

Special Innovation

Helmut Hochberger: „Wer nicht gerade über seine Produkte ein Alleinstellungsmerkmal hat und nur wenig Konkurrenz verspürt, der kann möglicherweise kurzfristig auf die Optimierung seiner Abläufe verzichten. Wer dieses Glück nicht hat, muss jedoch ständig optimieren“, erklärt der Geschäftsführer von b1-Consulting.

Erfolgreich optimieren

Sonja Gerstl

economy: Im Mittelstand gewinnt das Thema IT stetig an Bedeutung: Immer mehr Klein- und Mittelbetriebe erkennen, dass Software ein durchaus probates Mittel ist, um erfolgreich auf dem Markt agieren zu können. Aber welche Themen sind für Mittelständler nun tatsächlich relevant?

Helmut Hochberger: Es ist kaum zu glauben, aber die Integration von Themen, die logischerweise zusammengehören, ist nach wie vor nicht vom Tisch. Genauso unglaublich ist, dass nach wie vor Unternehmen mit Office organisiert sind, also Word, Excel et cetera. Die Ablöse dieser historisch gewachsenen Lösungen „by Zufall“ oder „by Verzweiflung“ ist deshalb ein Kernthema. Hier geht es darum, den Anschluss zu finden. Das ist für Organisationen ein größerer Sprung, als man zunächst glauben würde. Das heißt: In diesen Unternehmen geht es nicht nur um die Einführung von IT, sondern viel stärker noch um Change Management und Neuorganisation.

Aber nicht alle Klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) sind „steinzeitlich“ unterwegs, oder?

Natürlich nicht. Eine zweite, sehr große Gruppe bilden all jene Unternehmen, die diesen Sprung schon geschafft haben und nun eine weitere Welle der Effizienzsteigerung starten. Eine Welle, wo es darum geht, periphere Systeme zu integrieren. Die Ziele dieser Unternehmen sind Effizienzsteigerung, aber auch bessere Service-Erlebnisse für ihre Kunden.

Steckbrief



Helmut Hochberger ist Geschäftsführer von b1-Consulting und SAP-Business-Partner. Foto: privat

Wo besteht bei KMU denn nun eigentlich Modernisierungsbedarf? Wo haben sie aufgeholt, und wo gibt es Defizite?

Wie bereits erläutert reicht die Bandbreite von top-organisierten Unternehmen bis hin zu IT-Newcomern. Ein Hauptdefizit kann man – wenn Sie so wollen – aufgrund der Struktur und der geringen Personaldecke schon erkennen: nämlich die Wertigkeit der IT. Es wird oft nicht klar genug erkannt, dass IT ein strategisches Thema ist, das auf die Geschäftsführungsebene gehört. In einer Untersuchung zum Thema wurde einmal von einem „Hey Joe“-Effekt gesprochen. „Hey Joe, mach mal eine Datenbank für unser Weihnachtsmailing. Hey Joe, mach mal ein Auftragsbuch.“ Das heißt: Die Verantwortung für IT-Themen liegt oft nicht auf der Geschäftsführungsebene – also dort, wo sie hingehört, sondern auf Ebene des interessierten Laien. Der ist zwar mitunter auch richtig gut, hat aber in der Organisation nicht die Position, um entsprechende Entscheidungen zu treffen.

Können sich kleinere Unternehmen überhaupt eine Top-IT-Abteilung leisten?

Die Frage sollte eher lauten: Können sie sich eine solche nicht leisten? Wer nicht gerade über seine Produkte ein Alleinstellungsmerkmal hat und nur wenig Konkurrenz verspürt, der kann möglicherweise kurzfristig auf die Optimierung seiner Abläufe verzichten. Wer dieses Glück nicht hat, muss jedoch ständig optimieren. Was die Finanzierung betrifft: Leasing von Software ist früher fallweise problematisch gewesen. Das ist mittlerweile kein Thema mehr – zum Glück. Es gibt sogar schon Leasing-Firmen, die die internen Kosten der Inbetriebnahme finanzieren. Ich halte das für eine vernünftige Entwicklung.

Ihr Unternehmen ist spezialisiert auf die SAP-Lösung „Business One“. Warum?

Ich werde ja oft konfrontiert mit Aussagen wie „Oh, SAP, das ist zu groß für mich“. Hier muss man klar kommunizieren, dass SAP mit Business One eine eigenständige, neue Lösung für KMU konzipiert hat. Diese hat technisch nichts mit der klas-



Mehr Power: Eine effizient gemanagte EDV verschafft kleineren und mittleren Unternehmen mehr Durchblick und oftmals entscheidende Wettbewerbsvorteile. Foto: Bildbox.com

sischen Lösung für Großkunden zu tun. Im Endeffekt war genau diese Kombination für mich ausschlaggebend, mich mit SAP Business One zu beschäftigen: Wir haben ein Programm, das zielgenau für KMU entwickelt wurde – sehr schlank, sehr ein-

fach, sehr intuitiv – und letztendlich sehr preiswert. Auf der anderen Seite steht SAP als Organisation mit seiner mehr als 30-jährigen Erfahrung, seinen finanziellen und organisatorischen Möglichkeiten und seiner Beständigkeit.

Man könnte sagen, das ist die Quadratur des Kreises: ein Luxusauto zum Preis eines Kleinwagens. Die Power eines Trucks mit der Wendigkeit eines Cityflitzers.

www.sap.at
www.b1c.at

SAP managt Kosmetik

Familienunternehmen Le Duigou setzt auf SAP Business One.

Die Vorarlberger Parfümerie-Kette Le Duigou verfügt über ein stattliches Warensortiment. Mehr als 16.000 Artikel – vom Eyeliner bis hin zum exquisiten Duft – finden sich in den Regalen. Zwischenzeitlich weiß Geschäftsführer André Le Duigou auch ganz genau, wie viel Stück des Produkts XY aktuell noch in der Filiale Z verfügbar sind. Ermöglicht wurde das dank einer umfassenden SAP-Business-One-Lösung, die sowohl sämtliche Kassen der einzelnen Geschäftsstellen als auch die komplette Buchhaltung innerhalb eines einzigen Systems integriert.

Transparenz und Information

Seit mehr als 30 Jahren sorgen die nunmehr knapp 100 Mitarbeiter für ein umfassendes Markensortiment. Separate Beauty-Studios, die Farb- und Typberatungen anbieten, kom-



Bestens sortiert: übersichtliches Management vom Zentrallager bis hin zum Verkaufsregal. Foto: Le Duigou

pletieren das Angebot. Den Überblick verliert man bei Le Duigou dennoch nicht. Auf Knopfdruck lassen sich Auswertungen über Absatz- und Verkaufszahlen abrufen. Optimierte wurden auch die Arbeitsprozesse für die Mitarbeiter des Zentrallagers. André Le Duigou

zieht eine vorläufige Bilanz: „Die Blindheit früherer Tage ist gewichen. Absolute Transparenz und ein Informationsgrad auf höchstem Niveau unterstützen unsere zukünftigen Expansionsbestrebungen ganz wesentlich.“ sog

www.leduigou.at

Lösungen aus einer Hand

Mittlerweile sind für mittelständische Betriebe Kommunikations- und IT-Lösungen verfügbar, die bis vor einigen Jahren ausschließlich von Großbetrieben genutzt werden konnten. Die Komponenten können nach Bedarf zusammengestellt werden, erfolgsentscheidend ist aber, dass sie optimal aufeinander abgestimmt sind.

Manfred Lechner

Optimale Integration unterschiedlicher Komponenten setzt Lösungen voraus, die aus einer Hand stammen. „Im Unterschied zu auf Einzellösungen spezialisierten Mitbewerbern deckt Kapsch die gesamte Palette an Kommunikationsanforderungen ab“, erklärt Christian Schober, Marketingleiter von Kapsch Business Com, „denn erst diese strategische Ausrichtung ermöglicht es, die wachsende Konvergenz von Sprache, Daten und IT abdecken zu können.“

Zusammenarbeit

Die Konvergenz reicht von Telefonanlagen mit integrierten Zutrittssystemen und Kommunikationstools über Netzwerk bis hin zu Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM). Was CRM betrifft, arbeitet das Unternehmen als CRM-Solution-Partner eng mit Microsoft zusammen. Darüber hinaus ist Kapsch auch größter österreichischer Cisco-Partner und somit heimischer Marktführer im Bereich Netzwerk und den dazugehörigen Security-Lösungen. Einen großen Stellenwert, vor allem auch für mittelständische Betriebe, nimmt der gesamte Themenkomplex Uni-



Arbeiten im Teamwork kann in modernen Unternehmen persönlich oder auch unter Zuhilfenahme einer Kommunikationslösung per Video-Konferenz erfolgen. Foto: Kapsch BusinessCom

fied Communication ein. Dazu zählen Tools wie Video-Konferenzen und Instant Messaging, wie sie aus Skype bekannt sind, oder die Unterstützung beim Briefeschreiben.

Wird in einem Brief der Angesprochene mit der Maus „berührt“, generiert das Programm verschiedene Vorschläge wie das Einblenden der Telefon-

nummer oder die Möglichkeit, ein SMS zu schreiben. Handelt es sich um einen Kollegen, wird angezeigt, ob er gerade frei ist, einen Termin wahrnimmt oder telefoniert. „Wir machen immer wieder die Erfahrung, dass Kunden eine Telefonlösung wünschen und dann überrascht feststellen, dass diese auch ein Zutrittssystem und

Unified Communication beinhalten kann“, berichtet Schober. Kapsch verwendet den Unified Communicator von Microsoft, wobei der entscheidende Punkt aber nicht das Produkt, sondern die Einbindung in die Unternehmensprozesse ist. „Wir setzen daher auch auf Consulting, denn erst durch eine Analyse der Geschäftsprozesse lässt sich eine

optimale Lösung entwickeln“, betont Schober. Handelt es sich um ein Unternehmen mit Außendienstmitarbeitern, muss auch gewährleistet sein, dass diese jederzeit ihre volle Leistung erbringen können. „Unternehmensdaten sind nämlich nur dann wirklich wertvoll und in der Wertschöpfungskette ein tatsächlicher strategischer Mehrwert, wenn sie jederzeit sicher, schnell und ortsunabhängig zur Verfügung stehen“, fährt Schober fort.

Outtasking

Was nun den administrativen Aufwand betrifft, können Unternehmen auf die von Kapsch angebotenen Outtasking-Dienstleistungen zurückgreifen. Im Unterschied zu klassischem Outsourcing handelt es sich dabei um Dienste wie beispielsweise das Anlegen neuer User im Outlook oder die Erfassung von neuen Mitarbeitern und deren Zutrittsrechten im Gebäude sowie Server-Zugangsberechtigungen. „Unser Outtasking zielt darauf ab, Unternehmen bei allen IT- und Kommunikationsprozessen so zur Seite zu stehen“, erklärt Schober, „damit sie sich voll auf den operativen Erfolg in ihrem Kerngeschäft fokussieren können.“

www.kapsch.net/BusinessCom/de

Effizienzsteigerung und Sicherheit

Steirisches Unternehmen setzt auf IT mit einem Maximum an Verfügbarkeit und einem Minimum an Ausfallzeiten.

Die im Mürztal ansässige Breitenfeld Edelstahl AG brachte in den vergangenen Jahren die Produktionsanlagen des Stahlwerks bereits auf den neuesten Stand der Technik: Das Unternehmen verfügt beispielsweise über eine moderne Absauganlage sowie über ein CO₂-minderndes Wärmerückgewinnungssystem aus der Abgaswärme. Im nächsten Schritt modernisierte das Unternehmen sein gesamtes IT-Umfeld. Eckpfeiler der Lösung ist die Virtualisierung, die Kapsch Business Com erstellte. Das Unternehmen der Kapsch-Gruppe ist mit mehr als 800 Mitarbeitern und einem Umsatz von über 160 Mio. Euro Österreichs führender Anbieter für Kommunikations-, Netzwerk- und IT-Lösungen.

Umfassende Kompetenz

„Wir hatten mit Kapsch bereits positive Erfahrungen bei der Telefonanlage und dem Netzwerk, außerdem konnte

Kapsch als einziger Anbieter alle Teile der umfassenden Erneuerung aus einer Hand liefern“, erklärt Reinhold Trois, IT-Leiter bei der Breitenfeld Edelstahl AG. Die neue Lösung ermöglicht eine bessere Hardware-Auslastung sowie Erhöhung der Sicherheit und Leistung bei gleichzeitig deutlicher Senkung der Ausfallzeiten und Kosten.

Ausfallzeiten stellen für das Unternehmen einen erfolgskritischen Faktor dar. Selbst eine kurze Unterbrechung der Hochofen-Steuerung kann Schaden in der Höhe von mehreren Hunderttausend Euro verursachen. Zudem war die Skalierbarkeit der Systeme eine wichtige Anforderung, um sicherzustellen, dass die IT auch für künftiges Wachstum gerüstet ist. Im Zuge der Konsolidierung ersetzte Kapsch Business Com die Server-Landschaft. Zum Einsatz kommen HP Blade Server, die durch ihre Energie- und Küh-



Betriebssichere Produktionssteuerung sorgt für optimale und kostengünstige Auslastung vorhandener Kapazitäten. F.: Breitenfeld AG

lungseffizienz – ganz nach Vorbild des Stahlwerks – Verbrauch und Umwelt schonen. Weiterer Vorteil ist, dass die Breitenfeld-IT-Systeme nun auch einfacher zu managen sind. Ebenso kam es zu einer Vereinfachung und Vereinheitlichung der Dienste, die auf den Servern laufen. Dafür wurde eine Novell-Infra-

struktur auf Microsoft Active Directory umgestellt und mehrere Linux-Mailserver durch ein unternehmensweites Microsoft-Exchange-System ersetzt.

Geschützt wird die IT mittels einer Firewall-Lösung und eines mehrstufigen Viren-Schutzes, wodurch die bisherige kostenintensive externe Überprüfung

von E-Mails entfällt. Mobile Anwender können über ein Virtual Private Network auf ihre Daten zugreifen.

Umfassender Schutz

Der physische Schutz der sensiblen Unternehmensdaten erfolgt durch spezielle Schränke in den klimatisierten Server-Räumen sowie eine Raumüberwachung mit Zutrittskontrolle und Videoüberwachung. Ebenso werden alle Werkszufahrten und Lagerplätze mit Videokameras überwacht. Anstatt der bisher vom Portier geführten Listen erfolgt der Schutz durch ein Zutrittskontrollsystem, das automatisiert die richtigen Leute in die richtigen Räume lässt. In den Gebäuden selbst werden die Mitarbeiter in ihrer Arbeit von der um Computer-Integrated-Telephony-Funktionen erweiterten Telefonanlage unterstützt, die nun Sprach- und Faxdienste vereint. malech

www.breitenfeld.at

Special Innovation

Auf dem Weg zum Bürgerservice

Die moderne Verwaltung der Zukunft wird sich durch extrem hohe Flexibilität, Kundenzentriertheit und 24-Stunden-Full-time-Service auszeichnen. Österreich ist auf „E-Government“ sehr gut vorbereitet.

Sonja Gerstl

E-Government zeichnet das Zukunftsbild einer neuen Form der Zusammenarbeit, die über Behörden- und Verwaltungsgrenzen hinausreicht. Dabei geht es aber nicht nur um die Bereitstellung von Dienstleistungen im Internet. Vielmehr gilt es, die öffentliche Verwaltung in eine kundenzentrierte Verwaltung zu transformieren – eine Verwaltung, in der Kunden und ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt der Leistungserfüllung stehen – und schließlich eine Verwaltung, die auf die komplexen und sich ständig wandelnden Rahmenbedingungen der heutigen Zeit entsprechend reagiert.

Fünf-Stufen-Programm

Im neuesten IBM Global Technology Outlook, in dem die Ergebnisse einer weltweiten Expertenrunde zusammengefasst werden, wurde für den Bereich

E-Government eine fünfstufige Entwicklung prognostiziert. Ausgangspunkt, also Stufe eins, ist dabei die Webpräsenz im Internet, mittels derer der Zugang zu Infos, Suchmechanismen sowie Kontaktmöglichkeiten via E-Mail angeboten werden. Im zweiten Schritt gehen Behörden dazu über, erweiterte Funktionalitäten für Kommunikation, Interaktion und Transaktion über Portale und intelligente Infrastrukturen anzubieten. In der dritten Phase rückt der Kunde in den Mittelpunkt. Informationen und Dienstleistungen werden anhand der Bedürfnisse von spezifischen Kundengruppen gebündelt. Dies geht einher mit der Integration von Online- und Offline-Diensten, bei der die Prozesse vereinheitlicht und neu gestaltet werden. Mit der vierten Stufe entsteht das Bild einer vernetzten, kundenzentrierten Verwaltung. Öffentliche Leistungen werden über



Verwaltung vernetzen und vereinfachen: In vielen Ländern Europas werden derzeit die Weichen für ein zukünftig effizientes und kundenorientiertes E-Government gestellt. Foto: Bilderbox.com

integrierte Geschäftsprozesse mithilfe von Kunden, anderen Verwaltungseinheiten, Behörden oder externen Partnerorganisationen und Lieferanten gebracht. Eine derartig vernetzte Verwaltung kann flexibel und schnell auf Veränderungen von Bürger- und Unternehmensanforderungen, des wirtschaftspolitischen Umfeldes und der legislativen Rahmenbedingungen reagieren. In der letzten Phase

werden sämtliche Behördenprozesse via IT gekoppelt.

„Wir befinden uns am Beginn der dritten Phase“, definiert Brigitte Fila, Managerin für öffentlichen Bereich bei IBM Global Business Services Österreich, den heimischen Status quo. Österreich ist laut Fila gut auf die nachfolgenden Transformationen vorbereitet. Die Koordinationsfunktionen sind geschaffen und die gesetzlichen

Rahmenbedingungen vorhanden. „Die Wirtschaft – vor allem internationale Konzerne – zeigt uns, wie man sich kundenzentriert über alle Abteilungs- und Organisationsgrenzen hinweg prozessorientiert verhält. Warum soll die Verwaltung dies nicht auch schaffen?“

„E-Government“ ist ein Thema des IBM-Symposiums am 18. September 2007.

www.ibm.com/at/symposium

Bernd Griessmayer: „Wichtig ist, dass alle Medien im Telefonsystem integriert sind: also Sprache, Video, Daten – sowie die Möglichkeit, mobile Teilnehmer eingliedern zu können. Und die Bedienerfreundlichkeit sorgt schließlich dafür, dass das System benutzt wird“, erklärt der Vertriebsleiter für KMU bei Cisco Austria.

Kostengünstige Kommunikation

economy: Welche Kommunikationspakete eignen sich für den Mittelstand?

Bernd Griessmayer: Cisco hat je nach Unternehmensgröße eine individuelle, maßgeschneiderte Lösung bereit: das SBCS, „Smart Business Communications System“, UC500 für bis zu 20 Anschlüsse, also Teilnehmer in einem Unternehmen, den „Communications Manager Express“ für bis zu 40 Teilnehmer und schließlich den „Communi-

cations Manager Business Edition“ für bis zu 300 Teilnehmer.

Meist spielt bei Klein- und mittleren Unternehmen (KMU) auch der Kostenfaktor eine Rolle. In welcher Preiskategorie bewegt sich die Grundausstattung in etwa?

Inklusive Telefon und LAN-Infrastruktur, WLAN, Security, Voicemail und Handy-Integration sind zwischen 190 und 290 Euro pro Anschluss zu veranschlagen.

Besteht Leasing-Möglichkeit?

Cisco hat eine eigene Leasing-Firma namens „Cisco Capital“, die in Österreich von Leasfinanz (eine Tochter der Bank Austria Creditanstalt, Anm. d. Red.) vertreten wird. Unsere Vertriebspartner haben die Möglichkeit, ihre Kundenprojekte über Cisco Capital in Kooperation mit Leasfinanz abzuwickeln.

Wie wird diese Option angenommen?

Wir sehen in diesem Bereich ein rasches Wachstum. Leas-

finanz bietet – durch die sehr günstigen Restwerte, die von Cisco Capital angeboten werden – extrem konkurrenzfähige Preise. In den nächsten Monaten wird das sogenannte „Null-Prozent-Leasing-Produkt Easy Lease“ in Österreich verfügbar sein. Es wird den Geschäften, die über Leasing gemacht werden, weitere Impulse geben.

Sogenannte Konferenzsysteme erleichtern auch kleineren und

mittleren Unternehmen den Arbeitsalltag. Worauf ist zu achten? Was sollten diese unbedingt können?

Wichtig ist, dass alle Medien komplett im Telefonsystem integriert sind: also Sprache, Video, Daten – sowie die Möglichkeit, mobile Teilnehmer eingliedern zu können. Usability ist äußerst wichtig – denn erst die Bedienerfreundlichkeit sorgt dafür, dass das System auch wirklich verwendet wird.

Wie schaut es eigentlich grundsätzlich in puncto Anwenderfreundlichkeit aus?

Usability und Bedienerfreundlichkeit sind gerade im Bereich der Klein- und mittleren Unternehmen ein sehr wichtiger Faktor. Die Cisco-Lösung kann sowohl von Benutzern als auch von Administratoren über eine Web-Oberfläche bedient werden. So können Änderungen vom Unternehmen selbst gemacht werden. Bei traditionellen Telefonsystemen muss nach wie vor ein Service-Techniker vorbeikommen, was mit Kosten verbunden ist.

Selbst bei optimalen Kommunikationspaketen ist irgendwann einmal ein Upgrade notwendig. Mit welchen Services dürfen KMU hier rechnen?

Hier werden zwei Varianten angeboten: Der Kunde schließt einen Service-Vertrag ab und hat alle Upgrades inklusive, oder er bezahlt Upgrades dann, wenn er diese tatsächlich in Anspruch nehmen will. sog

www.cisco.at

Steckbrief



Bernd Griessmayer ist Vertriebsleiter für KMU bei Cisco Austria. Foto: Cisco Austria



Kommunikationspakete, die auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten sind, erleichtern den Einstieg. Foto: Cisco Austria

Kommunikation nach Maß

KMU benötigen spezielle Lösungen, um Ressourcen zu optimieren und ihre Produktivität zu erhöhen.

Manfred Lechner

Der in Europa tätige japanische Unternehmensberater Minoru Tominaga legte in seinem Bestseller *Die kundenfeindliche Gesellschaft* vor zehn Jahren Analysen vor, die nach wie vor aktuell sind. Der häufigste Fall, warum Unternehmen Kunden verlieren, ist auf mangelnde Service-Qualität zurückzuführen. Dienstleister sind mittlerweile nicht mehr klassische Branchen wie etwa der Handel, sondern auch Klein- und mittlere Unternehmen (KMU). Tominaga schreibt: „Es wird zu viel Zeit mit Verwaltung um den Kunden herum verschwendet, anstatt mit ihm ins Gespräch

zu kommen.“ – „Tominaga trifft damit pointiert den Punkt“, erklärt Christian Doleschal, General Sales Manager des französischen Netzwerkausrüsters Alcatel-Lucent, „denn vor allem KMU nutzen beispielsweise in noch zu geringem Ausmaß für sie maßgeschneiderte Callcenter-Lösungen, die nur einen minimalen Ressourcenaufwand benötigen.“

Status quo bei KMU ist, dass eingehende Anrufe in der Vermittlung entgegengenommen und weitergeleitet werden. Die Vorteile eines kleinen Callcenters liegen auf der Hand, Kunden werden beim Anrufeingang erkannt, Mitarbeiter sehen sofort, ob es sich etwa um Top-

kunden handelt, die dann besser serviert werden können. Die statistische Auswertung aller Anrufe bietet zudem die Möglichkeit, nicht nur eventuelle Schwachstellen im Customer Relationship Management identifizieren zu können, sondern auch genau das Kunden-Interesse für einzelne Produktgruppen erheben zu können. Anders als im Fall der Callcenter interessieren sich KMU aber verstärkt für Internet-Telefonie.

Begriffsverwirrung

„Festzustellen ist, dass die Vielzahl derzeit kursierender Schlagworte auch zu Fehleinschätzungen führt, wozu diese Technologie genutzt werden kann“, meint Doleschal. So beispielsweise jene, dass IP-Telefonie mit Gratis-Internet-Telefonie, wie Skype sie bietet, fälschlicherweise gleichgesetzt wird. „Entscheidend ist es, eine Kommunikationslösung zu entwickeln, die den vielfältigen Anforderungen von KMU gerecht wird“, fährt Doleschal fort.

WLAN kann eine solche Lösung für Büro-Neubauten sein, um aufwendige Verkabelungen zu vermeiden. Zudem lassen sich mit WLAN über das Telefon die Rollläden oder andere haustechnische Features bedienen. Was die Sicherheit betrifft, so sorgen modernste Verschlüsselungstechnologien dafür, dass Daten und Gespräche, die drahtlos über das WLAN-Netz ausgetauscht werden, gegen unbefugtes Mithören und -lesen gesichert sind. „Die Optimierung der Telefonanlage, ob



Über WLAN können Gespräche geführt und per Telefon auch die Haustechnik gesteuert werden. Foto: Bilderbox.com

in IP-basierten oder auch in traditionellen Telekommunikationsumgebungen, stellt auch sicher, dass die Produktivität der Mitarbeiter gesteigert werden kann“, erklärt Doleschal. Dazu zählen Funktionen, wie Anrufe aus dem Kontaktverzeichnis von Outlook oder vergleichbaren Programmen tätigen zu können. Dem Trend zur Audio-Konferenz trägt Alcatel-Lucent

dadurch Rechnung, dass sie mit bis zu sechs Teilnehmern geführt werden kann. „Vorteil unserer Komplettlösung ist“, so Doleschal, „es kann mit einem Blick auf den Bildschirm festgestellt werden, ob die gewünschten Gesprächspartner gerade verfügbar sind oder nicht, was zu einem Mehr an Flexibilität beiträgt.“

www.alcatel-lucent.com

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

NET-WORK # 1
Die digitale Wirtschaft und der Faktor Mensch

WKÖ-Zukunftsgespräch

Termin:
Mittwoch, 10. Oktober 2007
18.00 bis ca. 22.00 Uhr

Ort:
Wolke 19, Ares Tower
Donau City Straße 11, 1220 Wien

Infos und Anmeldung unter:
<http://wko.at/network>

Freier Eintritt – nur mit vorheriger Anmeldung.
Auf Grund der beschränkten Teilnehmeranzahl für Veranstaltung und Empfang gilt die zeitliche Reihenfolge der Anmeldung.

Volle Multifunktionalität

Sprach- und Datennetz bietet hohe Verfügbarkeit.

Binnen kürzester Zeit implementierte Alcatel-Lucent ein vollkonvergentes Internet-Telefonie (IP)-Sprach- und Datennetz bei der Tageszeitung *Österreich*, das auf mit Lichtwellenleitern verbundenen Hochleistungs-switches basiert. Ausschlaggebend für die Wahl des Anbieters war die erfolgreiche Erfüllung einer der Kernforderungen, es musste nämlich eine 99,99-prozentige Netzverfügbarkeit garantiert werden. Bei der Wahl der Kommunikationslösung setzte das Unternehmen auf die Omni-PCX-Enterprise-TK-Anlage von Alcatel-Lucent. Für die Verbindung zwischen Telefon und PC sorgen Omni-PCX-Enterprise-Server. Der Telefon-Client steuert die Telefon-Funktionen und unterstützt Büro-Anwendungen wie Lotus Notes, Outlook oder die MS-Office-Suite.

So können etwa Agents des unternehmenseigenen Callcenters daher mehr Anrufe schneller abwickeln. Über die „My Phone“-Plattform von Alcatel-Lucent werden sie in die Lage versetzt, die im Enterprise-Resource-Planning-System gespeicherten Kundendaten rasch abzurufen.

Vorteil ist, dass dadurch die Service-Qualität ständig optimiert werden kann. Zudem wird noch eine Vielzahl von Diensten – wie die Interview-Funktion, Fax-Integration aus Outlook heraus oder die Voicebox – über die Telekommunikationsanlage zur Verfügung gestellt. *malech*



Redakteure der Tageszeitung kommunizieren über ein vollkonvergentes IP-Sprach- und Datennetz. Foto: Österreich

Special Innovation

Norbert Kubicek: „Klein- und Mittelbetriebe sind gefordert, sämtliche Geschäftsprozesse wie Auftragserteilung und Bestellwesen entlang der gesamten Supply Chain zu automatisieren, um im Wettbewerb bestehen zu können“, erklärt Norbert Kubicek, Business Unit Manager für den Bereich SAP Midmarket bei IDS Scheer Österreich.

Lösungen für die Mitte

Manfred Lechner

economy: Welche Tools sind für Klein- und mittlere Unternehmen (KMU) unverzichtbar?

Norbert Kubicek: Notwendig ist, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, um mit Kunden und Lieferanten reibungslos online Daten austauschen zu können. Unternehmen, die meinen, sich diesem Trend widersetzen zu können, werden binnen kürzester Zeit von ihren Geschäftspartnern dazu gedrängt werden. Diese Entwicklung betrifft alle Branchen, es existieren keine Nischen. Mittelständische Unternehmen bevorzugen Branchenlösungen, da diese im Gegensatz zu Einzelentwicklungen das günstigste Kosten-Nutzen-Verhältnis bieten.

Welche Vorteile erwachsen durch die vertiefte Integration?

Dadurch lassen sich alle Prozesse entlang der Supply Chain automatisieren. Zudem verbessert der Datenaustausch die Planbarkeit der Produktion.

Steckbrief



Norbert Kubicek, Business Unit Manager bei IDS Scheer. Foto: IDS Scheer

Wird etwa ein Produkt geordert, das noch nicht hergestellt ist, gehen etwaige dafür notwendige Bestellungen automatisch an die Lieferanten, die wiederum die Lieferpapiere elektronisch übermitteln. Dies gilt natürlich auch für die Auslieferung an die Kunden. Falls das Unternehmen das Produkt nicht selbst herstellt, sondern bezieht, existiert auch die Notwendigkeit, alle Liefer- und Bestellvorgänge über ein Portal abzuwickeln. Der Warenfluss muss zur Gänze abgebildet werden.

Mit welchen Branchenlösungen ist Ihr Unternehmen in Österreich vertreten?

In Österreich bieten wir, aufbauend auf SAP, Lösungen für die Chemie- und Pharmaindustrie sowie Anlagen- und Maschinenbau an. Kurz vor der Markteinführung sind Pakete für Hightech-Produkte sowie Weiß- und Braunware, also Haushalts- und Unterhaltungselektronik. Ab Anfang nächsten Jahres werden auch Lösungen für die Konsumgüter- und Getränkeindustrie verfügbar sein.

Welchen Stellenwert hat Consulting?

Einen sehr hohen, denn Unternehmen müssen darauf bauen können, dass wir ihre Sprache sprechen und mit unseren Experten alle branchenspezifischen Besonderheiten abdecken in der Lage sind. Unsere starke Position zeigt auch der Umstand, dass IDS Scheer in Österreich zu den führenden Consulting-Partnern von SAP und zu den Top drei der SAP-Outsourcing-Anbieter zählt.



Arzneimittelerzeugung muss sicher sein, deshalb müssen Branchenlösungen für die Pharmaindustrie auch den strengen US-amerikanischen Bestimmungen entsprechen. Foto: Bilderbox.com

Mit welchen Zeithorizonten muss für den Consulting-Prozess und die Implementierung gerechnet werden?

Die Consulter sind in der Regel binnen zehn bis 15 Tagen vor Ort. Optimaler Beratungserfolg im KMU-Bereich lässt sich nur mit kleinen zwei- bis dreiköpfigen Teams bewerk-

stelligen. Dies hat sich deshalb als vorteilhaft herausgestellt, da KMU-Manager im Unterschied zu Konzernbetrieben eine breitere Palette an Aufgaben erfüllen müssen. Die Implementierung inklusive der Tools für Finanzbuchhaltung, Controlling, Anlagenbuchhaltung, Einkauf, Verkauf und Produk-

tion ist zwischen 120 bis 150 Tagen abgeschlossen. Wichtig ist aber auch, während dieser Zeit die Mitarbeiter zu schulen und für die Verteilung der dafür notwendigen Unterlagen zu sorgen, um das System in den Produktionsalltag übernehmen zu können.

www.ids-scheer.at



Das Special Innovation wird von der Plattform economyaustria finanziert. Die inhaltliche Verantwortung liegt bei economy. Redaktion: Ernst Brandstetter

Visionäre Produktideen

Telekom Austria setzt auf Wissens- und Innovationsmanagement als Motor für zukünftige Produkte und Services.

Sonja Gerstl

Der rasante Technologiewandel in der Telekommunikations- und Medienlandschaft braucht Kreativität, flexible Wissensnetzwerke, lebendige Prozesse und das Arbeiten in „Cross Functional Teams“. Bei Telekom Austria (TA) werden neueste Technologien und Erkenntnisse im Bereich Wissens- und Innovationsmanagement darum bereits seit geraumer Zeit zur effizienten Unternehmenssteuerung eingesetzt.

Erst Ende August präsentierte TA beim vierten International Congress on Knowledge Management (ICKM), einem der größten und weltweit in Fachkreisen anerkannten Kongresse für Wissensmanagement, in Wien eindrucksvoll die Innovationsmethodik des Unternehmens und neueste Erkenntnisse aus diesen Prozessen. Die Herausforderungen für ein erfolgreiches Wissens- und Innovationsmanagement lauten: keine Netzökonomie ohne Innovation, keine Innovation ohne strukturiertes Wissensmanagement-Prozess.

Innovation ist heute für jedes Telekommunikationsunternehmen unverzichtbare Sicherung der Existenzgrundlage. Besonders das Management der frühen Phasen der Produkt- und



Visionen für zukünftige Technologien bis zur Produktreife bringen – das ist eine der Zielsetzungen der Hightech-Innovationsabteilung von Telekom Austria. Foto: Telekom Austria

Technologie-Entwicklung zählt zweifelsohne zu den größten Herausforderungen für Unternehmen der Kommunikationsbranche im In- und Ausland.

Trends aufspüren

Für Helmut Leopold, Leiter des Bereichs Plattform- und Technologiemanagement bei

Telekom Austria, erfordert erfolgreiches Innovations- und Ideenmanagement „Vielfalt bei Kreativität und Lösungsansätzen, Tiefe im Sinne von Best Concepts, Competences und Connections, Differenzierung, Leadership in Bezug auf die Umsetzungskompetenz sowie Quality to Market“.

Unter Letzterem versteht der Hightech-Manager „selektives Trend-Scouting mit anschließender detaillierter Technologie-Evaluierung und treffsicherer Abtastung der Marktkonformität innovativer Produkte, Services und Lösungen“. Erst wenn all diese Determinanten bedient werden können, ist die

dauerhafte Etablierung einer leistungsorientierten Innovationskultur möglich. Für Leopold ist Innovationsgenerierung übrigens „eine Aufgabe, die jeder Mitarbeiter wahrzunehmen hat“. Neben Intranet-Anwendungen zur Wissensgenerierung und -steuerung kommen deshalb auch unternehmensintern Social Software und Weblogs zum Einsatz, bei denen vom Vorstand oder der jeweiligen Geschäftsführung abwärts quer durch die gesamte Hierarchie Mitarbeitern die Möglichkeit gegeben wird, Themen wie PR, Marketing, Corporate Leadership, Events oder Produkt-Feedbacks aus jeweils individueller Perspektive zu beleuchten.

Neue Wege gehen

Entwicklungspotenziale freisetzen heißt für Telekom Austria aber auch „Veränderungen als einzige Konstante anzuerkennen und diese Veränderungen strukturiert und nachhaltig zu managen“ (Leopold). Dazu hat Telekom Austria technologische Schwerpunkte im Bereich Netzinfrastruktur und Multimedia-Applikationen gesetzt. Und zwar einerseits mit der Umrüstung auf Next Generation Network (NGN) zum Auf- und Ausbau einer universellen, zukunftssicheren Breitbandnetzinfrastruktur, andererseits mit dem Next-Generation-Media (NGM)-Programm, das durch die technologische Konvergenz von Internet, Fernsehen und Telefonie völlig neue Kommunikationsformen und Fernsehformate ermöglicht. Content-Management oder Content-Steuerung sind dabei die zentralen Themen. Von HDTV bis hin zu radikal veränderten Werbeformaten kann zwischenzeitlich technisch alles gelöst werden. Bei Aon Digital TV etwa sind diese Überlegungen bereits konkret in die Tat umgesetzt.

Weitere auf Internet-Protokoll basierende Anwendungen im erweiterten Umfeld von TV über Breitband befinden sich bereits in der Pipeline und werden bald zur Verfügung stehen. Schließlich ist eine produktnahe Forschung mit verkürzten Innovationszyklen und raschem Marktzugang auch deklariertes Ziel der Innovationsaktivitäten von Telekom Austria.

www.telekom.at

Info

● **Telekom Austria (TA).** TA ist das einzige heimische Telekommunikationsunternehmen mit einer eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Mehr als 40 Mio. Euro fließen jährlich in den Innovationsprozess.

Appetit auf Forschung

Innsbrucker Researchers' Night gewährt Einblicke in die faszinierende Welt der Wissenschaft.

In 31 Ländern Europas unter der Beteiligung von mehr als 150 Städten finden in der Nacht von 28. auf 29. September 2007 Feste und Feiern rund um Forschung, Forscherinnen und Forscher statt. In Österreich laden unter anderem Innsbrucks Forschungsstätten zur „European Researchers' Night 2007“ ein.

Unis öffnen ihre Tore

Unter dem Motto „Appetit auf Forschung“ öffnen die beiden Universitäten der Tiroler Landeshauptstadt gemeinsam mit zahlreichen außeruniversitären Forschungsstätten ihre Pforten und gewähren interessierten Besucherinnen und Besuchern Einblicke in die faszinierende Welt der Wissenschaft. An insgesamt 14 Standorten gibt es mehr als 100 Einzelprojekte zu sehen, die – so sind die Veranstalter überzeugt – ein beredtes Zeugnis über die Arbeit und den Status quo der heimischen Forschungsstätten ablegen. Neben interessanten Experimenten und informativen Vor-

trägen zur Thematik ist auch ein vielseitiges kulturelles Rahmenprogramm geplant. Die Palette reicht dabei vom Projekt „Austromars“ über das Leben im Eis, die Geheimnisse der Blüten und einen neu entwickelten Helm zur ambulanten Versorgung bei Höhenkrankheiten bis hin zu einer begehbaren Arterie. Eine Lesung des österreichischen Schriftstellers Raoul Schrott, eine physikalische Experimente-Show und ein spezielles Kinderprogramm komplettieren das Angebot der Veranstaltung.

Ein spezieller Shuttle-Bus wird die Besucher zwischen den einzelnen Locations hin- und herbefördern. Ziel der Veranstaltung ist es, jene Faszination, welche die Arbeit in und mit der Wissenschaft ausstrahlt, zu vermitteln, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler mit der Bevölkerung ins Gespräch zu bringen und insbesondere jungen Menschen „Appetit auf Forschung“ zu machen. *sog*

www.researchersnight.eu



Früh übt sich, was ein Forscher werden will. Innsbruck bittet zur Researchers' Night. Foto: Silvia Prock, Junge Uni Innsbruck

Special Innovation

Computerblick in die Zukunft

Tecnet Equity zeigt mit neuen Beteiligungen an innovativen Unternehmen Flagge.

Ernst Brandstetter

Wenn bei Magna Bet, dem Online-Pferdewettenanbieter der Magna Entertainment Corp., seltsame Wettgeschäfte getätigt werden, dann gibt es rasch Alarm. Die 1999 von Frank Stronach gegründete Magna Entertainment International, die unter anderem ein Drittel aller US-amerikanischen Pferdewetten abwickelt, lässt nämlich problematisches Spielverhalten von einem Computerprogramm überwachen, das von der niederösterreichischen IT-Schmiede Senactive erstellt wurde und die unter anderem Betrugsversuche in Echtzeit erkennt.

Ereignisanalyse

Die vorausschauende Ereignisanalyse von Senactive ist heute aber beispielsweise auch im Customer-Relationship-Management (CRM)-Bereich im Einsatz. Internationale Telekommunikationsunternehmen setzen auf die Entwicklung maßgeschneiderter Lauerkampagnen, das sind Angebote, die Kunden genau in jenem Moment unterbreitet werden, wenn sich diese im Callcenter melden.

Bei 13.000 Finanzberatern namhafter westeuropäischer Allfinanzunternehmen unterstützt die intelligente Ereignisanalyse von Senactive die Abstimmung der aktuellen Finanzmarktsituation mit dem gewünschten Kundenrisiko. Aber auch Lieferketten und Lagerhaltung werden mit Senactive genau an den Stellen kostenoptimiert gemanagt, die über Gewinn oder Verlust entscheiden. „Wir konnten mit unseren internationalen Kunden in den letzten Monaten große Erfolge feiern, da wir ihnen genau den Spielraum zurückgeben, den sie bei unvorhergesehenen Ereignissen für die individuelle Betreuung und organisatorische Flexibilität benötigen“, erklärt Senactive-Geschäftsführer Christian Plaichner.

Die auf innovative, technologieorientierte Unternehmen spezialisierte Venture-Kapitalgesellschaft des Landes Niederösterreich, die mit einer Beteiligung das Wachstum des Unternehmens unterstützt und beschleunigt. „Wir sehen die Strategie des intelligenten Vernetzens von Ereignisströmen als perfekte Möglichkeit, komplexer werdende Geschäftsabläufe von Fachabteilungen umzusetzen. Mit unserer

Info

● **Tecnet Equity.** Der auf innovative, technologieorientierte Unternehmen spezialisierte Venture-Capital-Fonds finanziert industrielle Technologien, Informations- und Kommunikationstechnologien, Life Science, Materialwissenschaften und Umwelttechnologien. Tecnet Equity steht im Mittelpunkt des Technologiekonzeptes des Landes Niederösterreich.

www.tecnet.co.at

Beteiligung ermöglichen wir nun den Expansionsschritt in Europa“, freut sich Tecnet-Equity-Geschäftsführerin Doris Agneter. Mit der Beteiligung durch Tecnet Equity soll die erfolgreiche Entwicklung der Gesellschaft nun international fortgesetzt werden.

Doch Senactive ist nicht das einzige innovative IT-Unternehmen in Niederösterreich, dem Tecnet ein rascheres Wachstum ermöglicht. Eine weitere ak-

tuelle Beteiligung wurde mit Kinamu Business Solutions fixiert. Kinamu ermöglicht als IT-Spezialist mit einem innovativen Betreibermodell mittelständischen Unternehmen den Einstieg in ERP (Enterprise Resource Planning)- und CRM-Software-Lösungen, die bisher hauptsächlich großen Unternehmen vorbehalten waren. Die in Schwechat ansässige Kinamu Business Solutions AG wurde von SAP-Managern gegrün-

det, konzentriert sich derzeit auf den deutschsprachigen Markt und wurde für diese erste Phase des internationalen Expansionskurses mit entsprechendem Wachstumskapital ausgestattet. „Die Finanzierung soll eine solide Basis für das weitere Wachstum des Unternehmens schaffen und den Grundstein für den Erfolg legen“, erklärt Doris Agneter.

www.senactive.com
www.kinamu.com



Unvergleichliche Farbqualität mit garantierter Kostenkontrolle:

Die Solid Ink-Technologie von Xerox wird die DNA Ihres Unternehmens verändern.

Xerox Colour. Farbe macht Sinn.

Wenn auch Ihr Unternehmen ein wenig Farbe gebrauchen kann, sollten Sie sich für die neuen Solid Ink-Farbdrucker Xerox Phaser 8500 und 8550 entscheiden. Sie liefern Farbdruke in höchster Qualität bei einer Geschwindigkeit von bis zu 30 Seiten pro Minute. Benötigen Sie eher ein Multifunktionsgerät, bietet sich das Xerox WorkCentre® C2424 an. Es kopiert, druckt und scannt bis zu 24 Seiten pro Minute. Und bei günstigen Preisen ist die Farbe nicht der einzige Faktor, der überzeugt. Mit der Xerox PagePack-Option haben Sie auch Ihre Kosten im Griff, denn dieser Festpreis-Servicevertrag deckt Ihren gesamten Service- und Verbrauchsmaterialienbedarf** ab. Bei so vielen Vorteilen wird sofort klar, dass die Xerox



Ab € 799,-*

Solid Ink-Technologie für eine ganz neue Generation von Farbgeräten für den Bürobedarf steht. Machen Sie die Probe aufs Exempel und lassen Sie sich zeigen, welche verblüffenden Veränderungen die Solid Ink-Technologie von Xerox in Ihrem Unternehmen herbeiführen kann. Um die Adresse Ihres Fachhändlers zu erfahren, eine Vorführung zu arrangieren oder Info-Material anzufragen, besuchen Sie unsere Website oder rufen Sie uns unter nachstehender Nummer an.



XEROX

Technology | Document Management | Consulting Services

*Bezieht sich auf eine Phaser 8500 AN-Konfiguration. Empfohlener Richtpreis ab € 799,- (zzgl. Mehrwertsteuer). **Ohne Papier. Der Xerox PagePack-Vertrag muss mit dem Händler vereinbart werden.
© 2006 XEROX CORPORATION. Alle Rechte vorbehalten. XEROX®, Phaser®, WorkCentre® und 'Xerox Colour. Farbe macht Sinn.' sind Warenzeichen der XEROX CORPORATION.

Absolute Spitze in Europa

Das Institut für Molekulare Biotechnologie und seine internationale Nachwuchspflege.

Ernst Brandstetter

Eigentlich forscht Arabella Meixner seit ihrer Promotion am Institut für Molekulare Biotechnologie (IMBA) am Genom von Mäusen. Sie ist außerdem gerade dabei, ein Netzwerk aufzubauen, mit dessen Hilfe es gelingen soll, genmanipulierte Mäuse zu züchten, die in Zukunft als „Modelle“ für menschliche Krankheiten dienen können. Doch diesen Sommer hatte sie mehr zu tun: „Ich

habe zwei Studenten betreut, die als ‚Gen-au Summer Students‘ vier Wochen am Institut verbringen durften und dort unter fachkundiger Betreuung molekularbiologische Praxisarbeit leisteten“, erklärt Meixner im Gespräch mit *economy*.

Zum Praktikum, das die Glücklichen nach einem professionellen Ausleseverfahren erreichten, gehört unter anderem das Erproben der wichtigsten Techniken im Labor, Arbeiten mit Zellen und Untersuchungen

an verschiedenen Gewebeproben von Mäusen. Insgesamt 150 Interessenten hatten sich für dieses Praktikum gemeldet, und drei schafften es auch an das IMBA. Im Rahmen des Gen-au-Projekts konnten heuer insgesamt sieben Summer Students – meist im Matura-Alter – in den IMBA-Labors arbeiten. Wer einmal hier hineingeschnuppert hat, bleibt dem IMBA durchaus auch in Zukunft erhalten. „Eine Summer-Studentin des vergangenen Jahres ist heuer als Prak-

tikantin wieder bei uns“, erzählt Meixner. Auch für die 1969 geborene Mäuseforscherin ist das IMBA kein Kurzbesuch: „Ich habe mich hier bereits sehr früh beworben und konnte schon mithelfen, das Institut aufzubauen.“

PhD-Programm

Doch nicht nur junge Interessenten, auch Spitzenabsolventen von Universitäten rund um die Welt finden den Weg zu den Biotechnikern nach Wien. Seit

1993 ist am Internationalen Vienna Biocenter ein sogenanntes Doktoranden-PhD-Programm etabliert, das gemeinsam mit IMP (Forschungsinstitut für Molekulare Pathologie), Uni Wien, Med-Uni Wien, IMBA und GMI (Gregor Mendel Institute) durchgeführt wird. Zweimal im Jahr können sich Interessenten bewerben, um hier ihre Ausbildung mit einer Dissertation abzuschließen und an der Universität Wien zu promovieren. Alle Teilnehmer am PhD-Programm sind zudem angestellt und erhalten dasselbe Gehalt.

Insgesamt gibt es 35 Plätze, für die es zu jedem Termin jeweils 200 bis 300 Bewerber aus aller Welt gibt. Nach einer Vorauswahl durch ein Komitee werden die verbleibenden Kandidaten nach Wien zur PhD Student Selection eingeladen. Zuletzt fanden sich dort vom 2. bis 6. September 55 Kandidaten ein, die um 35 offene PhD-Positionen, davon drei am IMBA, konkurrierten.

Wer die Hürde genommen hat, wird schließlich einer Arbeitsgruppe zugeteilt und bleibt beispielsweise drei bis vier Jahre am IMBA. Postdocs sind ebenfalls einer Gruppe zugeordnet, bleiben meist zwei bis drei Jahre. Derzeit gibt es 22 Postdocs am IMBA, das insgesamt 143 Mitarbeiter aus 20 Nationen zählt.

www.gen-au.at

www.univie.ac.at/vbc/PhD



Derzeit gibt es 22 Postdocs am IMBA, das insgesamt 143 Mitarbeiter aus 20 Nationen zählt. Das Institut basiert auf einer gemeinsamen Initiative der Österreichischen Akademie der Wissenschaften und Boehringer Ingelheim. Foto: IMBA

Jürgen Knoblich: „Die Entscheidung, wo man forscht, hängt heute von den jeweiligen Möglichkeiten ab und nicht vom Land, in dem man wohnt“, erklärt der stellvertretende wissenschaftliche Direktor des Instituts für Molekulare Biotechnologie in Wien.

Pioniergeist in Arbeitsgruppen

economy: *Das IMBA hat ja erst eine relativ kurze Geschichte und doch schon international einen guten Ruf. Wie ist das so schnell gegangen?*

Jürgen Knoblich: Der Anfang wurde uns sehr leicht gemacht, weil wir durch die Kooperation mit Boehringer Ingelheim die gesamte Infrastruktur übernehmen konnten, die wir mit anderen gemeinsam betreiben. Hier forschen wir im Rahmen von Arbeitsgruppen an den molekularen Grundlagen von Krankheiten, wobei sich jede Gruppe mit bestimmten Phänomenen beschäftigt.

Welche Ziele verfolgt man mit dem PhD-Programm?

Die klassische Art und Weise, eine Dissertation in Österreich zu verfassen, ist, dass man sich einen Betreuer sucht, und dem

ist man dann drei Jahre lang ausgeliefert. Unser Ziel ist es, die Doktoranden viel früher selbstständig und freier arbeiten zu lassen.

Was auch noch auffällt, ist die Internationalität?

Das ist unser herausstechendes Merkmal – und die Qualität der Studenten ist absolute Weltklasse. Ich selbst war an der UCLA und kann deshalb sagen, dass wir vergleichbar sind. Wissenschaft funktioniert heute international, und Nationalismus hat dort keinen Platz mehr. Die Zeiten, wo man in Wien studieren konnte, hier seinen Doktor machte und dann eine entsprechende Position erhielt, sind vorbei. Die meisten, die in Österreich erfolgreiche Wissenschaftler waren, waren auch eine gewisse Zeit im Ausland.

Und darum muss man umgekehrt auch Ausländer nach Wien holen.

Und die Österreicher müssen ins Ausland?

Steckbrief



Jürgen Knoblich ist stellvertretender wissenschaftlicher Direktor des IMBA.

Foto: IMBA

Ich würde jedem empfehlen, ins Ausland zu gehen. Die Entscheidung, wo man forscht, hängt heute von den Möglichkeiten ab und nicht vom Land, in dem man wohnt. Darum ist bei uns die Arbeitssprache auch Englisch. Das macht es auch leichter, Wissenschaftler herzuholen. Diese Leute bringen Ideen und neue Wege mit, wie man an Probleme herangeht.

Und funktioniert das gut?

Wien ist eine enorm attraktive Stadt, die Leute kommen gerne. Wir geben ihnen zudem die Chance, sehr früh ihre eigenen Forschungsergebnisse zu präsentieren und auf Kongresse zu reisen. Die Doktoranden sind auch später eine Stütze, wenn es darum geht, neue Arbeitsgruppen aufzubauen. Ich kann insge-

samt sagen, dass wir zusammen mit der ETH Zürich und dem EMBL zur absoluten Spitze in Europa gehören. *bra*

Info

● **Das IMBA.** Das Institut für Molekulare Biotechnologie (IMBA) ist ein unabhängiges Forschungsinstitut auf Basis einer gemeinsamen Initiative der Österreichischen Akademie der Wissenschaften und Boehringer Ingelheim. Die Vision von IMBA ist es, mithilfe von Modell-Organismen und den neuesten Erkenntnissen der „Functional Genomics“ grundlegende molekularbiologische Zusammenhänge hinsichtlich der Entstehung von Krankheiten zu erklären.

www.imba.oew.ac.at