ortsunabhängig mit Wissen zu versorgen.

Das richtige Thema und die Kombination unterschiedlicher

Lernformate ermöglichen Teilnehmern **hybrider Ausbildungen** jene Kenntnisse zu erwerben, die am Markt gefragt sind. Auf Job Rollen maßgeschneiderte Programme zu Development, Big Data & Data Science, AI u.v.m. können so berufsbegleitend absolviert werden.

Ein internationales erfolgreiches Qualifizierungsprogramm – die **Simply Azure Academy** – kombiniert zB Azure Video Learning Sessions (sogenannte MOOCs), technische Klassenraum Trainings und Social Learning, inkl. Zertifizierungsprüfung. Der Vorteil liegt vor allem

in der hohen Flexibilität für den Lernenden. Mit etwa fünf Stunden pro Woche Zeitaufwand für die MOOCs, entscheidet der Teilnehmer selbst, wann und wie lange welche Lektion erarbeitet wird. Mit bestandem Hersteller-Examen ist die Simply Azure Academy erfolgreich abgeschlossen.

Nähere Informationen unter www.etc.at/simply.

Kontaktieren Sie uns am besten noch heute für ein persönliches Beratungsgespräch unter +43 1 533 17 77-99 oder info@etc.at.



» Bereichen. Man sitzt im gleichen Boot und ist gemeinsam dem Kunden gegenüber verpflichtet. Zudem blicken die Mitarbeiter auf diese Weise über ihren eigenen fachlichen Tellerrand hinaus, was nicht nur das gegenseitige Verständnis fördert, sondern auch zu neuen Ideen und Impulsen führt.

7. UNIFIED USER EXPERIENCE

Die Anwender arbeiten nur noch mit einem Programm, statt mit zwei getrennten Systemen. So spart sich jeder täglich ein Login. Viel entscheidender jedoch ist die nun einheitliche Nutzeroberfläche. Das System stellt die Daten seamless bereit. Die Anwender müssen sich nicht mehr mit einer wechselnden Menüführung oder unterschiedliche Darstellungsformen auseinandersetzen. Das spart Zeit und oft auch Nerven.

8. WENIGER AUFWAND FÜR DIE IT

Es ist wahrscheinlich, dass die Lizenzkosten für eine Komplettlösung geringer ausfallen als für zwei einzelne Programme. Noch positiver ist, dass sich der Aufwand für Customizing und Implementierung der Software deutlich reduziert. Auch der Pflegeaufwand verringert sich – schließlich hat man nur ein System upzudaten und gegebenenfalls anzupassen. Außerdem lässt sich eine Plattformlösung um zusätzliche Tools erweitern, etwa Marketing-, Analyse- oder Logistikprogramme.

SICHERHEITSTÜREN EINBAUEN

Selbstverständlich gibt es Einschränkungen, wer welche Daten einsehen darf. Auch sollte man genau festlegen, wer bestimmte Informationen zwar lesen und nutzen, aber nicht verändern darf. Gerade im Hinblick auf die Stammdaten im ERP-System ist große Sorgfalt wichtig. Bei der Auswahl beziehungsweise Anpassung eines integrierten ERP-CRM-Systems ist ein gutes Rechtemanagement einfacher umsetzbar als in zwei getrennten Systemen.

SOUVERÄNITÄT ABGEBEN?

Wie bei jeder Software steht und fällt auch der Erfolg dieser Lösung mit der Akzeptanz durch die Mitarbeiter. Es ist durchaus möglich, dass sich jemand sorgt, wenn Kollegen aus anderen Bereichen nun auf „seine“ Daten zugreifen dürfen, eventuell sogar Schreibrechte erhalten. Es empfiehlt sich daher, die betroffenen Mitarbeiter frühzeitig in das IT-Vorhaben einzu beziehen und bereichsübergreifende Projektteams zu bilden.

TREND ZUR CLOUD

Bevor man den passenden Anbieter auswählt, muss eine Entscheidung bereits gefallen sein: On-Premise-Lösung oder Cloud? Ein sehr wichtiger Grund, die Cloud zu wählen, ist die wachsende Mobilität der Beschäftigten: Immer mehr Mitarbeiter arbeiten von zu Hause oder von unterwegs. Letzteres trifft besonders auf Vertriebler und Serviceleute zu. Ein weiteres Argument für die Cloud ist der Wegfall von Installation und Wartung – und damit die Entlastung der IT-Abteilung.

ODER DOCH LIEBER DEM BEST-OF-BREED-ANSATZ FOLGEN?

Selbstverständlich lassen sich ERP- und CRM-Systeme verschiedener Anbieter auch miteinander verknüpfen. Es gibt schließlich ebenfalls gute Gründe, um für jeden einzelnen Anwendungsbereich die dafür jeweils optimale Software zu wählen:

- in der IT sehr flexibel auf geänderte Anforderungen reagieren zu können,
- nicht von einem Anbieter anhängig zu sein und eben
- immer mit der besten Lösung zu arbeiten.

Doch die Minusseite wiegt schwerer: Insbesondere der recht komplizierte Datenaustausch, die teilweise redundante Datenerfassung und -pflege sowie ein erhöhter Wartungsaufwand für die Software sprechen dagegen. Fernerhin sollte man noch bedenken, dass Vernetzung und Automatisierung gerade auch in der Kundenbetreuung immer weiter voranschreiten und ein mobiler Zugriff auf die Daten, vor allem für Mitarbeiter im Außen- und Kundendienst, mittlerweile vorausgesetzt wird. Im Hinblick auf die genannten Vorteile ist die ERP-CRM-Komplettlösung daher zumeist die bessere Wahl. RH

DER AUTOR

Ralf Haberich

Ralf Haberich ist seit 1. Juni 2016 Vorstandsvorsitzender der CRM Partners AG, Spezialist für Customer Engagement und CRM-Systeme auf Basis von Microsoft Dynamics CRM.



Fotos: CRM Partners, Pixabay

EWW AG | ITANDTEL

Ein 5G-Campus-Netz garantiert die nötige Verfügbarkeit, hohe Bandbreiten und ultraschnelle Reaktionszeiten. Alles Voraussetzungen, um innovative IoT-Prozesse im Zeitalter von Industrie 4.0 in der Praxis umzusetzen.

Mobilfunk-Technologie der Zukunft

■ Laut den Ergebnissen der aktuellen Studie „5G in Industrial Operations: How Telcos and Industrial Companies Stand to Benefit“ des Capgemini Research Institute sind 75 Prozent der Führungskräfte von Industrieunternehmen rund um den Globus der Meinung, dass 5G der Schlüsselfaktor für ihre digitale Transformation in den nächsten fünf Jahren sein wird. Damit messen sie dieser Technologie die zweitgrößte Bedeutung nach Cloud Computing (84 Prozent) bei und stellen sie noch vor Innovationstreiber wie Automatisierung und Künstliche Intelligenz/Maschinelles Lernen. Allgemein sind Unternehmen davon überzeugt, dass die Eigenschaften von 5G dazu beitragen werden, die Herausforderungen im Zusammenhang mit Konnektivität zu meistern und zukünftige Anwendungsfälle zu unterstützen.

5G – Der Schlüssel zum IoT

Autonome Autos, die Staus und Unfälle vermeiden. Chirurgen, die Patienten aus der Ferne operieren. Vernetzte Roboter, die ferngesteuert auf dem Firmengelände unterwegs sind. Insbesondere in Bezug auf das Internet of Things (IoT) gilt die Datenübertragung in Echtzeit als Schlüssel zum Erfolg. Die LIWEST, eine Tochter der eww-Gruppe und der Linz AG, hat die 5G-Frequenzen für die Region Linz-Wels und Oberösterreich ersteigert und ein Angebot kreiert, das für die Industrie 4.0 unverzichtbar sein wird: Das 5G-Campus-Netz ist eine exklusive Mobilfunklösung, auf die nur der Kunde selbst zugreifen kann. Der Rest der Netzwelt bleibt abgesperrt.



DI Bernhard Peham, Bereichsleiter von eww ITandTEL



Nur mit 5G-Mobilfunk kann das Internet of Things in der Praxis zeigen, was es alles kann.

„Mit 5G werden wir lokale Campus-Netze für Industrie, Gewerbe und Hochschulen entwickeln und forcieren“, kündigt DI Bernhard Peham, Bereichsleiter von eww ITandTEL, an.

Exklusive 5G-Konnektivität

Der entscheidende Pluspunkt des Campus-Netzes: Es beschränkt die Vorteile von 5G zum Beispiel auf ein Firmengelände, eine Uni oder ein Bürohaus.

Hohe Bandbreiten und die blitzschnelle Datenübertragung sind nämlich nur dann von Nutzen, wenn die 5G-Pluspunkte mit niemandem geteilt werden müssen. Im Campus genießen Kunden die Ressourcen und Kapazität von 5G exklusiv. Außerdem kann das private Netzwerk exakt auf die speziellen Bedürfnisse eines Unternehmens zugeschnitten werden.

Umgekehrt steht der Weg nach draußen jederzeit offen: Kunden sind über das eigene Campus-Netz mit dem öffentlichen Mobilfunknetz verbunden und können so mühelos Daten mit Partnern, externen Dienstleistern oder Zulieferern austauschen.

Hohe Verfügbarkeit & ultraschnelle Reaktionszeit

Campus-Netze gibt es zwar bereits, doch sie nutzen lediglich WLAN zur Datenübertra-

gung. Für aktuelle Anwendungen, wie zum Beispiel für die Fernüberwachung von Maschinen, ist dies auch ausreichend. Bei mobilen Szenarien der Zukunft, etwa bei autonomen Autos oder fahrerlosen Transportsystemen in der Logistik, sieht das jedoch anders aus. Hier müssen Maschinen reibungslos kommunizieren und in Echtzeit reagieren – also riesige Datenpakete blitzschnell übertragen werden. Das funktioniert nur mit 5G. Zum Vergleich: Mit der neuen Mobilfunktechnologie lässt sich eine prall gefüllte Film-DVD in knapp vier Sekunden auf ein mobiles Endgerät laden – das ist 625-mal schneller als mit dem derzeit besten DSL-Anschluss.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

eww ag | ITandTEL

4600 Wels, Knorrstraße 10

Tel.: +43/7242/93 96 71-00

info@itandtel.at

itandtel.at



DIE CLOUD SCHLIESST DIE LÜCKE

Peter Trawnicek, Country Manager VMware Österreich, identifiziert in seinem Fachkommentar fünf Gründe, warum die Cloud CIOs helfen kann, die Lücke zwischen Innovation und Umsetzung zu schließen.

Innovation ist Trumpf. Angesichts steigender Erwartungen und starker Konkurrenten in der digitalen Geschäftswelt müssen Unternehmen dringend Innovationen entwickeln, um ihr Business zu schützen und zukünftiges Wachstum zu ermöglichen. Doch in vielen Unternehmen hapert es mit der Umsetzung. Nehmen wir Xerox, Kodak, Nokia. Allesamt große Namen, die Schwierigkeiten hatten, sich an die veränderten Anforderungen des Marktes anzupassen. Interessanterweise beschäftigten diese Unternehmen sich oft als Erste mit den neuesten Trends, konnten die Innovationen jedoch nicht erfolgreich umsetzen und mussten anderen den Vortritt lassen. Warum?

Es wird zunehmend erkannt, dass das Entwickeln von Ideen und das effektive Umsetzen – sei es bei der Einführung neuer Geschäftsmodelle oder der Umwandlung von Ideen in Geschäftsergebnisse – zwei verschiedene Dinge sind. Dies

wurde von der Cass Business School und VMware im Report „Innovating in the exponential economy“ als Innovationslücke identifiziert. Angesichts schwankender Marktbedingungen und der Unvorhersehbarkeit des Business in der heutigen Weltwirtschaft, kombiniert mit unübertroffenen Geschwindigkeiten bei technischen Innovationen, müssen Unternehmen sich schneller denn je weiterentwickeln. So sind herkömmliche Ansätze zur Umsetzung von Ideen nicht mehr zweckmäßig.

Der Report zeigt auf, dass Unternehmen sich zur Schließung der Innovationslücke darauf konzentrieren müssen, die richtigen Mitarbeiter, Prozesse und Technologien einzusetzen und die richtigen Bedingungen für deren Erfolg zu schaffen. Was die Mitarbeiter betrifft, so geht es im Grunde um die Arbeitskultur. Es geht darum, ein Umfeld zu fördern, in dem jeder einzelne Mitarbeiter seine Ideen einbringen kann, an



statt anzunehmen, dass andere dafür zuständig sind. Prozesse unterstützen Mitarbeiter. Hier geht es um das Bereitstellen der Mechanismen, die es möglich machen, diese Ideen zu erfassen, zu entwickeln und effektiv mit Entscheidungsträgern zu teilen.

Die Grundlage für alles ist die Technologie. Sie liefert die digitale Grundlage, auf der alles aufbaut: die Infrastruktur, Anwendungen, Services und Geräte, die es Unternehmen ermöglichen, zu experimentieren, zu skalieren, flexibler zu sein. Mitarbeiter können intelligenter und auf neue Weise arbeiten – oft mit bis dahin unerreichter Geschwindigkeit und mit geringerem Risikoprofil. Die Rolle von Cloud Computing ist dabei nicht zu unterschätzen.

WARUM DIE CLOUD DIE UMSETZUNG VON INNOVATIONEN ERMÖGLICHT

Diese Technologie und dieser Prozessschritt erfordern von CIOs, als Initiatoren für die geschäftliche Umsetzung tätig zu werden. Viele sind sich dessen und ihrer Rolle bei der Umsetzung von Innovationen bereits bewusst. Laut einem Report, den wir mit Forbes Insight entwickelt haben, sagen 46 Prozent der CIOs, dass ihre Funktion bei der Förderung von Innovationen in ihren Unternehmen sehr wichtig sein wird. Wie wollen sie das erreichen? Auch diejenigen, die es bisher nicht erkannt haben, unternehmen Schritte in die richtige Richtung. In der Vergangenheit mussten sich CIOs mit

den Belangen der klassischen IT befassen, bei denen es hauptsächlich um die Beschaffung und Installation von Hardware ging. Inzwischen geht es jedoch immer öfter um Ergebnisse. CIOs sind auf der Suche nach Services, die schnell bereitgestellt und integriert werden können und noch schneller Ergebnisse und Mehrwert liefern.

Und genau hier können Cloud-Umgebungen einen wichtigen Beitrag leisten.

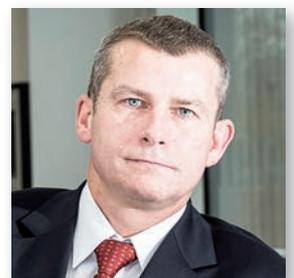
KEINE CLOUD IST WIE DIE ANDERE – WARUM HYBRID CLOUD SO WICHTIG IST

Nun kann man nicht einfach nur fünf Gründe auflisten, und damit hat es sich. Die Realität der Unternehmensstruktur muss ebenfalls berücksichtigt werden. Die meisten etablierten Unternehmen verfügen über einen komplexen Mix aus Legacy-Systemen und -Anwendungen, von denen einige sehr wichtig für das Unternehmen sind, aber nicht einfach komplett verschoben werden können. Diese Anwendungen

INNOVIEREN ODER SCHEITERN

»Innovation ist Trumpf; kann diese jedoch nicht umgesetzt werden, sind Unternehmen aller Branchen zum Scheitern verurteilt.«

Peter Trawnick, Country Manager VMware Österreich





müssen vielleicht weiterentwickelt oder zerlegt werden, oder sie müssen einfach bleiben, wo sie sind. Um alle heute erforderlichen Arbeitsweisen zu unterstützen, benötigen wir Konsistenz zwischen unseren verschiedenen Umgebungen und Cloud-Plattformen.

Hier kommen Hybrid-Cloud-Umgebungen ins Spiel, wie z. B. VMware Cloud on AWS. Sie dienen als digitale Grundlage, die es Unternehmen ermöglicht, Anwendungen dort zu platzieren, wo sie am besten funktionieren. Gleichzeitig sollten sie aber auch die Flexibilität bieten, Services bei veränderten Umständen zu verschieben. Für Unternehmen wie IHS Markit bedeutete dies die Entwicklung von übergreifenden Infrastrukturen für verschiedene Cloud-Umgebungen, einschließlich Microsoft Azure und Amazon Web Services. Durch einen hybriden Ansatz mit nahtloser Konnektivität über Private und Public Clouds hinweg ist es gelungen, auf schnelle und sichere Weise einen reibungslosen IT-Betrieb zu erreichen.

Dies ist wichtig für CIOs, die versuchen, ihrer Geschäftsführung Gründe für eine Transformation zu liefern. Der CIO kann einen Geschäftsbereich als Beispielprojekt nehmen, die Cloud nutzen, um die notwendigen Elemente schnell zu transformieren, und diese Ergebnisse zur weiteren Entscheidungsfindung und Absegnung an die Unternehmensleitung weitergeben.

Durch die Fähigkeit, Veränderungen schnell umzusetzen und Ergebnisse zu liefern, erhöhen CIOs die Relevanz. Anstatt langfristig zu planen und Pilot- oder Proof-of-Concept-Projekte durchzuführen, können sie echte Anwendungsbeispiele vorweisen. Sie werden zum Katalysator für die Umwandlung des etablierten Geschäftsmodells in ein innovatives Modell.

DIE CLOUD ALS WEGBEREITER

Innovation ist Trumpf; kann diese jedoch nicht umgesetzt werden, sind Unternehmen aller Branchen zum Scheitern verurteilt. Diese Lücke besteht, weil Unternehmen nicht in der Lage sind, Veränderungen ohne große Diskussionen, Freigaben und langwierige Entscheidungen vorzunehmen und deren Auswirkungen zu demonstrieren. In diesen Fällen sind Silos von großem Nachteil, da immer mehr Probleme und Hindernisse um die Dinge herum entstehen, die man zu ändern versucht.

Die Cloud kann helfen, diese Lücke zu schließen, denn sie bietet die technologische Grundlage, die Mitarbeiter und Prozesse bei der Umsetzung von Innovationen benötigen. Dabei handelt es sich jedoch nicht um eine einzige Cloud, sondern um einen integrierten Mix von im Kern konsistenten Umgebungen. So wird die digitale Grundlage für schnelle Ergebnisse mit der richtigen Technologie, am richtigen Ort und zur richtigen Zeit bereitgestellt. Auf diese Weise wird der CIO in seiner Rolle als Katalysator für transformative Innovationen gestärkt. PT

DER AUTOR

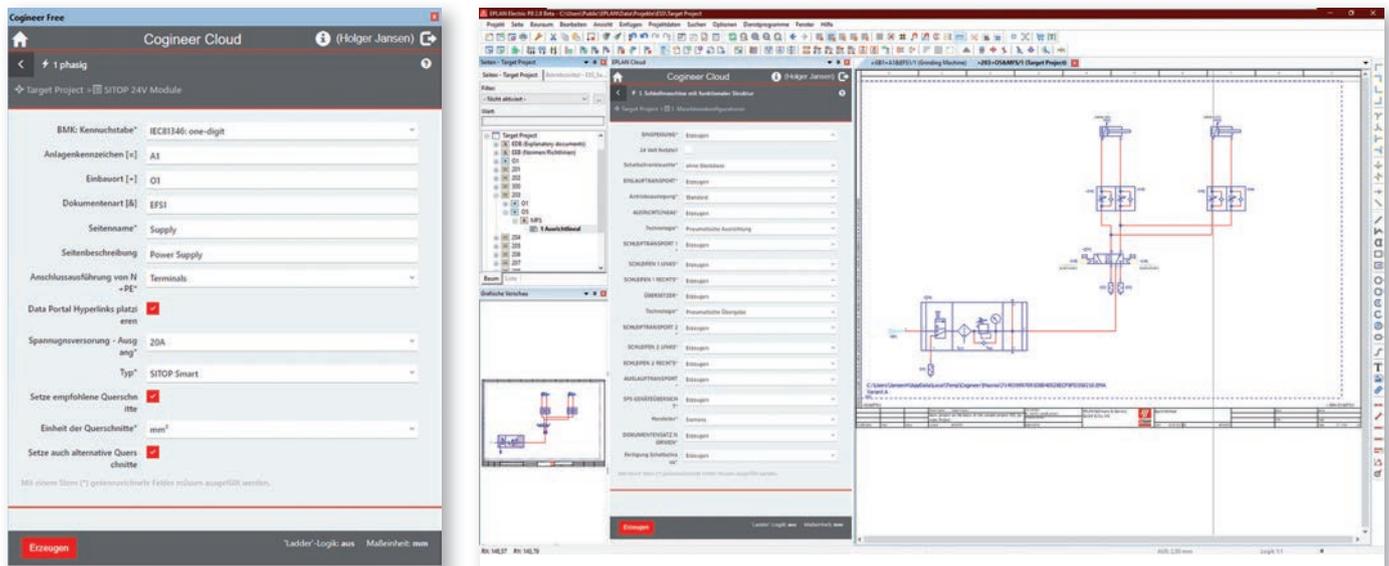
Peter Trawniczek

Peter Trawniczek ist seit 2015 Country Manager von VMware Österreich. Davor war er in leitenden Positionen für verschiedene namhafte Unternehmen der IT- und Telekommunikationsbranche tätig.

EPLAN SOFTWARE & SERVICE GMBH

EPLAN bietet Software und Service rund um das Engineering in den Bereichen Elektrotechnik, Automatisierung und Mechatronik. Mit Eplan Cogineer Free bietet die weltweit führende Softwareschmiede nun ein neues Werkzeug zur automatischen Stromlaufplanerstellung – und das zum Nulltarif!

Am Start: Eplan Cogineer Free



Auch Teilfunktionen wie ein 24-V-Netzgerät lassen sich mit Eplan Cogineer Free einfach konfigurieren (Bild links).

Konfigurieren einfach gemacht – hier am Beispiel einer Schleifmaschine in Form einer vollständigen Maschinenkonfiguration (Bild rechts).

Die Cloud-Aktivitäten von Lösungsanbieter Eplan sind unter Eplan ePulse gebündelt. Hier finden sich, Stand heute, neben dem Data-Portal auch Applikationen wie Eplan eView. Neu kommt jetzt Eplan Cogineer Free hinzu – eine einfache kostenlose Software, die erste Gehversuche in der automatischen Generierung von Stromlauf- und Fluidplänen erlaubt. Konsequenterweise werden weitere Applikationen ergänzt, wie beispielsweise Eplan Smart Wiring, das in Zukunft auch auf die Cloud-Ebene gerückt wird.

Elektro- und Fluidschaltpläne generieren

Eplan ePulse wurde im Rahmen der Hannover Messe mit großem Interesse verfolgt. Auch die kostenlose Registrierung für die begleitende Community nimmt global stetig zu. Jetzt steht Eplan Cogineer Free in den Startlöchern – eine kostenlose Variante des cloudbasierten „Project Builders“ aus der Produktfamilie Eplan Cogineer.

Auf Basis von Makrobibliotheken, die in der ePulse-Umgebung hinterlegt sind, können Anwender nach Registrierung Elektro-

und Fluidschaltpläne generieren. Ohne Initialaufwand sofort produktiv sein und die Vorteile der automatischen Schaltplanerstellung erfahren – das ist der Praxisvorteil von Eplan Cogineer Free. Die Arbeitsweise ist dabei so einfach wie die Konfiguration eines PKW: Projekt öffnen, Aufgabenstellung auswählen, und per Knopfdruck konfigurieren die Software Schaltpläne auf Basis von Eplan Electric P8.

Branchenunabhängige Nutzung

Das neue kostenfreie Angebot richtet sich an alle Anwender von Eplan Electric P8 (Elektrotechnik) und Eplan Fluid P8 (Fluidtechnik) sowie an Planer im Bereich Gebäudeautomatisierung. User können sowohl Projekte der Neuplanung wie auch Instandhaltungsthemen mit diesem Softwarewerkzeug durchführen – der Einsatz ist universell und branchenunabhängig. Die erstellten Schaltpläne werden innerhalb der Eplan-Plattform in die Eplan-Projektverwaltung hineinkopiert. Anwender haben damit direkten Zugriff auf die mit Eplan Cogineer Free generierten Schaltpläne.

Ab sofort verfügbar

Eplan Cogineer Free ist ab sofort verfügbar. Langfristig ist geplant, dass die in Cogineer Free bereitgestellten Bibliotheken, die bislang nur in der kostenlosen Version verfügbar sind, auch in allen Ausbaustufen von Eplan Cogineer nutzbar sind. Interessierte können sich hier kostenlos registrieren:

<https://www.epulse.cloud/>



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

EPLAN Software & Service GmbH

3300 Amstetten
Franz-Kollmann-Straße 2/6
Tel.: +43/7472/280 00-0
Fax: +43/7472/280 00-10
office@eplan.at
www.eplan.at

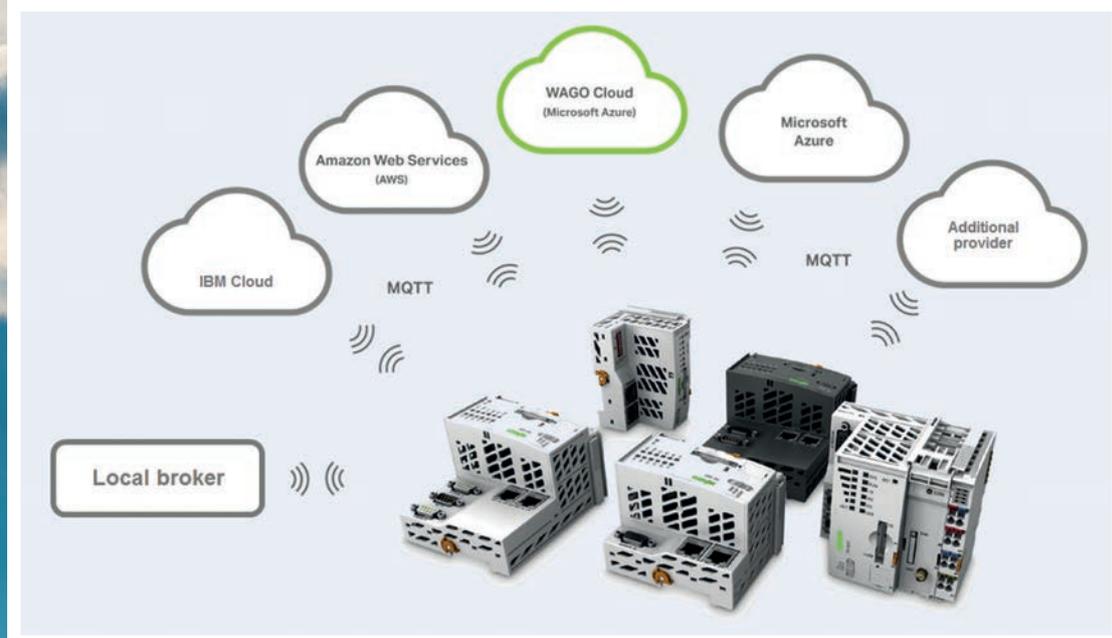


BINDEGLIED ZUR DIGITALEN WELT

Dank moderner Informationstechnologie sind die wichtigen Informationen aus der Produktion nicht mehr nur auf die klassische Automatisierungspyramide beschränkt, sondern stehen immer und überall zur Verfügung. WAGO bietet die technischen Voraussetzung für reibungslose Cloud-Connectivity.

Daten erfassen, digitalisieren und gewinnbringend miteinander verknüpfen – das sind die zentralen Gedanken von Industrie 4.0. Als Schnittstelle zwischen Automatisierungs- und Informationstechnik trägt Cloud-Connectivity dieser Forderung Rechnung.

Denn Cloud-Connectivity ebnet den sicheren Weg zur WAGO Cloud sowie zu einer Vielzahl von Cloud-Lösungen und Diensten weiterer Anbieter wie Amazon Web Services, Microsoft Azure, IBM Cloud, SAP Cloud oder anderen MQTT-Brokern.



BUDGETFREUNDLICH DANK EREIGNISGESTEUERTER DATENÜBERTRAGUNG

Die Anbindung an die Feldebene erfolgt mit dem WAGO-I/O-SYSTEM 750 oder 750 XTR, wobei die Daten in die Cloud über einen WAGO Controller der PFC-Familie gesendet werden. In der Cloud laufen alle Daten zusammen und können für Analysen genutzt werden. Mit Cloud-Connectivity schonen die Anwender ihr Budget, denn sie beherrscht das eventbasierte Publishen, also die ereignisgesteuerte Datenübertragung. Für den Anwender bedeutet das drastisch reduzierte Datenmengen und einen deutlichen Kostenvorteil bei Mobilfunkverbindungen.

Für Unternehmen schafft die WAGO Cloud einen echten Mehrwert, ganz gleich, ob sie zur Effizienzsteigerung in der eigenen Produktion, zum Energiemanagement im Gebäude oder zur Entwicklung weiterer Endkundenservices genutzt wird.

ANBINDUNG AUCH OHNE EIGENE INTERNETSCHNITTSTELLE MÖGLICH

Mit Cloud-Connectivity haben Kunden immer die Nase vorn, denn die modular aufgebaute Serie 750/750 XTR mit den Controllern der PFC-Familie kann jedes Feldsignal einsammeln. Die Controller beherrschen zahlreiche Industrieprotokolle und ermöglichen sogar die Cloud-Anbindung von Sensoren und Aktoren, die selbst keine Internetschnittstelle haben.

Cloud-Connectivity unterstützt dank des nativ integrierten MQTT-Protokolls auch eine Vielzahl weiterer MQTT-Broker, ganz gleich, ob lokal oder im Internet. Es ist äußerst flexibel einsetzbar, denn durch die native MQTT-Integration mit Publish/Subscribe lässt sich die Datenstruktur an den Vorgaben des MQTT-Brokers ausrichten. ■

INFO-BOX

Über WAGO

Die WAGO-Gruppe zählt zu den international richtungweisenden Anbietern der Verbindungs- und Automatisierungstechnik sowie der Interface-Electronic. Im Bereich der Federklemmtechnik ist das familiengeführte Unternehmen Weltmarktführer. Seit seiner Gründung 1951 ist WAGO stetig gewachsen und beschäftigt heute weltweit etwa 8.000 Mitarbeiter, davon mehr als 3.500 in Deutschland am Stammsitz im ostwestfälischen Minden und im thüringischen Sondershausen. Im Jahr 2017 betrug der Umsatz 862 Millionen Euro.

www.wago.com

CTS – COMPETENCE FOR TECHNICAL SOLUTIONS



Daumen hoch: Der cts-Teamgeist stimmt.

Statt etwa 350 Mitarbeitern, die im Normalbetrieb in der Raffinerie in Vohburg an der Donau tätig sind, waren Anfang des Jahres bis zu 1.600 Menschen täglich auf dem Gelände. 135 davon waren Mitarbeiter der cts GmbH.

„Baustelle von 0 auf 250“

■ Grund dafür ist der 01.09.2018. Um 5.11 Uhr morgens, gab es auf dem Gelände der Bayernoil-Raffinerie in Vohburg an der Donau eine gewaltige Gasexplosion. Wie durch ein Wunder kamen keine Menschen zu Schaden. Die Zerstörung durch Brand und Druckwelle machte eine weitere Produktion in der Raffinerie unmöglich. Alles blieb stehen. Seitdem arbeiten zahlreiche Experten mit vereinten Kräften an der Wiederaufnahme des Normalbetriebs.

Komplexes Leistungsspektrum

Die Firma CTS, Spezialist für Prozessautomation, trägt mit den Fachbereichen Elektro- und Automatisierungstechnik ihren Teil zum Wiederaufbau bei. „Durch die Explosion wurde ein Großteil der Automatisierungstechnik zerstört. Deren Wiederaufbau ist nur ein Bruchteil dessen, was CTS auf dem Gelände macht“, erklärt CTS-Geschäftsführer Walter Roith. CTS ist unter anderem mit der

Erichtung, Änderung und Erweiterung der elektrischen, mess- und regeltechnischen Anlagen, einschließlich der Prüfung vor Inbetriebnahme in den Bayernoil-Niederlassungen Vohburg und Neustadt, beauftragt. Darüber hinaus erbringt der High-End-Dienstleister Planungs- und Ingenieurleistungen, gewährleistet Rufbereitschaft, Störungsbehebung sowie die Instandsetzung der Steuerungssysteme von Siemens, HIMA und Allen-Bradley.

Das eingespielte CTS-Team ist an der Planung und dem Ausbau von Schalthäusern samt Schränken und Leitungen tätig, genauso wie bei der Installation einer neuen Verteilungszentrale für die Feuerwehr, bei der Brandmelde- und Gasmeldeanlage oder auch einer Niederspannungsschaltanlage mit Notstromstation. Der Teamleiter Hamdija Mesanovic ist mit der Ausführung dieser Planungsarbeiten mit seinem Team sehr zufrieden. Dadurch ist es kein Zufall, dass die Wahl für dieses umfang-

sende Leistungspaket unter anderem auf CTS fiel. Das Unternehmen ist für den höchsten Sicherheitsstandard SCC P+ zertifiziert, und zählt damit zum Kreis derer, die in dem in Sachen Sicherheit anspruchsvollen Umfeld einer Raffinerie tätig werden können.

Große Herausforderung

CTS hat aber auch eine Vorgeschichte in der Vohburger Raffinerie. Das Unternehmen war nämlich bereits zuvor ständig vor Ort, wie Walter Roith erklärt: „Wir waren schon vorher Systemlieferant. Zu unseren Aufgaben zählten zum z.B. Planungstätigkeiten, MSR, Elektro- und Anlagentechnik sowie Steuerungssysteme.“ Dennoch war der Umfang der Tätigkeiten für die Firma eine Herausforderung, wie der Bauleiter Thomas Ahrens untermauert: „Das hier ist eine Baustelle von 0 auf 250.“ „Der Anlagenschaden hat viele unvorbereitet getroffen“, bestätigt Planungsleiter Günter Moritz.



Kommunikation ist die Basis für den Erfolg.

Sicherheit geht vor

Für das Tätigkeitsfeld in der Raffinerie gelten hohe Sicherheitsauflagen. Selbst kurzfristige Besucher werden nicht ohne umfassende Sicherheitsschulung samt Test, Sicherheitskleidung und Sicherheitsbeauftragten eingelassen. So schnell genügend Personal mit der entsprechenden fachlichen Expertise und dem entsprechenden Sicherheitszertifikat zu finden war für CTS demnach eine große Herausforderung.

In enger Kooperation mit mehreren Partnerfirmen wurden die geeigneten Fachkräfte dann aber gefunden. „Wir legen viel Wert darauf, immer zeitnah zu wissen, wo wir gerade stehen – in Sachen Arbeitssicherheit, aber auch bei den Materialkosten“, erklärt Roith. Dementsprechend steuert CTS mit straffer und kluger Organisation: Projektmanagement für Montagen und Planung, Kontrollfunktionen in puncto Arbeitssicherheit, Cost Controlling, Projektadministration, Materialwirtschaft und Bauleiter für die einzelnen Anlagen. Das CTS-Kollektiv besticht durch Schnelligkeit, Kampfstärke und Teamgeist. Unterstützung kommt von allen Seiten, wie z.B. von Karl Dotzauer, der für das Controlling ein möglichst nicht sprachbasiertes Berichtswesen anstrebt. Mithilfe eines eigens entwi-

ckelten Datenbanksystems ist nun möglich, dass Ungarn ebenso wie Litauer das richtige Formularfeld für den jeweils geforderten Auftragsfall finden.

Erfolgreich im Kollektiv

Auf die Frage nach den Besonderheiten der Vohburger Baustelle antwortet Dr. Roith: „Man könnte sagen: Die Umstände sind komplex. Der Zeitplan ist fordernd, da die Anlagen natürlich möglichst schnell wieder in Betrieb genommen werden sollen. Und hier ist alles Work in Progress, viele Gewerke greifen ineinander, der Koordinationsaufwand ist hoch. Wir können nicht nur auf erfahrenes Personal setzen, bei uns ist auch ein extrem guter Teamgeist vorherrschend. Der Zusammenhalt und die generelle Bereitschaft, einander zu helfen, sind riesig.“

Konkurrenzlose Performance

Die Fakten und die Zahlen bestätigen auch, das CTS hier ein echter Profi ist: Von den vier Geschäftsfeldern, in denen die Firma tätig ist, machen Prozessautomatisierung und Energietechnik etwa 60 Prozent aus, 30 Prozent fallen auf Fertigungsautomatisierung, 10 Prozent auf Advanced Software Solutions. Aber die Firma ist noch auf einigen weiteren

Prozessautomations-Baustellen tätig – für Lyondellbasell in Münchsmünster, BASF, BP, Roche Pharma, Böhlinger, Bayer oder die Lenzing AG.

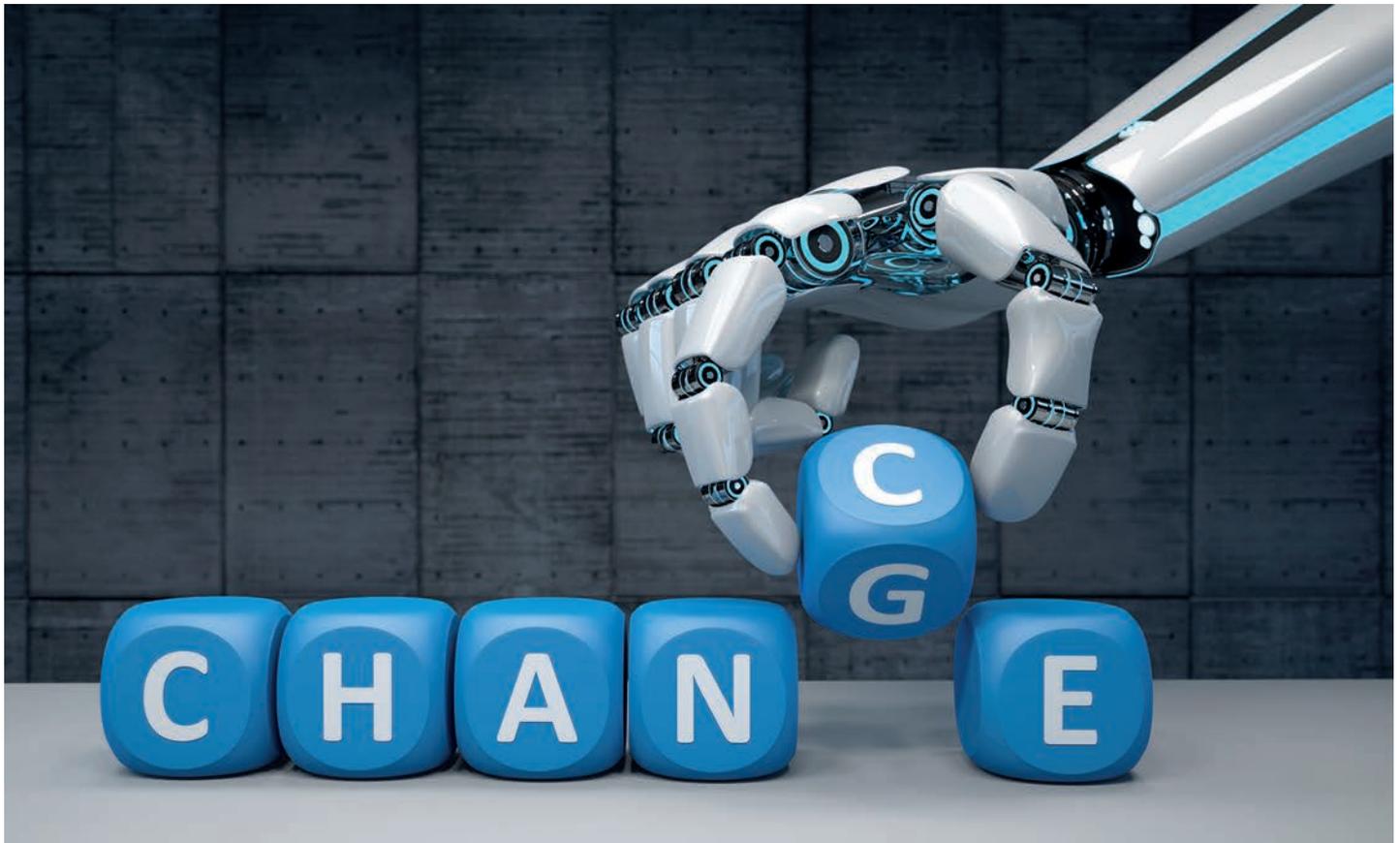
Seine Expertise macht den Mittelständler, der bis zu 530 Mitarbeiter beschäftigt, laut Bauleiter Torsten Braun in seinem Metier zum FC Bayern München: „Wir setzen die Benchmark für die Konkurrenz, es ist ordentlich Zug drin und gelegentlich wird an der Mannschaftsaufstellung gearbeitet, bis sie optimal ist – und das bis hinauf zum Trainer.“ Walter Roith ergänzt augenzwinkernd: „Es gibt für uns keine Konkurrenz – zumindest keine natürlich lebende.“



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

cts GmbH

D-84508 Burgkirchen
 Fuhrmannstraße 10
 Tel.: +49/8679/916 89-0
 info@group-cts.de, www.group-cts.de



STANDARDS MACHEN SINN

Das Internet of Things (IoT) ist weltweit auf dem Vormarsch, das 5G-Netz sorgt für die notwendige Performance – aber erst dank Künstlicher Intelligenz kann aus den riesigen Datenbergen ein sinnvoller Mehrwert gewonnen werden. Standards sorgen dabei für Schnittstellen.

2 8 Milliarden Geräte sollen im Jahr 2022 weltweit vernetzt sein, berichtet der US-amerikanische Netzwerk-ausrüster Cisco in seiner aktuellen Visual-Networking-Index-Studie. Mehr als die Hälfte der Kommunikation wird dabei zwischen Geräten (machine to machine) stattfinden.

Damit nicht genug, wird der weltweite Datenverkehr im Internet auf 4,8 Zettabyte jährlich – mehr als das Dreifache von 2017 – anschwellen. Solche enormen Datenmengen überfordern nicht nur die menschliche Vorstellungskraft, sie lassen sich auch mit herkömmlichen Technologien weder bearbeiten noch beherrschen.

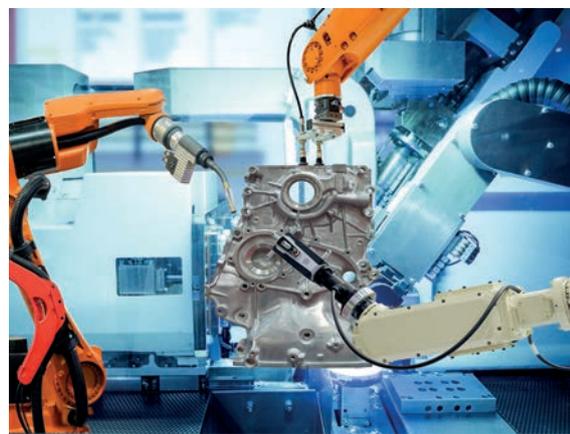
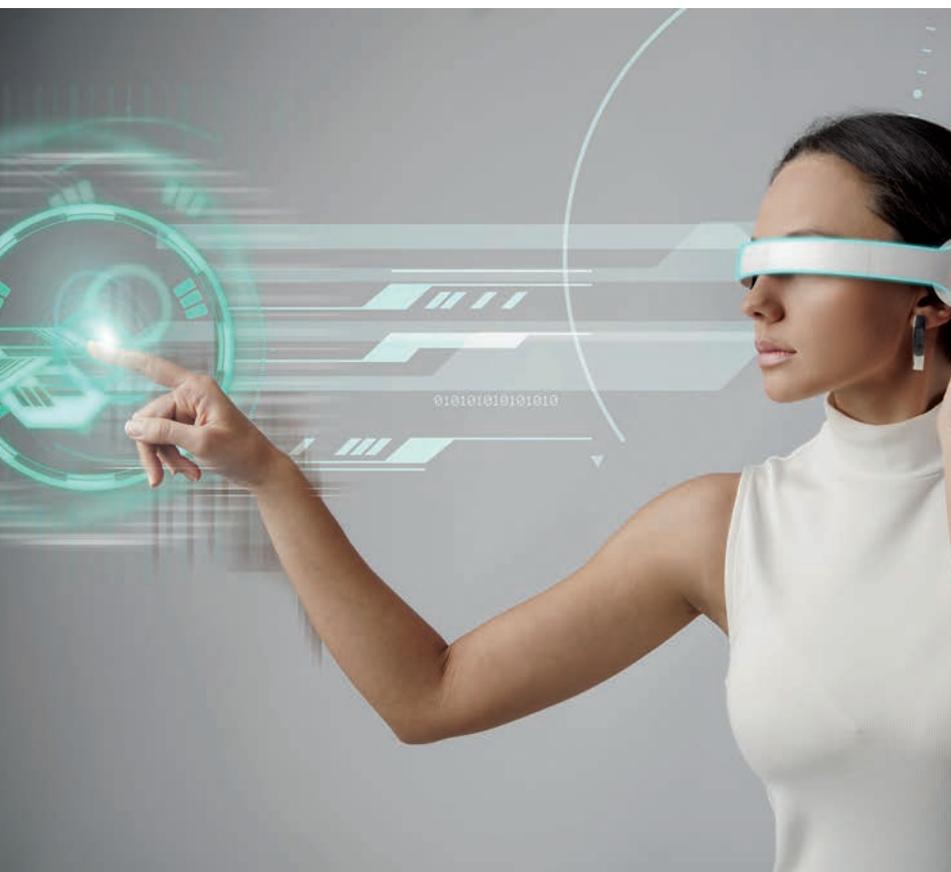
Ob Smartphone, Staubsaugerroboter, Industriesensor oder Überwachungskameras im öffentlichen Raum: Die zahllosen

Geräte im Internet of Things (IoT) liefern Daten in einem bislang ungekannten Ausmaß. Daten, die Unternehmen und Organisationen dabei helfen können, Prozesse und Produkte zu optimieren.

Darüber hinaus ermöglichen sie es, Geräte intelligenter zu machen, als sie es zuvor – in ihrem nichtvernetzten Zustand – waren. So lassen sich durch den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) mithilfe von Deep Learning und Machine Learning Muster erkennen und analysieren, die Menschen aufgrund der ungeheuren Datenmengen schlicht nicht zugänglich sind.

IOT BRAUCHT STANDARDS

„Damit das Zusammenspiel aller Komponenten im Internet of Things und auch mit Anwendungen Künstlicher Intelligenz



reibungslos funktioniert, müssen diese miteinander kommunizieren können. Dazu braucht es standardisierte Schnittstellen und Datenmodelle“, erklärt Karl Grün, Director Standards Development bei Austrian Standards. Zu den wichtigen Bereichen der Koordination und Kommunikation von Komponenten existieren bereits internationale Regelwerke, Standards zu Referenzarchitektur und Vokabular befinden sich in Entwicklung.

KI SCHAFFT SINNVOLLEN MEHRWERT

Das Internet of Things hat großes Potenzial und bietet vielfältige Anwendungsmöglichkeiten. Zur sinnvollen Analyse der entstehenden Daten und der nutzenstiftenden Anwendung der Erkenntnisse braucht es aber Künstliche Intelligenz. IoT konsequent mit Künstlicher Intelligenz zusammen zu denken, ermöglicht jene smarten Lösungen, die benötigt werden, um aus der Datenfülle sinnvollen Mehrwert hervorzubringen. So können etwa in Fabriken, wo derzeit mit Sensortechnik fehlerhafte Teile am Montageband aussortiert werden, künftig selbstlernende Systeme eigenständig auch die Muster möglicher Ursachen analysieren und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Ein Staubsaugerroboter kann dank Einbindung in ein vernetztes Smart Home aus seinen eigenen Einsätzen lernen und „intelligente“ Schlüsse daraus ziehen. Mittels adaptiver Künstlicher Intelligenz würde aus einem zuvor eher tumblen Teil ein smartes Gerät, das sich selbsttätig

Wissen darüber aneignet, wann welche Räume zu säubern sind – und entsprechend agiert. Und schließlich setzen IT-Sicherheitsunternehmen bereits Cloud-basierte Lösungen ein, um mittels Machine Learning Cyberangriffe frühzeitig zu erkennen, Börsenhändler nutzen IoT und KI beim Hochfrequenzhandel und auch im Bereich Smart Mobility ist das Thema nicht wegzudenken – der Fantasie scheinen kaum Grenzen gesetzt. ■

INFO-BOX

3. IoT-Fachkongress im Oktober

Wer sich über wesentliche Themen wie Vernetzung, Datengewinnung, Analyse, den Einsatz Künstlicher Intelligenz und die Standardisierung dazu informieren möchte, findet am 23. Oktober beim 3. IoT-Fachkongress die passende Gelegenheit. Hochkarätige Expertinnen und Experten referieren im Meeting Center von Austrian Standards über technische, rechtliche, wirtschaftliche und visionäre Aspekte.

■ Wann: 23.10.2019, 09:00–17:30 Uhr

■ Wo: Austrian Standards, Meeting Center, Heinestraße 38, 1020 Wien, Österreich

■ Information und Anmeldung:

www.austrian-standards.at/iot



GRIFF NACH DEN STERNEN

OnRobot wächst und wächst: Das junge Robotik-Unternehmen hat sein erstes Büro in Deutschland eröffnet. Mit der Niederlassung im nordrhein-westfälischen Soest baut der dänische Spezialist für Cobot-Greifer seine Präsenz in den Märkten DACH und Benelux weiter aus.

Angesichts ihrer starken Industrien sind die Regionen DACH und Benelux wichtige Zielmärkte für uns“, erklärt Björn Milsch, General Manager DACH & Benelux bei OnRobot. In puncto Automatisierung rangiert vor allem Deutschland weit vorne: In keinem anderen europäischen Land sind laut International Federation of Robotics (IFR) mehr Industrieroboter im Einsatz – höher ist die Zahl lediglich in Südkorea und Singapur. „Mit

unserem neuen Büro und einem größeren Team sind wir jetzt viel näher an unseren Kunden und Partnern im deutschsprachigen Raum“, so Milsch. „Unsere kollaborativen End-of-Arm-Tools geben Unternehmen die notwendige Flexibilität, um auch in Zeiten von Losgröße 1 kosteneffizient zu produzieren.“

INDUSTRIENAHE STANDORTWAHL

Bis Ende des Jahres werden neun OnRobot-Mitarbeiter im Soester Büro arbeiten. Ein technischer Raum bietet dort Platz für Schulungen sowie den Austausch mit Kunden und Partnern, ein Showroom zeigt Produkte und Applikationen. Vor allem die günstige Verkehrsanbindung, auch in die Benelux-Länder, gab den Ausschlag zur Standortwahl. Zudem sind viele internationale Industrieunternehmen in Soest und Umgebung ansässig. Wirtschaft hat dort Geschichte: Als „Susatum“ war Soest >>



NÄHER AM KUNDEN

»Mit unserem neuen Büro und einem größeren Team sind wir jetzt viel näher an unseren Kunden und Partnern im deutschsprachigen Raum.«

Björn Milsch, General Manager
DACH & Benelux OnRobot



**Bronkhorst
und hl-trading –
das Top-Team
für Prozess-
medienregler
in Österreich.**

ES-FLOW™

Der weltweit kleinste Ultraschall Volumenstrommesser/-regler für Flüssigkeiten.

- > Revolutionäres neues Messverfahren für Kleinstflüsse
- > Volumenflüsse von 4 bis zu 1.500 ml/min
- > Gerades Sensorrohr ohne Engstellen oder Toträume
- > Sehr schneller Sensor bei hoher Genauigkeit
- > Geringer Druckverlust
- > PID-Regelung für Ventile oder Pumpen integriert
- > Medienunabhängiges Messverfahren



Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Bypass-Sensor
 Thermische Massendurchflussmesser /-regler mit Direktstrom-Sensor
 Coriolis Massendurchflussmesser /-regler
 Ultraschall Volumenstrommesser /-regler
 Elektronische Druckmesser /-regler

Vertrieb Österreich:
– hl-trading gmbh –

Rochusgasse 4 T. +43-662-43 94 84
 5020 Salzburg F. +43-662-43 92 23
 e-mail: sales@hl-trading.at
www.hl-trading.at





Das neue OnRobot-Team für DACH und Benelux feierte gemeinsam mit dem Soester Stadtmaskottchen Jägerken die Eröffnung der ersten deutschen Niederlassung.



» im Mittelalter europaweit als Hansestadt bekannt, und noch heute ist die östlich des Ruhrgebiets gelegene Stadt vom industriekulturellen Erbe Südwestfalens geprägt.

END-OF-ARM-TOOLING SENKT AUTOMATISIERUNGS-BARRIEREN FÜR KMU

Hinsichtlich der vorherrschenden Unternehmensstruktur wird die Region vom Mittelstand dominiert. Vielen hierzu zählenden kleinen und mittleren Unternehmen hat erst der Vormarsch der kollaborierenden Roboter (Cobots) den Zugang zur Robotik eröffnet. Das kollaborative End-of-Arm-Tooling von OnRobot trägt ebenfalls dazu bei, Automatisierungsbarrieren zu senken. „Unsere Greifer und Sensoren zeichnen sich durch einen besonders schnellen Return-on-Investment aus“, erklärt Milsch. „Damit haben Unternehmen die Anschaffungskosten schnell wieder eingespielt. So wird es auch für kleinere Unternehmen erschwinglich, die eigenen Produktionsprozesse zu automatisieren.“

GROSSE PLÄNE FÜR DIE ZUKUNFT

Mit der neuen Niederlassung öffnet sich ein neues Kapitel in der Erfolgsgeschichte OnRobots. Das Unternehmen war erst im vergangenen Jahr aus der Fusion mehrerer Robotik-Startups hervorgegangen. Heute ist es durch insgesamt sieben Vertriebsbüros sowie drei Entwicklungs- und Produktionszentren nicht nur in Europa, sondern auch in Asien und den USA vertreten. Das Partnernetzwerk umspannt mittlerweile

den gesamten Globus, die Mitarbeiterzahl liegt bei über 160. Auch mit Blick auf das Produktportfolio hat OnRobot Großes vor, wie CEO Enrico Krog Iversen verrät: „Wir planen, unser Angebot an innovativem Robotikzubehör innerhalb des nächsten Jahres um 40 bis 50 Produkte zu erweitern. Vor diesem Hintergrund sind für uns auch weitere Unternehmensakquisitionen denkbar.“ Damit rückt OnRobot seiner Vision ein Stück näher: als One-Stop-Shop den Markt mit allem zu versorgen, was für die kollaborative Automatisierung nötig ist. **BO**

INFO-BOX

Über OnRobot

OnRobot hat seinen Sitz in Odense, Dänemark, und stellt Hard- und Softwaretechnologien für Lösungen her, die bei kollaborativen Robotern, den Cobots, verwendet werden. OnRobot entwickelt Greifer, Sensoren und sonstige Cobot-Ausrüstung, die den Einsatz der Technologie in verschiedenen Anwendungsbereichen wie Verpackung, Qualitätskontrolle, Materialbeförderung, Maschinenwartung, Montage und Schweißen ermöglicht. Neben seiner Zentrale in Dänemark verfügt OnRobot nunmehr auch über Vertriebsstätten in Deutschland, China, den USA, Spanien, Malaysia und Ungarn und beschäftigt mehr als 160 Mitarbeiter.

www.onrobot.com/de

AXFLOW GESMBH

AxFlow vertraut auf ein Rezept, das als gut und sicher gilt: Qualität und Service. Auch künftig bleibt das Unternehmen seinem Motto treu, nur die weltweit besten Produkte im Portfolio zu haben.

Die geheime Zutat

■ Seit mehr als 30 Jahren spielt die AxFlow-Gruppe auf der Bühne der Flüssigkeitsbehandlung eine stetig wachsende Rolle in Europa. Als paneuropäische Organisation sorgen wir in über 30 Ländern für ein einzigartiges Engineering-, Service- und Vertriebsangebot hochqualitativer, marktführender Systeme im Fluidhandling – alle vereint unter dem gemeinsamen Motto „fluidity.nonstop“. Seit unserer Gründung legen wir besonderen Wert auf technische Kompetenz, Service und Integrität. Diese Faktoren sowie eine umfassende Produktpalette machen in ihrer Kombination den Erfolg aus!

Qualität auf höchster Ebene

Als Spezialist für den Flüssigkeitstransfer verfügt AxFlow über eine große Auswahl an Verdrängerpumpen, zum Beispiel Kreis- und Drehkolben-, Industrieschlauch-, Druckluftmembran-, Exzentrerschnecken-, Zahnrad-, Dosier- und Edelstahl-Kreiselpumpen, Homogenisatoren, Mixer und Rührwerke, Wärmetauscher verschiedenster Technologien und Ventile. Die AxFlow-Gruppe konzentriert sich dabei auf Aufgaben, die eine gehobene Qualität und hohe Sachkompetenz erfordern.

Ganzheitliche Strategie

Vor zwei Jahren wurde das Programmangebot deutlich gestrafft. Mit den aktuellen Baureihen zählt sich das Unternehmen zu den technologisch führenden Anbietern der Flüssigkeitsbehandlung. Im Kernsegment der AxFlow-Kundschaft muss sich aber Qualität gegen Qualität behaupten. Deswegen setzt man bei AxFlow Österreich auf eine



ganzheitliche Strategie zur Differenzierung vom Wettbewerb. Der Firmenslogan „fluidity.nonstop“ verkörpert genau diese Abgrenzung. Schwerpunkt ist damit nicht eine Pumpe oder eine Maschine, sondern die Aufgabe. Für deren Erfüllung steht am Anfang eine kompetente Beratung mit der Darlegung möglicher Alternativen. Hier hat es das Unternehmen leicht, bietet es doch eine reichhaltige Auswahl an und kann unter den Technologien diejenige auswählen und empfehlen, die das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zum Kundenprozess bietet. Ergänzt um den Service, der den Verkauf erst zur Rundumbetreuung macht: Übernahme der Installationsarbeiten, Service und After-Sales-Betreuung spielen eine zentrale Rolle in diesem Geschäft.

Volle Serviceleistung

Zu den Service-Initiativen gehören Technologien, die den Aufwand möglichst gering halten. Mit „Maintain-in-Place“ sieht sich AxFlow auf dem richtigen Weg. Gemeint ist nichts anderes, als dass die Pumpe bei der Wartung innerhalb der Installation verbleibt. Inspektion und Wartungen erfolgen ohne Ausbau und Demontage. Das Ergebnis schlägt sich vor allem auch wirtschaftlich nieder: Die Servicezeit lässt sich um bis zu 95 Prozent reduzieren.

In unserem Zentrallager EDC, dem „European Distribution Center“, lagern zahlreiche Pumpen, Ersatzteile und Zubehör, was eine ständige Verfügbarkeit an gängigen Kompo-



nenten von über 95 % ermöglicht. Die zugehörige Logistik versetzt uns in die Lage, diese Teile in ganz Europa innerhalb von 48 Stunden zu versenden. Die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen AxFlow-Niederlassungen, AxFlow Service und dem EDC ermöglicht es, sogar komplette Pumpensysteme innerhalb kürzester Zeit zu liefern.

Über die Grenzen hinaus

Im Mai dieses Jahres hat AxFlow sein Geschäft in der Balkanregion durch den Erwerb von VIP Tehnika in Slowenien erweitert. Das etablierte Unternehmen ist im Bereich Vertrieb und Service von Pumpen für Wasser- und Abwasseranwendungen tätig und bietet AxFlow eine weitere Basis für den Ausbau seiner Aktivitäten auf dem Balkan.

Bereits seit 2008 hat AxFlow Österreich seine Kompetenzen in den südosteuropäischen Ländern Slowenien, Kroatien, Serbien, Mazedonien, Kosovo und Albanien ausgebaut und betreut seitdem Kunden in der Prozessindustrie.

fluidity.nonstop

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

AxFlow GesmbH

8141 Premstätten, Seering 2/2. OG
Tel.: +43/316/68 35 09-0
office@axflow.at
www.axflow.at



Ing. Andreas Lippitsch,
Geschäftsführer
AxFlow Österreich,
Slowenien,
Kroatien, Serbien



WACHSTUM DURCH INNOVATIONEN

Die Pilz-Unternehmensgruppe bleibt trotz wirtschaftlicher Eintrübung auf Wachstumskurs: Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 erzielte das Automatisierungsunternehmen einen Umsatz von 345 Mio. Euro (+2,1 %). Die Zahl der Mitarbeiter stieg erstmals auf über 2.500.

Die wirtschaftliche Abschwächung sowie die unsichere Weltwirtschaft waren wesentliche Faktoren, dass wir beim Umsatz 2018 unter Plan geblieben sind. Dennoch sind wir insgesamt mit der Entwicklung unseres Unternehmens zufrieden. Wir investieren kontinuierlich in Forschung und Entwicklung sowie den Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Daher sind wir gut gerüstet für die kommenden Anforderungen des Marktes“, erklärt Susanne Kunschert, geschäftsführende Gesellschafterin der Pilz GmbH & Co. KG.

MODERATE ZUNAHME BEIM UMSATZ

Im Geschäftsjahr 2018 steigerte die Pilz-Gruppe ihren Umsatz auf 345 Mio. Euro. Damit ist der Umsatz um 2,1 Prozent im

Vergleich zum Vorjahr gewachsen. Erstmals beschäftigt das Familienunternehmen mehr als 2.500 Mitarbeiter: Zum Stichtag 31. 12. 2018 waren es 2.515 Mitarbeiter in weltweit 42 Tochtergesellschaften. Das entspricht bei den Mitarbeiterzahlen einem Plus von sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr. Am Stammsitz in Ostfildern waren zum Ende des letzten Jahres 1.122 Menschen beschäftigt. Das sind 55 Mitarbeiter mehr als zum Vorjahreszeitpunkt.

INTERNATIONALE AUSRICHTUNG GESTÄRKT

Pilz treibt seine Ausrichtung als internationaler Lösungsanbieter für die sichere Automation weiter voran: Die Betreuung der aufstrebenden Märkte in Südostasien hat Pilz 2018 zum Beispiel durch die Gründung eigener Tochtergesellschaften in



Thailand und Malaysia gestärkt. Ausdruck der Internationalität ist der gegenüber 2017 weiter gestiegene Exportanteil auf 73 Prozent (+ 1,1 Prozentpunkte).

WACHSTUMSMARKT „SCHIENE 4.0“

Der Maschinenbau und die produzierenden Unternehmen sind nach wie vor die wichtigsten Absatzmärkte für das Automatisierungsunternehmen. Lösungen von Pilz kommen darüber hinaus zunehmend in weiteren Bereichen wie zum Beispiel der Bahntechnik zum Einsatz. Den dortigen Trend zur Digitalisierung gestaltet Pilz mit und schneidet industrieprobte Automatisierungstechnik auch auf den Bahnverkehr zu. Für die besonderen Anforderungen von Branchen wie der Bahntechnik bündelt Pilz seine Expertise weltweit künftig in sogenannten Competence Centern. Dort entwickeln Experten branchenbezogene Lösungspakete, die dann vor Ort von den Pilz-Tochtergesellschaften implementiert werden.

INNOVATIONEN WEITER IM BLICK

Innovationskraft bleibt ein wesentliches Merkmal des Mittelständlers: Seit Jahren investiert Pilz 20 Prozent seines Umsatzes in Forschung

& Entwicklung, so auch 2018. „Die Innovationskraft liegt in der DNA unseres Unternehmens“, so Kunschert. Für 2019 bleibt Pilz daher optimistisch: „Natürlich können wir uns nicht von den Auftragsrückgängen im Maschinenbau und den schwierigen internationalen Rahmenbedingungen entkoppeln. Durch innovative Produkte, ausgezeichnete Dienstleistungen und intensive Kundenbetreuung vor Ort wollen wir aber auch 2019 auf Kurs bleiben“, blickt Susanne Kunschert voraus. **BO**

WEITER AUF KURS

»Natürlich können wir uns nicht von den Auftragsrückgängen im Maschinenbau und den schwierigen internationalen Rahmenbedingungen entkoppeln. Durch innovative Produkte, ausgezeichnete Dienstleistungen und intensive Kundenbetreuung vor Ort wollen wir aber auch 2019 auf Kurs bleiben.«

Susanne Kunschert, geschäftsführende Gesellschafterin der Pilz GmbH & Co. KG





FAIRE ROHSTOFFGEWINNUNG

Die Industrieunternehmen Martin Pichler Ziegelwerk und Bernegger aus Oberösterreich sowie Hengl Mineral aus Niederösterreich punkten in Sachen Nachhaltigkeit und nehmen am europäischen „Sustainable Development Award 2019“ teil.

Sand, Kies und Schotter gehören zu den wichtigsten Grundlagen unseres Wohlstands, ohne die unser tägliches Leben nicht vorstellbar ist. Jeder von uns erwartet, dass diese Baurohstoffe ausreichend verfügbar, umweltschonend gewonnen sowie qualitativ hochwertig und günstig zur Verfügung gestellt werden. Der ungebrochene Bedarf an mineralischen Rohstoffen beträgt in Österreich täglich rund 33 Kilogramm pro Kopf oder insgesamt 100 Millionen Tonnen pro Jahr.

Dieser hohe Bedarf wirft die Frage auf, wie Versorgung, Nutzung und Umwelt in Zukunft noch nachhaltiger, sozial verträglicher und wirtschaftlich effizienter gestaltet werden können. Zum vierten Mal lud das Forum Rohstoffe deshalb seine Mitglieder ein, an diesen Herausforderungen zu arbeiten und innovative Lösungen und Projekte zu entwickeln. Präsentiert wurden diese Leuchtturmprojekte einer breiteren Öffentlichkeit im Rahmen der feierlichen Gala am 7. Mai 2019 im Palais Niederösterreich in Wien.

DIE KATEGORIE WIRTSCHAFT GEHT AN MARTIN PICHLER ZIEGELWERK GMBH

Preisträger des Nachhaltigkeitspreises in der Kategorie Wirtschaft ist die in Oberösterreich beheimatete Firma Martin Pichler Ziegelwerk GmbH mit ihrem Projekt „Rollmörtel – Aufrollen, Wässern, Fertig“. Mit der Innovation des „Rollmörtels“ belegt die Martin Pichler Ziegelwerk GmbH, dass sich die Vermörtelung von Mauerwerk gänzlich neu denken lässt. Das Unternehmen hat sich mit dieser Innovation rasch auf Nachhaltigkeitsprobleme eingestellt und diese als Chance genutzt. Als besonders beeindruckend empfand die Jury das Durchhaltevermögen bei der Forschungsdauer von vier Jahren, um letztendlich das Ziel zu erreichen. „Das neue Produkt reduziert den Ressourcenbedarf und verzichtet gänzlich auf Kunstharze und Kunststoffe und bringt damit auch einen deutlichen Umweltnutzen. Das inzwischen patentierte Produkt punktet bezüglich Arbeits- und Ressourceneffizienz sowie Arbeitssicherheit“, so das Resümee der Jury. >>

HL-TRADING GMBH

Immer mehr Firmen gehen in Richtung kleiner Durchflüsse. Insbesondere in der chemischen Industrie, in der Lebensmittel- und in der Pharmabranche geht der Trend in Richtung kontinuierlicher Produktionsprozesse, Vermeidung von Abfällen, geringerer Standzeiten und höherer Flexibilität.

Bestimmung kleiner Volumenströme

■ Auf dem Markt gibt es eine Vielzahl von Ultraschall-Messgeräten für größere Durchflüsse mit Rohrdurchmessern ab etwa 1". Es ist allerdings ungleich schwieriger, einen Ultraschall-Durchflussmesser für kleinere Rohrdurchmesser zu bekommen. Herkömmliche Ultraschall-Durchflussmesser arbeiten entweder auf Basis des Dopplereffektes oder über eine Transitzeit-Messmethode. Beide Methoden sind geeignet für große Rohrquerschnitte, stoßen aber bei kleineren Durchmessern an ihre Grenzen.

Ultraschall-Durchflussmessungen bis 1.500 ml/min oder weniger

Aufgrund der Komplexität von Physik und Technik gibt es in diesem speziellen Strömungsbereich nicht viele Messprinzipien, insbesondere Ultraschall-Durchflussmesser. Deshalb war die große Herausforderung, eine Lösung für Ultraschall in Rohren mit sehr kleinen Durchmessern zu finden. In enger Zusammenarbeit mit TNO (niederländische Organisation für angewandte wissenschaftliche Forschung) konnte Bronkhorst® mit der Ultraschallwellentechnik ein innovatives Instrument entwickeln. Diese Technologie wird in der neuen ES-FLOW™-Serie zur Messung von Flüssigkeitsvolumenströmen zwischen 4 und 1.500 ml/min, unabhängig von Flüssigkeitsdichte, Temperatur und Viskosität, mit einer Genauigkeit von 1% RD ±1 ml/min angewendet.

Wie arbeitet der neue Ultraschall-Durchflussmesser?

Der ES-FLOW™ basiert auf Ultraschalltechnologie. Die Messung erfolgt in einem geraden Edelstahlrohr mit einem Innendurchmesser von 1,3 mm, ohne Hindernisse oder Totvolumina. An der Außenseite des Sensorrohres befinden sich mehrere Ultraschallsensoren (Transducer Discs), die durch radiale Oszillation Ultraschallwellen erzeugen. Jeder Messumformer kann senden und empfangen, daher werden alle Up- und Downstream-Kombinationen aufgezeichnet



Der neue ES-FLOW™ für die Bestimmung kleiner Volumenströme mit Ultraschallwellen

und verarbeitet. Durch genaues Messen der Zeitdifferenz zwischen den Aufnahmen (Nanosekundenbereich) werden die Strömungsgeschwindigkeit und die Geschwindigkeit des Schalls berechnet. Bei der Kenntnis dieser Parameter und des exakten Röhrenquerschnitts ist der ES-FLOW™ in der Lage, Flüssigkeitsvolumen zu messen. Das Alleinstellungsmerkmal dieses Instrumentes ist dessen Fähigkeit, die aktuelle Schallgeschwindigkeit zu messen. Das heißt, die Technologie ist unabhängig vom Medium und eine Kalibrierung auf das aktuelle Fluid ist nicht nötig. Dazu kann die Schallgeschwindigkeit als Indikator für die im Strömungsmesser vorhandene Flüssigkeitsart verwendet werden.

Gründe für den ES-FLOW™ Ultraschall-Durchflussmesser

- Ein Sensor für mehrere Flüssigkeiten. Viele Unternehmen haben wechselnde Prozessbedingungen und nutzen verschiedene Flüssigkeiten wie Additive oder Lösungsmittel. Da die ES-FLOW™-Technik fluidunabhängig ist, wird bei Flüssigkeitswechsel keine Rekalibrierung benötigt. Auch nicht leitfähige Flüssigkeiten wie z. B. destilliertes bzw. demineralisiertes Wasser oder Lösemittel können gemessen werden
- Einfache Reinigung, geringes Verstop-

fungsrisiko. Reinigungsprozesse sind häufig sehr zeitraubend. Aufgrund des geraden Sensordesigns ohne Totvolumina haben Partikel und Verschmutzungen nur geringe Möglichkeiten, Ablagerungen zu bilden oder das Gerät zu verstopfen. Daher kann der Reinigungsprozess in wenigen Minuten durchgeführt werden, Ausfallzeiten werden so auf ein Mindestmaß limitiert.

- Unempfindlich gegenüber Vibrationen. Die Ultraschallmessung ist unempfindlich gegenüber Vibrationen, weil sie nicht mit Schwingungsfrequenzen oder Rotation arbeitet. Außerdem hat es keinen Einfluss, ob die Strömung laminar oder turbulent ist.
- Integrierte PID-Regelung und schnelle Reaktionszeit. Die integrierte PID-Regelung kann zur Ansteuerung einer Pumpe oder eines Ventils benutzt werden. Der Anwender ist damit in der Lage, einen kompletten Regelkreis mit kurzen Reaktionszeiten aufzubauen.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

hl-trading GmbH
 5020 Salzburg, Rochusgasse 4
 Tel.: +43/662/43 94 84
 sales@hl-trading.at
www.hl-trading.at
www.bronkhorst.com



Nachhaltigkeitspreis-Gruppe: Kurt Bernegger (Bernegger), Ursula Huber-Wilhelm (Welser Kieswerke Treul & Co), Ekkehart Pichler (Martin Pichler Ziegelwerk), Raimund Hengl und Michaela Dokullil (Hengl Mineral), Robert Wasserbacher (Forum mineralische Rohstoffe)

» **NACHHALTIGKEITSPREIS IN DER KATEGORIE UMWELT GEWINNT BERNEGGER GMBH**

Der gemeinsam mit BirdLife Österreich verliehene Umwelt-Nachhaltigkeitspreis geht an das ebenfalls in Oberösterreich ansässige Unternehmen Bernegger GmbH für das Projekt: „Rohstoff mit dem Zug zum Verbraucher – Bahnlogistik Rohstofftransport Bernegger“. „Bewegen statt stehen! – 25-mal mit dem LKW um die Welt“, so könnte das Motto lauten und auch die Motivation dafür gewesen sein, bei diesem Projekt den LKW-Verkehr beim Transport von Rohstoffen mittels eines ausgeklügelten und durchdachten Spezialcontainersystems von der Straße auf die Bahn zu verlagern. Die neu eingerichtete Bahnlogistik der Bernegger GmbH ist eine vorbildhafte, sehr ambitionierte und auf Langfristigkeit orientierte Investition in eine innovative und nachhaltige Logistikhaltung. Der auf einem Containersystem basierende Bahntransport für Rohstoffversorgung und -entsorgung verspricht eine langfristige Reduktion von Luftschadstoff- und Lärmemissionen sowie eine erhebliche Verringerung von LKW-Fahrten. „Der Transport der mineralischen Rohstoffe kann damit verkehrsunabhängig ohne Verzögerungen durch Staus vor allem im Großraum Linz durchgeführt werden. Die Lösung zeigt, dass wirtschaftliche und umweltpolitische Maßnahmen Hand in Hand gehen. Mit der Eigenentwicklung eines Container-Transportsystems wurde zudem die Innovationskraft des Unternehmens abseits des eigentlichen Kerngeschäfts unter Beweis gestellt“, so die Begründung der Jury.

NACHHALTIGKEITSPREIS IN DER KATEGORIE SOZIALES AN HENGL MINERAL GMBH VERLIEHEN

Den Preis in der Kategorie Soziales gewinnt das niederösterreichische Unternehmen Hengl Mineral GmbH in Limberg für das Projekt: „Lebendiger Steinbruch – Living Quarry“. Der „Lebendiger Steinbruch“ zeigt eindrucksvoll,



dass ein Steinbruch nicht nur Betriebsstätte, sondern auch Treffpunkt für Bildung, Sport, Kultur und Erholung sein kann. Vorbildlich ist die Öffnung der Betriebsfläche für eine Vielfalt von Vereinen und Bildungseinrichtungen für größere und kleinere Veranstaltungen. Dadurch kann sehr heterogenen Bevölkerungsgruppen der Ort, die Tätigkeit und die Notwendigkeit des Rohstoffabbaus nähergebracht werden. Als besonders beeindruckend empfand die Jury die Akzeptanz des Steinbruchs in der Zivilgesellschaft, die sich über hundert Jahre des Bestehens über Generationen hinweg weiter festigte und wuchs. „Das langjährige gesellschaftliche Engagement der Hengl Mineral geht weit über das normale Maß unternehmerischer Aktivitäten hinaus und verdeutlicht, dass sich gesellschaftliches Engagement am Betriebsgelände mit komplexen Haftungs- und Sicherheitsfragen in Einklang bringen lässt“, so die Meinung der Experten.

MINERALISCHE ROHSTOFFE – GRUNDLAGE UNSERES WOHLSTANDS

Ausgezeichnet wurden Projekte in den Kategorien Wirtschaft, Soziales und, in Kooperation mit BirdLife Österreich, in der Kategorie Umwelt. Die Projekte wurden von einer unabhängigen Expertenjury bewertet und mussten weit über das von Planungsbehörden und vom Gesetzgeber Verlangte hinausgehen. „Mit dem Nachhaltigkeitspreis des Forums Rohstoffe möchten wir die gesamte Branche ermutigen, auch weiterhin einen Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung zu erbringen, und jenen Unternehmen eine Bühne geben, die sich ganz besonders um nachhaltig gewonnene Rohstoffe einsetzen“, so der Geschäftsführer des Forums mineralische Rohstoffe Robert Wasserbacher. Die drei österreichischen Preisträger nehmen auch am „Sustainable Development Award 2019“ teil, der am 20. November 2019 vom Europäischen Gesteinsverband UEPG in Brüssel vergeben wird.

VM

Fotos: wkopress, Martin Pichler Ziegelwerk, Bernegger

ABB AG

Am Standort Lüdenscheid zeigte ABB im Beisein von Nico Rosberg beispielhaft, wie die Energiewende mit digitalem Energiemanagement gelingen kann. Mit seiner „Mission to Zero“ treibt der digitale Technologieführer den Ausstieg aus fossilen Energiequellen voran.

CO₂-neutraler Fertigungsstandort

■ Nach zweijähriger Planungs- und Bauphase stellte ABB Anfang Mai im Rahmen ihrer „Mission to Zero“ der Öffentlichkeit ihren ersten CO₂-neutralen Fertigungsstandort in Deutschland vor und nahm bei ihrem Tochterunternehmen Busch-Jaeger in Lüdenscheid – als sichtbares Zeichen hierfür – ein Solarkraftwerk in Betrieb. „Die Photovoltaikanlage ist Teil einer ganzheitlichen Lösung, die alle Aspekte der Energieerzeugung und -verteilung abdeckt und es ermöglicht, hier künftig an Sonnentagen bis zu 100 Prozent des Strombedarfs zu decken“, sagt Hans-Georg Krabbe, Vorstandsvorsitzender von ABB Deutschland.

Rund 1.100 MWh an klimaneutralem Sonnenstrom

Die 3.500 Quadratmeter große, über den Parkplätzen des Firmengeländes installierte Photovoltaikanlage wird pro Jahr rund 1.100 MWh an klimaneutralem Sonnenstrom – also etwa den Jahresbedarf von 3.360 Privathaushalten – liefern. In Kombination mit einem Blockheizkraftwerk, das mit der doppelten Energieeffizienz eines Kohlekraftwerks arbeitet, kann dabei rund 14 Prozent mehr Energie erzeugt werden, als am Standort benötigt wird. Die überschüssige Produktion wird in das öffentliche Stromnetz eingespeist und trägt damit zur Versorgung der Region mit nachhaltig produzierter Energie bei. Zur Abdeckung von Bedarfsspitzen wird zusätzliche grüne Energie von der MVV Energie AG bezogen, was eine 100-prozentige CO₂-neutrale Produktion gewährleistet.

Partnerschaft zur Verbesserung der industriellen Energieeffizienz

MVV und ABB haben im April ihre Zusammenarbeit ausgeweitet und offiziell eine Partnerschaftvereinbarung unterzeichnet. Dabei stehen gemeinsame Lösungen zur nachhaltigen Verbesserung der Energieeffizienz von Industrie, Mittelstand und Kommunen auf dem Weg zur Smart City im Vordergrund. Bei der Kooperation der beiden



Beeindruckend: ABB realisiert ersten CO₂-neutralen Fertigungsstandort in Deutschland.

Unternehmen geht es auf der einen Seite um die Vermeidung von CO₂-Emissionen und die wirtschaftliche Vermarktung von verfügbaren Flexibilitäten im Energiebereich, auf der anderen Seite um die Gestaltung der Städte der Zukunft durch innovative Technologien, etwa um Speicherlösungen und die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge.

Selbstlernendes Energiemanagementsystem

Erst vor wenigen Wochen hat ABB vom Verkehrsunternehmen Hamburger Hochbahn AG den Auftrag über die Lieferung von 44 Ladesystemen für Elektrobusse für Deutschlands bisher größtes Ladepotential für Elektrobusse erhalten. Technologisches Herzstück des Gesamtsystems in Lüdenscheid ist das skalierbare Energiemanagementsystem OPTIMAX[®] aus der ABB Ability[™] Energy Management Suite (EMS). Die digitale Lösung stellt die laufende Überwachung und optimale Steuerung der Energieerzeugung, des 2/2 Verbrauchs und der Speicherung sicher und arbeitet weitgehend autonom. Das lernende System berechnet dabei auf Basis von Vorhersagedaten den optimalen Energiefluss und gleicht Abweichungen in Echtzeit aus.

Einsparung von ca. 630 Tonnen CO₂ pro Jahr

Der Vorzeigestandort wird jährlich etwa 630 Tonnen CO₂ einsparen und damit einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Klima- und Umweltsituation bei ABB in Lüdenscheid leisten. „Die stärkste Kraft, um unsere Welt zukunftsfähig zu machen, sind bahnbrechende grüne Technologien“, so Nico Rosberg, der sich nach seiner Formel-1-Karriere heute in der rein elektrischen ABB FIA Formel-E-Meisterschaft engagiert und der Inbetriebnahme beiwohnt. „Die ABB-Lösungen in Lüdenscheid zeigen beispielhaft, wie sich die typischen Anforderungen eines kompletten Industriestandorts auf ressourcenschonende Weise erfüllen lassen.“



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ABB AG

2351 Wr. Neudorf
Brown-Boveri-Straße 3
Tel.: +43/1/601 09-9477
office@at.abb.com, www.abb.at

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von Frische-Chips für Lebensmittel über robuste Industriesensoren bis hin zu flexiblen Verpackungen – die Produkt-Highlights im Juli und August.



Zuverlässiger Anschluss

Atlantik Elektronik, Anbieter innovativer Embedded-Lösungen, präsentierte unlängst die „SealJack PCB Mount Serie“ von Stewart Connector. Die Serie bietet einen USB-2.0-Anschluss für Produkte, die sich außerhalb einer typischen Büroumgebung, beispielsweise in industriellen Umgebungen, Schiffsausrüstungen, medizinischen Geräten sowie im Bereich erneuerbare Energien, befinden würden. Sie könnten überall dort eingesetzt werden, wo Zuverlässigkeit und Funktionalität erforderlich sind, wenn Ethernet außerhalb typischer Anwendungen eingesetzt werden soll. Die Buchse wurde mit einer abgedichteten Gehäusekonstruktion für IP67-Anwendungen versehen und sei das leichteste und kompakteste Produkt mit einer Zinkdruckguss-Legierung auf dem Markt, das USB-2.0-Geschwindigkeiten von bis zu 480 MBit/s unterstütze.

www.atlantikelektronik.com

Sauber gebogen

Hydraulik ist schnell und kraftvoll. Aufgrund ihrer hohen Leistungsdichte ist Hydraulik heute aus vielen Anwendungen nicht wegzudenken – beispielsweise im Baubereich am Bagger ebenso wie im Industriebereich bei Pressen und Biegemaschinen beziehungsweise Abkantbänken. Mit dem Einsatz der sogenannten



Servopumpe ist auch die Hydraulikmaschine energieeffizienter geworden – hierfür bietet LTI Motion nun eine Hydrauliksteuerung direkt im Servoregler „ServoOne“ an. Besonders hervorzuheben sei dabei, dass bei Einsatz der vollelektrischen Lösung die Maschine mit der funktionalen Sicherheitstechnik ausgestattet werden könne, da die mechanische Kopplung von Motor und Prozess die Position des Werkzeugs sicher überwacht.

www.lti-motion.com

Robuste Industrie-4.0-Sensoren

Die induktiven hochdruckfesten Sensoren von Contrinex verfügen ab sofort über eine optionale IO-Link-Schnittstelle in PNP-NO-Ausführungen. Dadurch könnten Sensoranwendungen in Hochdruckumgebungen von den Steuerungs- und Überwa-



chungsfunktionen der Industrie-4.0-Implementierungen profitieren, wie der Hersteller verspricht. Gleichzeitig würden die Wartungskosten gesenkt und die Systemverfügbarkeit erhöht. Contrinex setzt mit seinen hochdruckfesten Extra-Distance- und Full-Inox-Typen auf besonders robust aufgebaute Technik. Die induktiven Sensoren würden zuverlässig über praktisch unbegrenzt viele Druckzyklen arbeiten, Dauerdrücke von 500 bar tolerieren und sich für die anspruchsvollsten pneumatischen und hydraulischen Anwendungen, einschließlich Hochvakuumumgebungen, eignen.

www.contrinex.com



Extreme Druckmessung

Die Elmos-Tochter Silicon Microstructures (SMI) präsentierte mit der „SM923X“-Serie kürzlich ein Ultra-Niederdruck-Sensorsystem, welches die Druckmessung von extrem niedrigen Überdrücken von bis zu 250 Pa ermöglichen soll. Der vollständig temperaturkompensierte und druckkalibrierte Sensor sei speziell für Industrie-, Klimatisierungs- und medizinische Anwendungen entwickelt worden. Die hohe Ausgangsgenauigkeit und Langzeitstabilität werde dabei durch die Kombination des SMI-eigenen MEMS-Drucktransducers mit einem Signalaufbereitungs-IC in einem kompakten Gehäuse erreicht. Die Serie verbessere die Systemeffizienz durch präzise und zuverlässige Leistung, wie der Hersteller verspricht. Der Gesamtgenauigkeitsfehler nach der Montage auf einer Platine und dem Autozero auf Systemebene betrage weniger als ein Prozent über den gesamten kompensierten Temperaturbereich. Eine 16-Bit-Auflösung ermögliche die Erfassung von Signalen bis zu 0,0038 Pa. Das hervorragende Aufwärmverhalten und die hohe Langzeitstabilität sollen dabei die Leistung über die gesamte Lebensdauer des Sensors sichern. www.elmos.com

Produktivere Mikrobearbeitung

Der Lasertechnik-Hersteller SCANLAB GmbH ergänzte die hauseigene Produktfamilie nun um den „excelliSCAN 20“. Das Scan-System sei für besonders anspruchsvolle Anwendungen beispielsweise in der Mikrobearbeitung und der additiven Fertigung (3D-Druck) ausgelegt. In der Laserbearbeitung würden laut dem Hersteller durch unterschiedlichste Anforderungen von Kunden und Applikationen die technischen Möglichkeiten kontinuierlich weiter ausgereizt. Beim 3D-Druck würden dabei



Fotos: Elmos Semiconductor AG, SCANLAB GmbH, Otto Ganter GmbH & Co. KG

vor allem die Themen Leistung und Dynamik – also möglichst effiziente Verfahren mit hohem Durchsatz – eine große Rolle spielen. In der Mikrobearbeitung steige die Vielfalt der Anwendungen und reiche von klassischen Bohranwendungen über die Strukturierung von großflächigen Bauteilen bis hin zur Funktionalisierung von Oberflächen. Unter anderem ermögliche eine „innovative Regelungstechnologie“ namens „SCANahead“ ein Plus an Geschwindigkeit und Präzision. Verbessertes Wärme-management erlaube zudem erhöhte Langzeitstabilität, auch bei hohen und wechselnden Belastungen. Die digitale Encoder-Technologie garantiere indes höchste Positioniergenauigkeit. www.scanlab.de

Sicher verschlossen

Der Normteilspezialist Ganter hat kürzlich das eigene Portfolio an Schnellspannern in Bezug auf Handhabung, Qualität sowie Montage optimiert und verschiedene Produktneheiten auf den Markt gebracht. So stünden ab sofort Produktversionen mit integrierter Sicherheitsfunktion zur Verfügung. Der Spanner „GN 820.3“ werde etwa dank eines Sicherungshakens vor unbedachtem Öffnen und dadurch vor Fehlbedienung geschützt. Die Sicherungsverriegelung könne dabei bei Bedarf auch einhändig geöffnet werden. Bei der Produktversion GN 810.3 könnten wiederum beide Endpositionen des Spanners durch die neue Verriegelungsfunktion gesichert werden. Dies ermögliche den Einsatz längerer Spannarme, ohne dass diese versehentlich schließen würden. Als neuen Service liefere Ganter bei der Bestellung eines Schnellspanners die jeweils passende Andrückschraube und auf Wunsch auch noch gleich den verlängerten Spannarm automatisch mit, was die Beschaffung und Montage für Kunden noch komfortabler mache. Alle Ganter-Schnellspanner stünden in Stahl oder nichtrostendem Edelstahl, hergestellt aus Blech oder Schmiedeteilen und mit verzinkter oder schwarz beschichteter Oberfläche zur Verfügung. Je nach konkretem Anwendungsfall könnten Kunden zwischen vertikalen Spannern mit senkrecht angeordnetem Spannhebel, horizontalen Spannern mit waagrechttem Hebel sowie Verschluss- oder Schubstangenspannern wählen. www.ganternorm.com

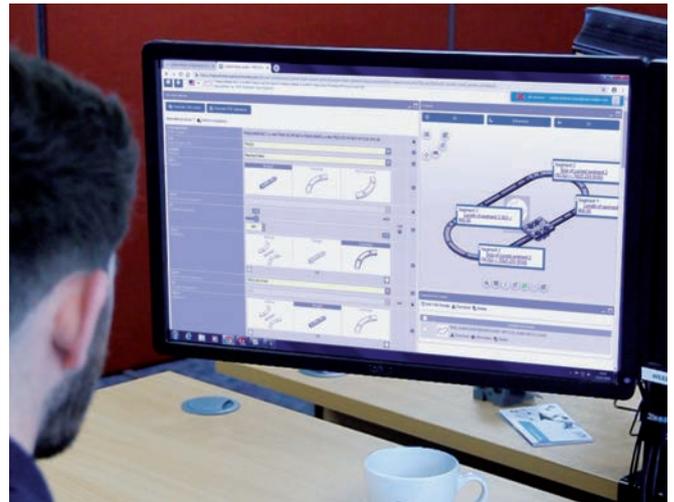


Flexible Verpackung

Italienische Forscher haben einen neuen Polymerfilm entwickelt, der kleinere Wassermengen oder wasserhaltige Gelatine fest und dauerhaft umschließen soll. Laut den Wissenschaftlern

des Istituto di Scienze Applicate e Sistemi Intelligenti und des ebenfalls zum Nationalen Forschungsrat CNR gehörenden Istituto di Polimeri Composti e Biomateriali werde damit der Weg für neue Anwendungen in der Pharma- und Lebensmittelindustrie geebnet. „Es handelt sich gewissermaßen um maßgeschneiderte, an die Form des Wassers oder des hydrierten Materials angepasste Verpackungen“, erklärt Projektleiter Pietro Isasi gegenüber dem Branchendienst „Presstext“. Das Polymer umschließe den Wassertropfen lückenlos und halte ihn dauerhaft in seiner Form. Der sich in Sekundenschnelle abspielende Prozess erzeuge eine dünne und gleichmäßig glatte Haut. Je nach Verwendungszweck seien Größen im Zentimeter- bis in den Nanometerbereich möglich. In Abhängigkeit von der eingesetzten Menge lasse sich der Durchmesser des Polymerfilms verändern. „Die innovative und zugleich sehr einfache Technologie ermöglicht auch die Herstellung von transparenten und gasdurchlässigen Verkleidungen“, erklärt Isasis Forscherkollege Gennario Gentile. Wegen ihrer biologischen Abbaubarkeit und Biokompatibilität seien sie auch für Verwendungen in der Biomedizin geeignet.

www.isasi.cnr.it



tems, also gerade, gebogene oder Ringelemente, gemäß den Kundenbedürfnissen auf Größe, Länge und Anzahl ausgewählt und entsprechend kombiniert werden. Zudem könne die Anzahl und Größe der Laufwagen sowie die gewünschte Schmieroption definiert werden. Das CAD-Modell könne dann in unterschiedlichen Formaten heruntergeladen werden. Dies ermögliche es Kunden, Details wie beispielsweise Lochpositionen und Befestigungen zu überprüfen und in das Gesamtmodell zu integrieren.

www.hepcotion.com



Platzsparende Griffschalen

Mit den neuen Griffschalen „GN 7330“ und „GN 7332“ erweiterte Eles+Ganter das hauseigene Normteilsortiment. Im Gegensatz zu gewöhnlichen Griffen hätten Griffschalen den Vorteil, dass sie oberflächenbündig verbaut würden und damit bevorzugt dort zum Einsatz kämen, wo Platz gespart werden müsse. Also etwa beim Fahrzeugbau oder bei der Herstellung von Flightcases für die Veranstaltungstechnik. Die Griffschalen könnten entweder von der Vorderseite mit Senkschrauben, oder von der Rückseite verdeckt mit Gewindestiften montiert werden. Darüber hinaus biete Eles+Ganter die beiden Griffschalen jeweils mit oder ohne Dichtung an.

www.elesa-ganter.at

Schienensystem online konfigurieren

Der „CAD-Design Konfigurator“ für HepcoMotions bewährtes und vielfältiges „PRT2 Ring- und Ovalschienensystem“ ermögliche nun laut dem Anbieter eine einfache und individuelle Zusammenstellung des Schienensystems. Der Zugriff zum Konfigurator erfolge dabei online. Mit dem PRT2-Konfigurator könnten bis zu 17 einzelne Segmente des PRT2-Schienensys-

Frische-Chip für Lebensmittel

Das Mindesthaltbarkeitsdatum auf den Verpackungen verderblicher Lebensmittel hat bald ausgedient – zumindest, wenn es nach Forschern des Imperial College London geht. Ihr neuer Sensor stelle die tatsächliche Frische von Fleisch und Fisch fest, wie die Forscher unlängst bekannt gaben. Er werde einfach auf Papier gedruckt und registriere Gase wie Ammoniak und Trimethylamin, welche sich vor allem in verdorbenem Fisch bilden würden. Die Info werde dann mithilfe eines NFC-Chips an ein Smartphone übertragen. Auf der Insel, so zeigen Umfragen, werfe jeder Dritte Lebensmittel weg, wenn das angegebene Datum überschritten sei. Dadurch würden im Vereinigten Königreich pro Jahr 4,2 Mio. Tonnen im Abfall landen. Die Sensoren könnten einen Großteil davon retten, wie die Forscher betonen. Und die Ausstattung koste pro Packung nur rund zwei Cent. Die Tinte sei dabei, laut dem Erfinder Firat Gründer, biologisch abbaubar und für die Natur unschädlich. Auch sei der gedruckte Sensor schneller und zuverlässiger als bisher genutzte Sensoren und koste nur einen Bruchteil von deren Preis. Gründer glaubt, dass der Sensor von den Konsumenten akzeptiert werde. „Die Menschen wollen einerseits sicher sein, dass die Lebensmittel, die sie kaufen, frisch sind. Andererseits wollen sie eigentlich nichts wegwerfen, was noch genießbar ist.“ Heute könnten sie darüber jedoch nicht entscheiden und würden die Lebensmittel im Zweifelsfall lieber wegwerfen.

www.imperial.ac.uk

Fundamente, auf die Sie bauen können

**Erfolg durch Kompetenz,
Flexibilität und
Zuverlässigkeit.**

Ihr Partner im Spezialtiefbau

NGT

Neue Gründungstechnik Spezialtiefbau GmbH

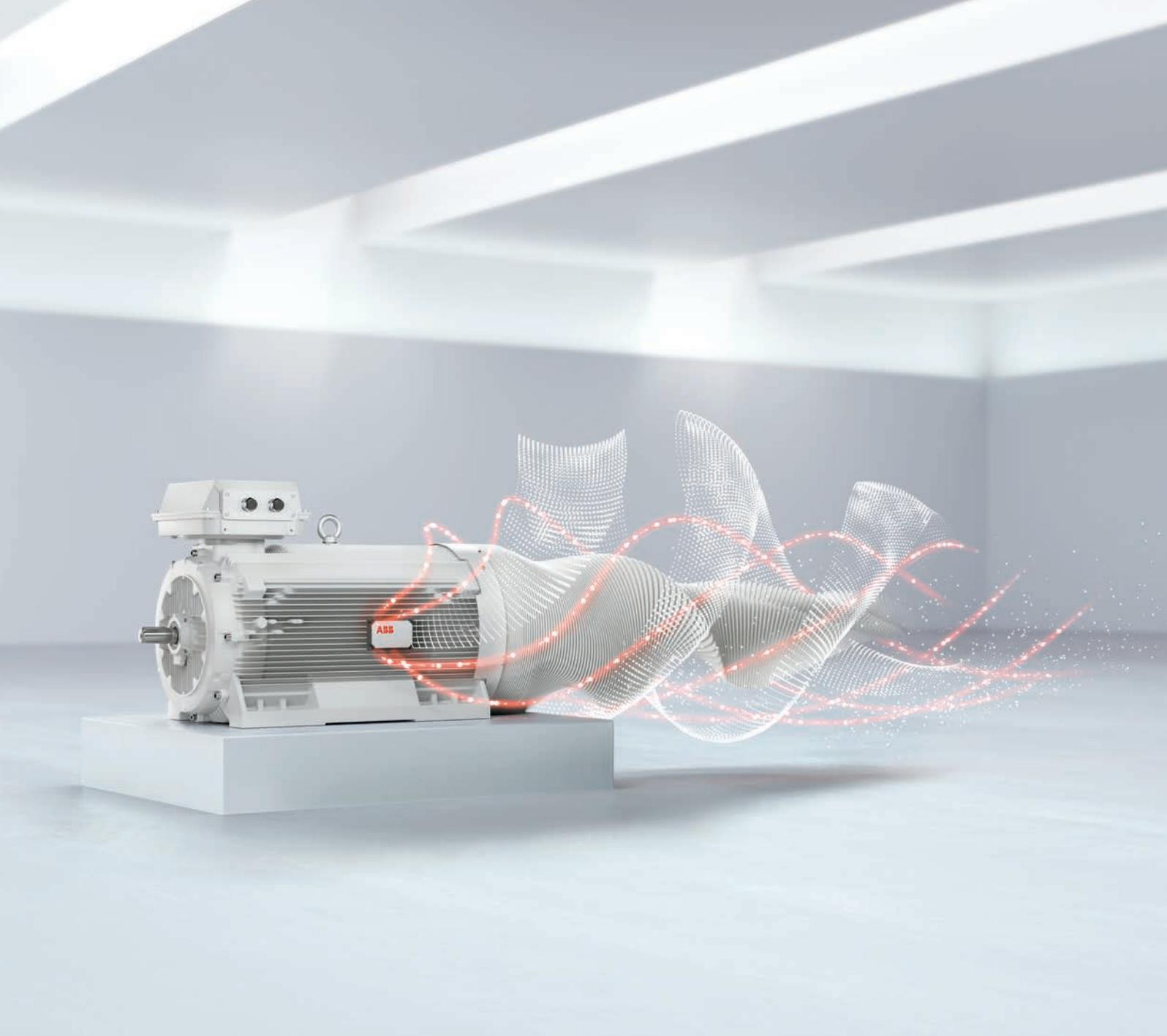
A - 2320 Schwechat, Schloßmühlstraße 7a
Telefon 01/282 16 60, Fax 01/282 16 61

Projektinfos

www.ngt.at

Unser Leistungsspektrum

- **Planung, Projektierung, Beratung**
- **Bohrpfähle**, 40 cm – 120 cm Durchmesser
Greiferbohrung, Drehbohrung, SOB-Pfähle,
VDW-Pfähle
- **Rammpfähle**
Duktile Pfähle, Stahlrammpfähle, Energiepfähle
- **Kleinbohrpfähle**
Gewi-Pfähle, Injektionsbohrpfähle IBO
- **Baugrubensicherungen**
Komplette Baugrubenlösungen inkl. Erdarbeiten
- **Pfahlprobelastungen**
Micropfähle, Bohrpfähle
- **Bodenerkundungen**
Rammsondierung, Aufschlußbohrungen



Die Zukunft der digitalen Industrie gestalten mit smarten Produkten von ABB.

Industrielle Produktionsverfahren befinden sich im Umbruch: Durch vernetzte Produktionsmittel lassen sich völlig neue Fertigungsmöglichkeiten realisieren, die signifikante Effizienzsteigerungen, Kosteneinsparungen und benutzerfreundlichere Bedienkonzepte ermöglichen. Mit innovativen Technologien, wie z.B. smarten Sensoren für einen optimalen Motorbetrieb, unterstützt ABB Industrieunternehmen schon heute dabei, diesen Umbruch erfolgreich zu gestalten. www.abb.at

