

Special Innovation

Neue Power für Farb-Tiger

Welser Traditionsfirma ist mit umfassendem Informationsmanagement weltweit erfolgreich.

Manfred Lechner

Österreichische mittelständische Unternehmen zählen zu den Globalisierungsgewinnern. So verfügt beispielsweise das auf Lackherstellung und Beschichtungen spezialisierte Welser Traditionsunternehmen Tiger über Produktionsstandorte in Österreich, Brasilien, China, Kanada, den USA und Vietnam. Der Exportanteil beträgt satte 70 Prozent.

Vereinheitlichung

Um dem internationalen Wachstum Rechnung zu tragen, führte Tiger an allen Standorten weltweit SAP All-in-One ein. Vorteil ist, dass damit die gesamte Hard- und Software-Entwicklung zentral von Wels gesteuert werden kann. „Grundlage unserer Entscheidung für SAP All-in-One war“, erklärt Tiger-Geschäftsführer Heinrich Steier, „dass die Lösung in allen für uns notwendigen Sprachversionen verfügbar war und auch die landesspezifischen Besonderheiten abzubilden sind.“

Allein am Standort Wels hatte das Unternehmen bisher 21 Systeme im Einsatz. „Eine Verein-



Der auf mehreren Kontinenten produzierende Lackhersteller Tiger setzt auf zentrale Software-Steuerung und optimierte dadurch seine Geschäftsprozesse. Foto: Bilderbox.com

heitlichung war nahe liegend, denn nur dadurch ließen sich die Geschäftsprozesse optimieren“, so Steier. Allein aufgrund der verbesserten Nutzung be-

stehender Ressourcen konnte ein zusätzliches Wachstum von bis zu fünf Prozent realisiert werden. „In der ersten Woche mit SAP erreichten wir ein Ver-

kaufshoch. Dies zeigt, dass es ein sehr gelungener Roll-out war und die Geschäftsprozesse bei Tiger nicht im Geringsten verzögert wurden“, so Steier.

Innerhalb des kurzen Zeitraums von nur sechs Monaten – inklusive aller Planungen – konnte der im Süden Wiens ansässige mittelständische Metallgroßhändler Peter Blau Metall-Halbfabrikate My SAP All-in-One in Betrieb nehmen.

„Wir nahmen drei Produkte verschiedener Anbieter in die engere Auswahl, und My SAP All-in-One ging aus der Analyse zweier unabhängiger Unternehmensberater eindeutig als Punktesieger hervor“, erklärt Prokurist und Projektleiter Paul Blau. Vor allem überzeugte ihn der nun leicht durchführbare Abgleich durch die Verfügbarkeit über Bestandsmengen und auch die Möglichkeit, alternative Anbieter per Knopfdruck verfügbar zu haben. „Die Möglichkeit, die Software als Basis für einen Web-Shop zu nutzen, bringt weitere Wettbewerbsvorteile“, so Blau, „denn dadurch können unsere Kunden noch einfacher, als es bisher schon der Fall war, ihre Bestellungen tätigen sowie den Status von aktuell laufenden Aufträgen kontrollieren.“

www.tiger-coatings.com
www.blauemet.at

Andreas Muther: „Die Wettbewerbsfähigkeit von mittelständischen Unternehmen hängt in hohem Maß von der Informations- und Kommunikationstechnologie ab, denn nur eine moderne Software-Plattform ermöglicht effiziente Prozesse und abgesichertes Wachstum“, erklärt der Leiter des Geschäftsbereichs Mittelstand bei SAP Österreich.

Vorsprung durch effiziente Standard-Software

economy: In welchen Feldern besteht bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ein Modernisierungsbedarf hinsichtlich Informations- und Kommunikationstechnologie?

Andreas Muther: Mittelständische Betriebe haben sich bisher zu wenig mit den Vorteilen von betriebswirtschaftlicher Standard-Software – ERP – befasst, daher sehen wir in diesem Bereich ein sehr hohes Potenzial für neue Lösungen. Das liegt einerseits an der momentan sehr guten Marktsituation mit einem Drang zur Innovation. Andererseits ändert sich das Bewusstsein bei KMU bezüglich der Vorteile von integrierten Lösungen langsam.

Welche Wettbewerbsvorteile können realisiert werden?

ERP-Projekte von Klein- und Mittelbetrieben setzen zuerst meistens bei internen Verbesserungen an. Etwa im Finanz- und



Investitionen in moderne Informations- und Kommunikationstechnologie optimieren die Kennzahlen. Foto: Bilderbox.com

Rechnungswesen, in der Materialwirtschaft, Produktion oder im Einkauf. Das wiederum wirkt sich rasch und unmittelbar auch extern aus: In einer besseren Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten, mit Banken oder Vertriebspartnern werden

Kosten gesenkt, dadurch bleibt mehr Investitionskapital.

Welche SAP-Lösungen können eingesetzt werden?

SAP-Lösungen für KMU richten sich je nach Größe und Grad der branchenspezifischen An-

forderungen an zwei Segmente: SAP All-in-One für mittlere Unternehmen mit komplexeren Geschäftsabläufen und SAP Business One für kleinere Unternehmen, die weniger auf branchenspezifische Lösungen angewiesen sind.

Für wie viele Branchen werden spezielle Pakete angeboten?

Gemeinsam mit fokussierten Branchenpartnern werden speziell für den Mittelstand maßgeschneiderte SAP-Lösungen entwickelt und vertrieben. Mittlerweile gibt es für insgesamt 21 Branchen Mittelstandspartner mit entsprechenden Lösungen.

Mit welchen Implementierungszeiten ist zu rechnen?

SAP Business One ist eine Lösung, die innerhalb von Tagen betriebsbereit ist. Auch bei SAP All-in-One ist eine schnelle und kostengünstige Implementierung möglich, zu einem Fest-

preis und innerhalb einer festgelegten Zeitspanne. Vorteil ist: Vorkonfigurierte Branchenlösungen bringen einen minimalen Anpassungsaufwand mit sich. Alle Lösungen können dem Unternehmenswachstum flexibel angepasst werden. malech
www.sap.at

Steckbrief



Andreas Muther ist Leiter des Geschäftsbereichs Mittelstand bei SAP Österreich.

Foto: SAP

Special Innovation

Christian Rätzsch: „Ich konzentriere mich mit meinem Team darauf, die IBM-Innovationen und -Technologien für unsere österreichischen Kunden zugänglich und nutzbar zu machen“, erklärt der Direktor der IBM Server and Technology Group Österreich.

Globaler Technologieschub

Ernst Brandstetter

economy: Vor wenigen Jahren war bei IBM das Schlagwort „Business on Demand“ en vogue – sozusagen beinahe die Informationstechnologie aus der Steckdose. Jetzt setzt man wieder auf Services beim Kunden. Was ist der Grund für diese neue Strategie, und wohin geht die Reise?

Christian Rätzsch: On Demand ist weiterhin ein Thema und heute auch eine Realität. Denken Sie nur an die Virtualisierung, die in hohem Maße die flexible und dynamische Verteilung von Ressourcen sowohl bei Servern als auch bei Speichersystemen nach Bedarf ermöglicht. Services beim Kunden waren mit zunehmender Verbreitung neuer Computing-Technologien ein wichtiges Thema und sind mit dieser technologischen Entwicklung auch stärker ins Bewusstsein gerückt. IBM hat das sehr früh erkannt und auch entsprechendes Know-how aufgebaut, um sowohl neue technische Möglichkeiten für unsere Kunden zugänglich zu machen als auch den kommerziellen Nutzen aus der Anwendung dieser Technologien für unsere Kunden zu unterstützen. Die entsprechenden IBM-Experten sind für technologienahe Dienstleistungen heute innerhalb der IBM in Global Technology Services angesiedelt, und spezielle Dienstleistungen mit Business-Fokus bietet Global Business Services an.

Hat dieser Wandel seinen Ursprung in der Anbieterseite, oder ist die Nachfrage von Kundenseite der Treiber des Trends?

Wir versuchen bei all unseren Überlegungen, insbesondere auch bei Investments in Forschung und Entwicklung, dies aus dem Blickwinkel unserer Kunden zu betrachten, um sicherzustellen, dass wir den Bedarf unserer Kunden verstehen und entsprechend berücksichtigen.

Alle großen Anbieter stellen derzeit den Mittelstand ins Zentrum der Überlegungen, der plötzlich gleiche Anforderungen hat, wie sie früher nur Großunternehmen überhaupt erfüllen konnten. Wie kommt es zu dieser Entwicklung?

Die Globalisierung ist heute bereits weit fortgeschritten, was auch durch die rasante weltweite Verbreitung des Internets mit kostengünstigen Breitband-Internet-Zugängen dokumen-

tiert ist. Dadurch haben sich auch für die sogenannten Mittelständler neue Möglichkeiten ergeben, und durch kostengünstige Kommunikation und weltweite Vernetzung wurden viele der alten Grenzen aufgehoben. Die Mittelbetriebe haben es sehr gut verstanden, schnell und flexibel auf diese Veränderungen, und vor allem auf die neuen Geschäftschancen und Möglichkeiten, zu reagieren. Damit sind aber auch in diesem Bereich die Anforderungen an die IT-Infrastruktur gestiegen. Nehmen Sie nur ein einfaches Beispiel wie einen Mittelbetrieb, der sich in einem Spezialbereich als Nischenanbieter weltweit erfolgreich etabliert hat und technische Informationen für sein Produkt im Internet zur Verfügung stellt. Allein aufgrund der Notwendigkeit, diese Informationen zentral an einem Punkt für das Internet zur Verfügung zu stellen, während diese Daten aber von verschiedenen Staaten aus rund um den Erdball abge-

rufen werden, bedeutet, dass die IT-Infrastruktur rund um die Uhr verfügbar sein muss.

IBM hat ein enormes Portfolio – allein in Ihrem Bereich. Welche Rolle spielen heute die eigenen Technologien – beziehungsweise welche Rolle spielen Technologien überhaupt bei der Modernisierung der IT?

So wie jedes andere Unternehmen hat auch unser Topmanagement festgelegt, wofür IBM heute und in Zukunft stehen wird, und da ist ganz eindeutig festgelegt, dass IBM – so wie auch in der Vergangenheit – das führende Unternehmen bei Innovationen in der IT-Industrie sein wird. Viele der heute für uns alltäglichen Dinge in Computern wurden von IBM-Forschern entwickelt, und es vergeht keine Woche, in der wir nicht neue Innovationen bekanntgeben, die sich über das ganze Spektrum von Grundlagenforschung, Chip Design, High Performance Computing,

aber auch Software-Technologien und so fort erstrecken. Jüngere und sehr bekannte Beispiele sind die IBM-Prozessoren für Spielkonsolen oder auch Spezial-IBM-Chips in Mobiltelefonen.

Ich selbst hier in Österreich konzentriere mich mit meinem Team darauf, diese IBM-Innovationen und -Technologien für unsere österreichischen Kunden zugänglich und nutzbar zu machen. Wir bieten als IBM und auch mit vielen IBM-Business-Partnern spezielle Lösungen an. Diese basieren je nach Anforderung auf kleinen Intel-Servern, High-End-Intel-Servern, Unix- und System-i-Servern mit speziellen State-of-the-Art-IBM-Prozessortechnologien oder High-End-Mainframes.

Inwieweit gibt es heute mehr Flexibilität als früher?

Mithilfederbereits erwähnten Virtualisierungstechnologien werden Software-Umgebungen von der darunterliegenden

Hardware durch eine Virtualisierungsebene entkoppelt. Das hat ganz wesentliche Vorteile und Flexibilität für Systemadministratoren mit sich gebracht und führt darüber hinaus durch eine bessere Auslastung und effizientere Nutzung auch zu Kosteneinsparungen bei der Hardware-Infrastruktur. Die weiteren Entwicklungen bei Virtualisierungstechnologien wird die Verschiebung von gesamten Partitions im laufenden Betrieb ermöglichen. IBM arbeitet ja an neuen Prozessoren mit der nächsten Power-Generation.

Wann ist Outsourcing die bessere Lösung?

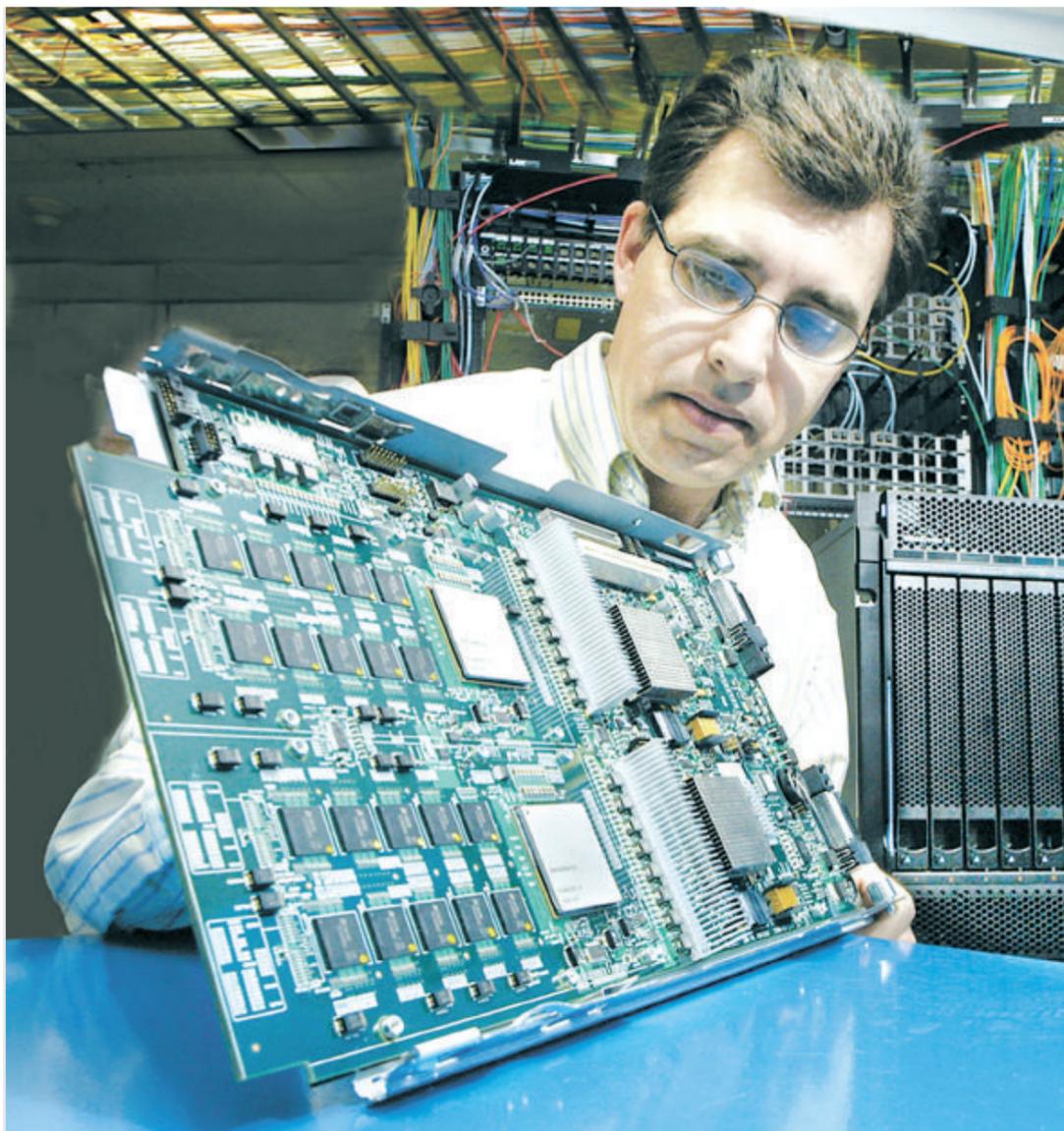
Wenn IT nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens gehört, daher auch Software standardisierbar ist, und sie bei der Positionierung auf dem Markt nicht als Differenzierung des Unternehmens gegenüber Wettbewerbern dient. Wenn aber eine spezifische Integration von Prozessen zwischen Nischenanbieter und Kunden für das Bestehen im Wettbewerb wichtig ist, dann ist eine eigene IT-Infrastruktur mit dem spezifischen Firmen-Know-how vor Ort notwendig.

Was ist in Zukunft zu erwarten – in einem globalisierten Umfeld, wo die aktuellen Diskussionen um Web 2.0 oder 3D-Internet kreisen?

Der iPod ist inzwischen Realität. Das heißt, die Digitalisierung ist weiterhin im Zunehmen begriffen. Das bedeutet natürlich, dass die Menge der Daten permanent wächst und die Notwendigkeit rascher Zugriffe immer wichtiger wird. Darauf reagiert man durch die neuen technologischen Möglichkeiten wie Dual-Core-Chip, Cell-Chip und so fort. Die Verbindung von schnellen Chips, die für die Real-Time-Berechnung, etwa bei Computerspielen, notwendig sind, mit dem Mainframe und seiner hohen Sicherheit und der Fähigkeit, viele Rechenoperationen gleichzeitig zu erfüllen, lassen gänzlich neue Anwendungsmöglichkeiten entstehen.

Das Special Innovation entsteht mit finanzieller Unterstützung von ECAustria. Die inhaltliche Verantwortung liegt bei economy.

Redaktion:
Ernst Brandstetter



Stark durch Innovation: Cellprozessorbasierte Computer-Systeme von IBM sind speziell für rechenintensive Anwendungen konstruiert. Foto: IBM

Special Innovation

Mit Modulen modernisieren

Intelligente IT-Systeme wachsen mit den Herausforderungen, die der Markt an das Business stellt.

Sonja Gerstl

Die Causa ist im Geschäftsalltag hinlänglich bekannt: Da investiert man als Unternehmer massiv in den Aufbau der geschäftskritischen Informationstechnologie (IT)-Systeme und geht davon aus, dass diese über viele Jahre hindurch eingesetzt werden. Das gilt umso mehr, als die Anschaffung dieser sogenannten Legacy-Systeme zum einen nicht gerade ein Schnäppchen war, zum anderen – und das wiegt viel mehr – weil diese in Sachen Leistung, Zuverlässigkeit und Betriebskosten unübertroffen gut sind.

Adaptieren mit Maß

Die Krux dabei: Ebenso wie sich das Unternehmen mit der Zeit ändert, entwickeln sich auch die Anforderungen an diese Systeme weiter. Da müssen möglicherweise unterschiedliche Systeme integriert oder Echtzeit-Zugriffe ermöglicht werden. Eines Tages ist es schließlich so weit, und man fragt sich: „Wie kann ich diese wertvollen Systeme beibehalten und gleichzeitig so erweitern, dass sie meine ständig wechselnden Anforderungen erfüllen?“

Günther Lang, Sprecher der Software AG, weiß: „Auch wenn es auf den ersten Blick häufig nicht so erscheint: Eine Modernisierung dieser hochsensiblen Bereiche ist oft leichter, als man glaubt, zu bewältigen.“ Die Antwort der Software AG lautet Legacy-Modernisierung. Im Wissen, dass die Legacy-Systeme der Unternehmen wesentliche Bestandteile neuer Initiativen sind, konzentriert sich die offerierte sogenannte Crossvision Legacy Modernization auf fünf Schlüsseldisziplinen, die den Wert geschäftskritischer IT-Systeme erhalten und gleichzeitig erweitern. Zusammengefasst unter den Kategorien „Application Understanding and Optimization“, „Web Enablement“, „SOA Enablement“, „Application and Data Integration“ sowie „Platform Optimization“ wird ein maßgeschneidertes Maßnahmenpaket angeboten, mit dem eine systematische und schrittweise Modernisierung möglich ist. „Hibernian Insurance hat ein maklerbasiertes Verwaltungssystem modernisiert und erweitert und so die Zeit zur Verarbeitung von Polizzen

von sieben Tagen auf sieben Minuten reduziert“, verweist Lang auf erfolgreich abgewickelte Projekte.

Was die einzelnen Bereiche von Crossvision Legacy Modernization für Unternehmen tun können, ist in wenigen Worten erklärt. So etwa bietet „Application Understanding and Optimization“ eine automatisierte Analyse der jeweiligen Anwendungsportfolios und verbessert zugleich auch die Code-Qualität und in-

terne Anwendungsstrukturen. „Web Enablement“ hingegen vereinfacht die Nutzung und erweitert die Reichweite von Legacy-Systemen auf das Web, Portale und moderne Geräte. „SOA Enablement“ schließlich nutzt die vorhandene Funktionalität als Web Services, um den Anwendungsumfang wieder zu verwenden und auf andere Plattformen und Umgebungen zu erweitern. „Application and Data Integration“ verbindet hetero-

gene Umgebungen. Das erweitert die Nutzungsdauer von wertvollen Unternehmensdaten und geschäftskritischen IT-Systemen. Bleibt zum Schluss noch die „Platform Optimization“, die bestehende Systeme durch Portieren von Anwendungen und Datenbanken auf andere Plattformen modernisiert und dadurch zugleich auch die Betriebseffizienz entscheidend optimiert.

www.softwareag.at



Modernisieren ist keine Wissenschaft. Foto: Software AG

Ihr Unternehmergeist

„Smart Business“ von Cisco für smarte Unternehmer

„Smart Business“ bietet ein Gesamtpaket intelligenter, sicherer und maßgeschneiderter Netzwerklösungen, die KMUs wie dem Ihren einen klaren Wettbewerbsvorsprung geben. Sie greifen überall auf Informationen zu, treffen schneller Entscheidungen und bedienen individuell Ihre Kunden. Erfüllen Sie die hohen Ansprüche Ihrer Geschäftspartner mit personalisierten Service- und Supportleistungen.

Sind Sie ein „Smartes Business“?
Erfahren Sie mehr auf
www.cisco.at/meinefirma

© 2007 Cisco Systems, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Cisco, Cisco Systems und das Cisco Systems Logo sind eingetragene Marken oder Marken von Cisco Systems, Inc., und/oder ihrer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und bestimmten anderen Ländern.

IT-Architektur für Automobile

Der Autohersteller Audi setzt auf die Vereinheitlichung und Straffung der Informationstechnologie, um seine hoch gesteckten Unternehmensziele bis zum Jahr 2015 punktgenau erreichen zu können.

Manfred Lechner

Der zum VW-Konzern gehörende Autobauer Audi hat das Ziel, der erfolgreichste Premiumautomobilhersteller der Welt zu werden. Vier strategische Bausteine stehen dabei im Vordergrund: die Kundenzufriedenheit, die Attraktivität als Arbeitgeber, die Erhöhung der Kapitalrendite und die Zahl verkaufter Fahrzeuge, die bis 2015 auf 1,5 Mio. Fahrzeuge gesteigert werden soll.

„EAM – Enterprise Architecture Management“, erklärt der von der *Computerwoche* zum „CIO des Jahres“ gewählte Klaus Straub, „ist das Werkzeug für die CIO-Organisation.“ Die Kernfunktionen von EAM liegen in der Entwicklung von IT-Standards und der Erfassung, Beschreibung und Planung einer komplexen IT-Architektur.

Mit Hochdruck arbeitet der Automobilhersteller derzeit an der Verknüpfung von IT und Business. „Wir entwickeln einen IT-Bebauungsplan für die vier Kernprozesse bei Audi“, erläutert Mathias Stach, Chief IT Architect von Audi, „und schaffen damit nicht nur Transparenz über unsere IT-Landschaft, sondern verbessern auch die Kommunikation zwischen den Fachbereichen.“ Geplant ist, dass Audi auch zusätzliche IT-Archi-

tekte ausbilden wird. „Ziel ist es, die Wertschöpfung der IT konsequent weiter zu erhöhen. Hierfür bedarf es auch veränderter IT-Skills“, erklärt Stach.

„Enterprise Architecture“ ist ein wesentlicher Baustein der IT-Organisation, um die Audi-Strategie 2015 zu unterstützen. Die gewachsene und heterogene IT-Landschaft macht IT-Standardisierung und Applikationsreduzierung dringend erforderlich. „Der hohe Eigenentwicklungsanteil und die permanente Weiterentwicklung vieler Applikationen erhöhen die Aufwendungen im IT-Betrieb. Notwendig ist es, Maßnahmen zu setzen, um die Komplexität zu reduzieren“, stellt CIO Straub fest.

Zusammenarbeit

Dieses Vorgehen war nicht von heute auf morgen umzusetzen, denn bereits seit Jahren folgt Audi dem prozessorientierten IT-Ansatz und setzt dabei auf die Aris-Plattform von IDS Scheer. Gemeinsam mit den Mitarbeitern der Fachbereiche erheben und optimieren die Prozessmanagement-Experten die Unternehmensprozesse entlang der Wertschöpfungsketten. „Seit zwei Jahren besteht hier eine intensive und erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem IT-Architekturmanage-



Erfolg durch Qualität: Audi setzt auf kontrollierbare Prozesse durch IT-Vernetzung und Vereinheitlichung auf allen Ebenen. Foto: Audi

ment“, erklärt Martin Turinsky, Prozessmanagement-Leiter bei Audi. Das Prozessmanagement hat hier die Aufgabe, die vollständige Integration der Aris-Prozessmodellierung mit der Architekturlösung Aris IT Architect sicherzustellen, um ein übergreifendes Werkzeug für Enterprise Architecture und IT-Governance zu schaffen. Alle dafür nötigen Planungsprozesse, angefangen von der Do-

kumentation der Ist-Architektur über deren Analyse bis hin zur Ziel-Bebauung, werden bei Audi mittels des Aris IT Architect abgebildet. Welche Technologien Gültigkeit haben, steht im „Book of Standards“. „Der Leitfaden ist aufgebaut wie ein Haus: mit Stockwerken und Zimmern“, erklärt Daniel Dressler, Audi-Verantwortlicher für das „Book of Standards“. Thematisch geordnet werden die Standardtechno-

logien von Audi dokumentiert: Datenbanken, Server, Middleware, alles bis hin zu den Office-Produkten für den Standardarbeitsplatz. „Die Umsetzung eines IT-Projekts durch klar kommunizierte Standards wird dadurch deutlich erleichtert“, so Dressler. Mit der unternehmensweiten Enterprise-Architecture-Management-Lösung hält Audi die Pole Position.

www.audi.de

Der nächste Schritt der Software-Entwicklung

Mehr Freiheit für Business-Anwender: Software lässt sich flexibel an die Prozesse anpassen.

In der Vergangenheit beschrieben Business-Manager ihr Geschäft nach betriebswirtschaftlichen Kriterien und Software-Entwickler setzten deren Vorgaben um. Die so erzielten Software-Ergebnisse waren in vielen Fällen suboptimal und konnten nur mühsam erweitert werden.

Frei kombinierbare Services

Mit serviceorientierter IT-Architektur (SOA) wird Software in kleinen Services für Geschäftsprozesse angeboten und kann flexibel konfiguriert werden, was es auch einfacher macht, Prozesse zu verändern. Um die Vorteile von SOA auszuschöpfen, ist die strategische Gestaltung von Geschäftsprozessen wichtig. Bisher mussten prozessorientierte Enterprise

Resource Planning (ERP)-Systeme in der Regel kundenspezifisch angepasst werden. Das wird mit SOA anders. Das Wichtigste für den Anwender ist, dass die Geschäftsprozesse in den Software-Modulen nicht mehr fest codiert, quasi zementiert sind. Stattdessen ist Standard-Software in Web Services zerlegt. Der Anwender wird sich künftig aus einer Art Bibliothek von Services bedienen und diese frei für seine Geschäftsprozesse kombinieren können.

IDS Scheer schließt an dieser Stelle die Lücke zwischen Business und IT. Mit der Integration von Aris in SAP Net Weaver erhalten Anwender nicht nur eine softwaretechnische Integration, sondern auch die Infrastruktur für das Zusammenwirken von betriebswirtschaftlichem

und technischem Prozessmanagement. Der Vorteil liegt vor allem in der Durchgängigkeit der Prozesssteuerung, näm-

lich vom Design über die Konfiguration und die Implementierung bis hin zum Controlling. Hat der Anwender Engpässe

oder langwierige Geschäftsprozesse analysiert, kann er das laufende Software-System direkt verändern und ist nicht mehr an seinen Software-Lieferanten gebunden. Durch die Verbindung von Geschäftsprozessmanagement und SOA wird eine Schwachstelle beseitigt, da die Technik in den Hintergrund und die Prozesse in den Vordergrund treten.

Um die neuen Vorteile nutzen zu können, ist die Geschäftsseite gefordert, sich mehr als bisher mit Software auseinanderzusetzen. Weiterer Vorteil ist, dass unterschiedliche Abteilungen und interne IT in einer gemeinsamen Sprache kommunizieren können, was sich positiv auf die Umsetzungsgeschwindigkeit auswirkt. malech

www.ids-scheer.at



Der Schlüssel zum Erfolg besteht in einer leistungsfähigen und userfreundlich adaptierbaren IT-Landschaft. Foto: Bilderbox.com

Special Innovation

Reinhard Winiwarter: „Mobile Marketing ist der erste Kommunikationskanal direkt zum Kunden, ohne Umweg über ein klassisches Medium. Es erlaubt Kommunikation in Echtzeit und unmittelbaren Response durch den Kunden“, erklärt der Geschäftsführer von Retail Mobile Systems.

Näher am Kunden via SMS & Co

Sonja Gerstl

economy: Welches Konzept steckt hinter Mobile Marketing?

Reinhard Winiwarter: Das Mobiltelefon ist kein neues Medium, sondern ein zusätzliches Wahrnehmungsorgan der Kunden. Kommunikationsmaßnahmen müssen nicht mehr nur Augen und Ohren der Kunden ansprechen, sondern auch das Handy. Dieses neue Wahrnehmungsorgan besitzen 90 Prozent der Österreicher. Es ist selbstverständlich bei Jugendlichen, aber auch 50 Prozent der Über-50-Jährigen und 33 Prozent der Über-60-Jährigen verschicken regelmäßig SMS. Telefonieren ist nur eine Funktion dieses Organs. Es wird immer mehr zum Tor zur Welt, da es das Internet vom Schreibtisch in die Westentasche bringt. Mobile Marketing ist der erste Kommunikationskanal direkt zum Kunden, ohne Umweg über ein klassisches Medium. Es erlaubt Kommunikation in Echtzeit und unmittelbaren Response durch Kunden.

Wie funktioniert nun dieses neue System?

Das System ist, wie wir sagen, „Mobe“ – ein Mobile Marke-

Info

● **Evolaris Privatstiftung.** Das Evolaris Research Lab, institutionalisiert als Evolaris Privatstiftung, führt innovative Forschungs- und Entwicklungsaufgaben durch, die sich an konkreten Problemstellungen der Wirtschaft orientieren. Die Hauptfinanzierungsquelle des Evolaris Research Lab ist das seit dem Jahr 2001 durchgeführte industrielle Kompetenzzentrenprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit. Zusätzlich werden noch weitere Quellen der Forschungs- und Entwicklungsfinanzierung auf nationaler und EU-Ebene genutzt. Das im Jahr 2003 gegründete Solution Center entwickelt die Ergebnisse des Research Lab zur Marktreife weiter. Gemeinsam mit dem im Jahr 2004 gegründeten Evolaris Customer Experience Lab, welches auf die Analyse von webbasierten und mobilen Anwendungen in puncto Nutzen, Benutzbarkeit und emotionaler Bindung spezialisiert ist, und dem Evolaris Research Lab II widmet sich die Evolaris Stiftung seither primär den Schwerpunkten Medien und mobile Kommunikation.



Full Service via Handy: Nachhaltige Kundenakzeptanz wird durch intensive Betreuung und gezielte Marketingbotschaften erreicht. Das System arbeitet umso effizienter, je unmittelbarer und persönlicher der Kontakt ist. Fotos: Bilderbox.com

ting-System, das hilft, langfristige Kundenkontakte aufzubauen und wirtschaftlich sinnvoll zu nutzen. Es ermöglicht, den Kunden persönliche Vorteile mithilfe des Mobiltelefons zu übermitteln und die Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Kunden besser kennenzulernen. Es ist eine Kundenkarte am Mobiltelefon, die im Gegensatz zur klassischen Kundenkarte sofortige Kommunikation zwischen Marketer und Kunden erlaubt und von Beginn an hoch emotionalisiert ist. Marketer können ihre Kunden durch Startkampagnen einladen, ihr persönliches Vorteilsservice über das Mobiltelefon zu abonnieren. Danach erhalten diese Kunden individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Vorteile im gewünschten Intervall auf ihr Handy. Hier ist das Spektrum sehr weit: Vorschau auf einen Kinofilm, der Sound dazu, das persönliche Angebot der Woche aus dem Supermarkt, die Information über neue Produkte im eigenen Interessenbereich oder Gutscheine sind nur einige Beispiele. Der Marketer lernt die Bedürfnisse und das Verhalten seiner Kunden auf Personenebene kennen und kann so individuell seine Kommunikationsmaßnahmen, aber auch seine Produktangebote optimieren.

Wo liegen nun die Vorteile im Direct Marketing und im Dialog mit dem Kunden?

Mobile Marketing wird die klassische Werbung und das traditionelle Direct Marketing nicht ablösen, sondern ergänzen und verändern. Der Hauptvorteil liegt einerseits im direkten Kommunikationskanal, dringt also direkt in das Hirn und das Herz jedes einzelnen Kunden vor, und andererseits in der Tatsache, dass null Streuverluste erreicht werden. Nur jene Kunden werden angesprochen, die es wirklich wollen. Sie erhalten genau das, was sie wollen.

Inwieweit sehen Sie im Mobile Marketing ein großes Potenzial für den Handel?

Die größte Chance besteht darin, vom vernichtenden Preiskampf wegzukommen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen: durch persönliche Ansprache, laufendes Verankern im Bewusstsein der Kunden als verlässlicher Partner und Aufbau einer positiven emotionalen Bindung. Und das über einen Weg, der gerade für junge Zielgruppen selbstverständlich ist. Im Grunde genommen wirkt es auf diese Zielgruppe sogar befremdend, wenn dieser Weg nicht adäquat eingesetzt wird. Deshalb wurde unsere Firma, die rms, gegründet – eben um sich dieser großen Herausforderung zu stellen.

Es gibt bereits zahlreiche Referenzprojekte: Wie sieht Ihr vorläufiges Resümee aus?

Ein Resümee kann aus über 20 größeren Referenzprojekten und aus einer weltweiten Analyse aller laufenden Aktivitäten in Wirtschaft und Forschung durch über 30 Mitarbeiter und drei umfassende Implementierungen in diesem Jahr gezogen werden. Was wir aus all dem gelernt haben: Erstens: Mobile Marketing ist Marketing und nicht nur Werbung. Nicht das grelle Schreien, um Kunden bei dem zu unterbrechen, was sie gerade tun wollen, steht im Mittelpunkt, sondern das Stiften eines persönlichen Nutzens, um nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen. Zweitens: Mobile Marketing muss immer in enger Abstimmung mit klassischer Werbung und traditionellem Direct Marketing erfolgen – und diese beiden müssen zunehmend das neue Organ „Mobiltelefon“ ansprechen. Drittens: Perfekte Technik muss mit gründlichem Marketing-Know-how zusammenfließen. Und viertens: Billigmaßnahmen, die sich auf die Kosten eines einzigen Zeitungsinserates belaufen, sind kontraproduktiv.

Wie verläuft derzeit die Vertriebschance für das Mobile Marketing?

Die Vertriebsgesellschaft rms verfügt über ausgezeichnetes Branchen-Know-how im Handel, insbesondere im Bereich der Shoppingcenter, Fachmär-

te und Handelsagglomerationen. Als ihr Technologiepartner fungiert Evolaris Graz: Die Evolaris Privatstiftung investiert jährlich drei Mio. Euro in Forschung und Entwicklung. Tiefgehendes Verständnis für jene Faktoren, welche die Kundenakzeptanz bestimmen, wirtschaftlich sinnvolle Geschäftsmodelle sowie neueste Technologien sind das Ergebnis. Die Evolaris Research & Development GmbH berät Unternehmen bei der Einführung interaktiver Medien und entwickelt, implementiert und betreibt die technischen Systeme. Das stellt eine gute Kombination dar, um maßgeschneiderte, innovative Lösungen für den Handel anzubieten.

www.evolaris.net

Steckbrief



Reinhard Winiwarter ist Geschäftsführer der Retail Mobile Systems GmbH (rms).

Foto: rms

Eigenes Kraftwerk im Keller

Ein neues Heizsystem spart nicht nur Energie, sondern versorgt auch den Haushalt mit Strom.

Ernst Brandstetter

Im Herbst dieses Jahres soll ein neues Heizsystem den Markt erobern, das nicht nur Wärme für Heizung und Brauchwasser liefert, sondern auch einen Großteil des Strombedarfs eines Hauses abdeckt. Was neue umweltschonende Technologien betrifft, ist Österreich ohnehin einer der Vorreiter in Europa. Die Alpenrepublik exportiert weltweit selbst entwickelte Technologie, insbesondere für die Nutzung von Biomasse. Der „Lion“-Powerblock, eine komplett neue Heizungstechnik der Wiener Neudorfer Firma Button Energy – Energiesysteme, soll in Zukunft Energie nicht nur sparsam einsetzen, sondern auch Strom liefern.

Basis des Systems ist eine sogenannte Freikolbendampfmaschine mit integriertem Linearstromgenerator. Dabei erhitzt der Brennstoff in einem Rohrverdampfer Wasser und erzeugt damit Dampf mit einer Temperatur von rund 350 Grad Celsius. Dieser Dampf treibt dann den Dampfzylinder, der abwechselnd von beiden Seiten unter Druck gesetzt wird und so 2500 bis 4000 Bewegungen pro Minute vollführt. „Diese Technologie hat wesentliche Vorteile gegenüber dem viel gelobten Stirling-Motor, weil sie lediglich einen bewegten Anlagenteil aufweist und wegen der geringeren Betriebstemperaturen materialschonender arbeitet“, erklärt Richard Knopf, Geschäftsführer von Button Energy. Außerdem kann durch die getrennte Bauweise von Kessel und Maschine eine Vielfalt von Brennerkonstruktionen gestaltet werden, was bei Stirling-Motoren problematisch ist, da der Motor immer im oder nahe des Brennraums angeordnet werden muss.

Gekoppelt mit dem Zylinder ist ein Linearstromgenerator. Der dort erzeugte Strom



Derzeit beschäftigt Button Energy bei einer Produktionsfläche von 1500 Quadratmetern 25 Mitarbeiter, will aber die Belegschaft auf 80 Mitarbeiter aufstocken. Foto: Otag

wird ins hauseigene Netz eingespeist. Nur wenn die Erzeugung größer als der Eigenverbrauch ist, wird der restliche Strom ins normale Stromnetz eingespeist. Als Brennstoff wird derzeit Gas eingesetzt, demnächst sollen aber auch Anlagen mit Pellets-Hackgut und Stückholzfeuerung dazu kommen. „Dann ist man praktisch unabhängig von leitungsgebundener Energie“, freut sich Knopf.

Zwar ist die Anlage nicht gerade billig, liegt aber mit einem Preis von rund 12.500 Euro durchaus im Bereich einer Pellets-Heizung und bringt enormes Einsparungspotenzial. Beim Brennstoff Gas und Biomasse erreicht man Gesamtwirkungsgrade, die besser sind als die von herkömmlichen Brennwertgeräten, da der „Lion“ im Normalbetrieb keinen Eigenstrom benötigt. Knopf: „Das ist nicht nur wirtschaftlich ein Vor-

teil, weil die wertvollere Energie Strom gewonnen wird, sondern auch ökologisch, weil damit die Wirkungsgradverluste ausgeklammert werden, die in der Stromproduktion und -verteilung anfallen.“ Auch durch die Modulationsfähigkeit von drei bis 16 kW thermisch und 0,2 bis 2,2kW elektrisch lässt sich das Gerät zumindest während der Heizperiode nahezu durchfahren, somit sind Stillstands- oder Abstellverluste ebenfalls minimiert, was nicht nur Brennstoff spart, sondern den teuren Strombezug über den gesamten Tagesverlauf durch Leistungsanpassung auf null reduziert.

Weniger Emissionen

So werden von der Primärenergie eines Kraftwerks (also etwa Gas) nur ungefähr 30 bis 40 Prozent durch den Strom sinnvoll verwendet. Der Rest ist Abwärme, und von der Nutzenenergie Strom geht nochmals ein beträchtlicher Anteil durch den Transport und Umwandlungen verloren, bevor der Strom beim Kunden ankommt. Knopf: „Wenn man nun den Strom und die Wärme selber dort produziert, wo diese gebraucht werden – also direkt beim Konsumenten –, werden nicht nur sinnlose Transport- und Umwandlungsverluste vermieden, sondern es werden auch nahezu 100 Prozent der Energie verwendet – grob 90 Prozent für die Wärme und grob zehn Prozent für den elektrischen Strom.“ Mit dem für das Einfamilienhaus angepassten Powerblock „Lion“ kann man 100 Prozent der Wärme und bis zu 80 Prozent des Strombedarfs im eigenen Haus

erzeugen. Knopf: „In der Gesamtbilanz werden dadurch bei gleichem Energieverbrauch im Haus bis zu 40 Prozent weniger CO₂ an die Atmosphäre abgegeben.“ Strom erzeugt die Anlage vor allem dann, wenn geheizt wird. Im Sommer wird lediglich das Brauchwasser gewärmt. In Entwicklung ist zudem eine „Parabolrinne“ zur solaren Wärme- und Dampferzeugung, die den Brennstoffeinsatz noch einmal radikal reduzieren und die Stromausbeute enorm erhöhen könnte. Mit dieser Technologie können bei hiesigen Verhältnissen aus Sonnenstrahlung Temperaturen bis 400 Grad Celsius erreicht und der so gewonnene Prozessdampf direkt im „Lion“ eingesetzt werden – eine

neue Basistechnologie für solare Wärme und solares Kühlen der Zukunft, so Knopf. Berechnet auf Basis erster Erfahrungen in Deutschland, erspart man sich mit dem neuen Heizsystem beim Strombezug 500 bis 700 Euro pro Jahr (berechnet auf einen Durchschnittsverbrauch von 3500 kWh pro Jahr). Zusätzlich erhält man noch einige Hundert Euro für jenen Strom, der ins Netz eingespeist wird. Angeschlossen wird die neue Heizung wie eine konventionelle Heizung. Neu dazu kommen lediglich ein Anschluss an das Stromnetz und die Installation eines zusätzlichen Einspeisezählers. In Österreich beginnt der Vertrieb im Herbst 2007.

www.buttonenergy.at

Volldampf voraus

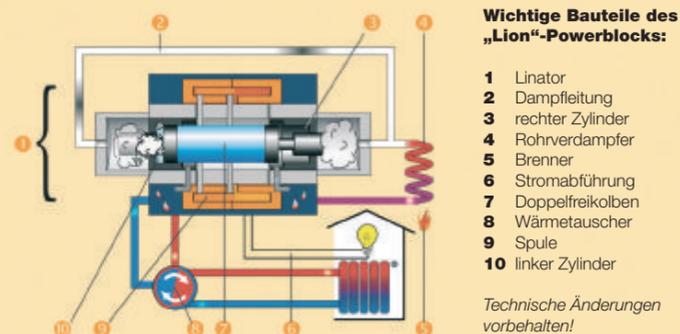
Heizsystem-Experten planen Expansion.

Seit rund sieben Jahren arbeitet das Team von Button Energy am innovativen Heizsystem „Lion“. In Wiener Neudorf soll jetzt die Produktion rasch hochgefahren werden, erklärt Geschäftsführer Richard Knopf.

Produziert wird am neuen Standort in Wiener Neudorf, nachdem der ursprüngliche Firmensitz in Wien zu klein geworden war. Knopf: „Wir brauchten einen größeren Standort für den Aufbau der Fertigung.“ Derzeit beschäftigt Button Energy bei einer Produktionsfläche von 1500 Quadratmetern 25 Mitarbeiter, will aber die Belegschaft schon in zwei bis

drei Jahren auf 80 Mitarbeiter aufgestockt haben. Die Suche nach dem neuen Standort ging mithilfe von Niederösterreichs Wirtschaftsagentur Ecoplus einfach und rasch. „Im Jänner 2006 haben wir den Entschluss gefasst, und bereits im Mai war alles klar“, erinnert sich Knopf. Ecoplus hat das Unternehmen zudem während der gesamten Phase der Betriebsübersiedlung begleitet. Förderungen gab es vonseiten der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), der niederösterreichischen Beteiligungsfinanzierungsgesellschaft (Nöbeg) und vom Austria Wirtschaftsservice (aws). bra

Vereinfachtes Funktionsschema des „Lion“



Im „Lion“-Powerblock arbeitet ein prozessdampf betriebener Doppelfreikolben. Das Konzept verzichtet auf drehende Teile. Der Gasbrenner erhitzt Wasser in einem Rohrverdampfer zu Prozessdampf von zirka 350 Grad Celsius mit 25 bis 30 bar Druck. Der Dampf tritt wechselweise in den linken und rechten Arbeitszylinder ein, expandiert und erzeugt dabei Strom, indem er die mit dem Doppelkolben fest verbundene Ankerspule durch ein starkes Magnetfeld treibt. Der in der Spule erzeugte elektrische Strom wird über einen Wechselrichter ins Netz gespeist. Die Restwärme wird für die Heizung und Brauchwasserbereitung genutzt. Grafik: Otag

Special Innovation

Clemens Strickner: „Ziel unseres Qualitätsmanagementprojekts ist es, einheitliche Kernprozesse und Standards für die Zentren zu entwickeln und umzusetzen. So ist es diesen möglich, ihre Dienstleistungen noch effizienter zu verrichten“, erklärt der Generalsekretär des Verbands der Technologiezentren Österreichs (VTÖ).

Network verkürzt Lernprozesse

Sonja Gerstl

economy: Österreich hat im EU-Vergleich überproportional viele Technologiezentren im ländlichen Raum. Worauf führen Sie diese Entwicklung zurück?

Clemens Strickner: In Österreich sind die Technologiezentren relativ regelmäßig über das ganze Land verteilt, somit befinden sich auch einige im ländlichen Raum. Und das ist gut so. Ich führe das auf die gute Entwicklung unserer ländlichen Gebiete zurück. In Österreich hat man sich bemüht, den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt mit allen damit verbundenen Einrichtungen und Möglichkeiten auch den ländlichen Gebieten zugänglich zu machen oder, wenn Sie so wollen, eine Politik des regionalen Ausgleichs oder Gleichgewichts zu verfolgen.

Welche Vorteile bringt diese dezentrale Verteilung?

Durch diese Technologiezentren kann man eine relativ flächendeckende Betreuung von Gründern, aber auch Klein- und Mittelbetriebe vor Ort gewährleisten. Ich darf an dieser Stelle auf Seite 42 des aktuellen Regierungsprogramms verweisen. Dort finden Sie unter dem Punkt „Offensive für Jungunternehmer“ eine Forderung die lautet: „ausreichendes Angebot an Gründerzentren beziehungsweise Inkubatoren flächendeckend sicherstellen“. Dazu leisten das VTÖ-Netzwerk und seine Mitgliederzentren einen aktiven Beitrag.

Wie viele Technologie- und Innovationszentren gibt es aktuell in Österreich? Wie viele davon sind im Verband vertreten?

Die Antwort auf diese Frage ist immer davon abhängig, wie man Technologie- oder Innovationszentren definiert. Die Land-



Gemeinsam statt einsam: Der Erfahrungsaustausch im Netzwerk verkürzt Lernprozesse und führt das eigene Unternehmen rascher zum Erfolg. Foto: VTÖ

schaft in Österreich ist sehr heterogen, und es findet sich für jede „Zielgruppe“ ein passendes Zentrum. Es gibt in Österreich um die 100 Zentren. Der VTÖ zählt aktuell 55 Mitglieder. Einige davon sind allerdings sogenannte „Dachgesellschaften“, die mehrere Zentren unter sich vereinen, wodurch der VTÖ mit seiner aktuellen Mitgliederzahl de facto fast alle Zentren in seinem Netzwerk hat.

Welche wirtschaftliche Relevanz haben diese Zentren?

Technologiezentren bieten Gründern sowie Klein- und Mittelbetrieben in den Regionen – und natürlich auch den eingemieteten Firmen – zahlreiche Dienstleistungen an. Ich rede hier nicht von der Immobilie, diese beziehungsweise deren Topausstattung – Internet, Besprechungsräume und dergleichen – ist eine Selbstverständlichkeit oder, wie es im Marketing heißt, ein abso-

luter Hygienefaktor, der vom Kunden als selbstverständlich angenommen wird. Was zählt, sind die „Quality Drivers“, also zusätzliche Leistungen, die dem Kunden angeboten werden. Ich spreche hier etwa von Gründer- und Finanzierungsberatung, der Bereitstellung eines sozialen Netzwerks und vielem mehr.

Wie funktioniert die Vernetzung der einzelnen Zentren? Wie und in welcher Form findet der Austausch untereinander statt?

Die Vernetzung der Zentren funktioniert im Prinzip auf drei Ebenen. Ebene eins ist die individuelle, sprich: Ein Zentrumsmanager kontaktiert einen Kollegen. Ebene zwei: Die Bundesländer vernetzen sich. Und für Ebene drei, die nationale und auch internationale Vernetzung, ist der VTÖ zuständig. Alle Services des Verbands dienen auch immer der Vernetzung und dem Austausch der

Zentren untereinander. Egal ob im Rahmen einer Veranstaltung, einer Studienreise oder eines Projekts: Networking ist immer ein Teil des Ganzen oder eine Vereinsphilosophie, und der VTÖ-Slogan „Be part of it – think networks!“ soll dies auch zum Ausdruck bringen.

Der VTÖ hat vor kurzer Zeit ein Qualitätsmanagementsystem gestartet. Welche Ziele verfolgt man mit diesem Projekt?

Das Qualitätsmanagement-Projekt hat sich prächtig entwickelt. Ziel des QM-Projekts ist es, einheitliche Kernprozesse und Qualitätsstandards mit und für die Zentren zu entwickeln und umzusetzen. Dadurch erhalten die Zentren einen gesicherten und vom VTÖ jährlich überprüften Qualitätsstandard, der es ihnen ermöglicht, ihre Dienstleistungen und Aufgaben noch effizienter zu gestalten oder zu verrichten. Letztendlich dient das VTÖ-Zertifikat auch

dazu, sich als VTÖ-Mitglied von „normalen“ Büroimmobilienobjekten ganz klar und für jedermann nachvollziehbar abzugrenzen.

Wie wird dieses Benchmarking-System angenommen?

Auch die Benchmarking-Komponente in diesem Projekt wird von den teilnehmenden Zentren sehr positiv angenommen. Dadurch ist es ihnen möglich, Lernprozesse zu verkürzen oder, wenn Sie so wollen, von den Good Practices der anderen zu profitieren.

Welche weiteren Projekte laufen derzeit beim VTÖ?

Im Netzwerk des VTÖ laufen derzeit einige spannende Projekte – wie etwa unser „Vernetzungsmanagement“-Projekt. Dabei werden in Kooperation mit der FAS Research von Harald Katzmaier die sozialen Netzwerke von 30 Zentren erhoben. Ziel ist es, diese dann auf die Kernkompetenzsicherung des jeweiligen Zentrums zu optimieren. Im Endeffekt wird das den beteiligten Zentren einen klaren Vorteil und eine Unterstützung in ihrer Funktion als regionale Innovationsdrehscheibe und Multiplikator bringen. Weiters gibt es das Projekt „Technologiezentren im ländlichen Raum“, in dem es um die Intensivierung der Zusammenarbeit der Zentren mit den Regional- und Leader+-Managements geht. Abschließend sei noch das Projekt der österreichischen Innovationslandkarte erwähnt, wo die Akteure der österreichischen Innovationslandschaft geografisch übersichtlich mit den wichtigsten Kontaktdaten online angeführt sind. Aktuell wird diese Datenbank mit einer Suchfunktion ausgestattet, die es ermöglicht, auf einfache und übersichtliche Weise Projekt-, Kooperations- und Geschäftspartner zu suchen und idealerweise auch zu finden.

www.vto.at

www.innovationszentren-austria.at

Info

● **VTÖ.** Der Verband der Technologiezentren Österreichs agiert seit 1988 als Dachverband der österreichischen Technologie-, Impuls- und Gründerzentren. Als Interessenvertretung betreut diese aktuell mehr als 100 Zentren. Darüber hinaus unterstützt der VTÖ österreichweit innovative und technologieorientierte Unternehmensgründungen.

Steckbrief



Clemens Strickner ist Generalsekretär des Verbands der Technologiezentren Österreichs (VTÖ). Foto: VTÖ