

Special Innovation

Für jeden Topf einen Deckel

Unterstützung im Kernbereich: Branchenlösungen sind besser als der Ruf, der ihnen vorausgeht.

Sonja Gerstl

Unterschiedliche Branchen stellen unterschiedliche Anforderungen an ihre IT und Kommunikation. Ein Automobilzulieferer tickt anders als ein Möbelgroßhändler oder ein Chemieunternehmen. Ein Filialist hat andere Bedürfnisse als eine Direktvertriebsorganisation mit vielen mobilen Mitarbeitern. Unternehmen, die enorme Datenmengen zu verarbeiten haben – also etwa Banken und Versicherungen –, setzen andere IT-Schwerpunkte als zum Beispiel Handwerksbetriebe.

„Die Verschiedenheiten zwischen den einzelnen Branchen lassen sich nicht so einfach beschreiben, da selbst innerhalb einer Branche oftmals ganz spezifische Anforderungen da sind“, weiß Christian Schober, Marketing-Leiter bei Kapsch Business Com, um die Problematik Bescheid. Es gebe jedoch eine Reihe von sozusagen Meta-Anforderungen, die in nahezu jeder Branche zu finden wären. „Kundenkontakt, Mobilität, Kommunikation, Verfügbarkeit und Sicherheit zählen hier ganz sicherlich dazu“, fährt Schober fort. Aber auch klassische Unterstützungsprozesse, wie zum Beispiel Finanz- und Personalwesen, gelten als branchenneutrale Anforderungen und werden dementsprechend mit branchenneutralen Standardlösungen abgedeckt.

Kerngeschäft unterstützen

Ganz anders verhält es sich mit den sogenannten Kernprozessen, die immer branchenspezifische Ausprägungen haben. Meistens finden sich diese Prozesse an der Schnittstelle zu Kunden und/oder Lieferanten und/oder in der Produktion. Die Optimierung dieser Kernprozesse ist gleichsam das Ziel jeder Branchenlösung. Und das ist auch der Grund, warum unter Kommunikations-, IT- und Software-Experten Einigkeit darüber herrscht, dass Branchenlösungen alles andere als ein reiner Verkaufsgag sind.

„Branchenlösungen werden nicht aus Marketing-Gründen angeboten, sondern weil es auf Kundenseite tatsächlich eine enorme Nachfrage nach spezialisierten Software-Lösungen gibt. Der Kunde erwartet sich eine Lösung, die seine Business-Prozesse unterstützt und seine Kernkompetenz nicht einschränkt. Die Abdeckung branchenspezifischer Prozesse ist



Man muss das Rad nicht neu erfinden – die Unterstützung und Optimierung von Kernprozessen ist das Ziel jeder Branchenlösung. Branchenneutrale Basisdienste decken allgemeine Standards wie Finanzbuchhaltung und Personalverrechnung ab. Foto: Bilderbox.com

ein absolutes Muss für moderne Software-Lösungen“, erläutert Andreas Muther, Leiter der Business Unit Mittelstand bei SAP Österreich. Norbert Kubicek, Business Unit Manager von IDS Scheer Austria, verweist zudem darauf, dass fast kein Unternehmen mehr bereit sei, in langwierige Software-Entwicklungen zu investieren. In diesem Bereich liege die Stärke der Branchenlösungen, die es ermöglichen, die Bedürfnisse des Marktes dennoch abzudecken, weil typische Geschäftsprozesse einzelner Branchen hier global erfasst sind. Die damit angebotenen Lösungsszenarien könnten so ohne hohen Entwicklungsaufwand im Einzelfall die speziellen Anforderungen der Unternehmen erfüllen.

Bedürfnisse erheben

Mit der Erhebung der Bedürfnisse der jeweiligen Klientel sind mitunter ganze Abteilungen beschäftigt. „Unser Fokus liegt auf den Branchen Handel, Banken, Tourismus und dem Gesundheitsbereich. Für diese stellen wir individuelle Lösungspakete zusammen. Insbesondere für die Hotellerie hat sich Kapsch in den letzten Jahren als Gesamtlösungsanbieter qualifiziert. Unsere Lösungen

umfassen alles, was diese Branche an High-Tech braucht“, ergänzt Kapsch-Manager Schober.

Auf kompetente Partner setzt man indes bei SAP. 15 sogenannte Channel-Partner mit insgesamt 21 SAP-Branchenlösungen gibt es zwischenzeitlich österreichweit. „Früher hat man an SAP-Lösungen oft kritisiert, dass sie einerseits zu überladen mit Tools sind, die man als Kunde gar nicht braucht, dass andererseits aber wichtige Funktionalitäten einer bestimmten Branche fehlen. Eines ist sicher: Diese Zeiten sind vorbei. SAP hat, basierend auf umfangreichem Kundenfeedback, ganz spezifische Lösungen für einzelne Branchen entwickelt. So bekommen Unternehmen nur das, was sie benötigen. Man könnte es auch so sagen: Für jeden Topf gibt es einen Deckel“, ist SAP-Experte Muther überzeugt.

Branchenlösungen müssen sich, so der Common Sense, an der Wertschöpfungskette der spezifischen Branche orientieren. Lösungen von der Stange sind wenig sinnvoll. Man muss wissen, wie der Kunde denkt, womit sie sich beschäftigt, wohin sie will, wie sie plant, ihre Ziele zu erreichen, und was von außen auf das jeweilige Unterneh-

men einwirkt (Verordnungen, Gesetze). „Prozessverständnis ist in unserem Metier ein wichtiger Erfolgsfaktor für den Verkauf. Wer die Geschäftstätigkeit seines Kunden nicht versteht, kann keine maßgeschneiderte Lösung anbieten, die dem Kunden wirklich Effizienz- und Produktivitätssteigerung bringen kann“, betont Christian

Schober von Kapsch Business Com. Noch einen entscheidenden Vorteil haben Branchenlösungen laut SAP-Manager Andreas Muther: „Der Kunde erhält nicht nur eine Software-Lösung, sondern auch Know-how im Sinne von Best Practice mitgeliefert. Er muss das Rad nicht neu erfinden. Er steigt einfach auf und fährt.“



techno: logisch gründen

Wir finanzieren Ihre Idee

tecnet verhilft Ihren Forschungsergebnissen zum Durchbruch mit

- Patent- und Technologieverwertung,
- Gründerunterstützung,
- Venture Capital.



www.tecnet.co.at



Wir haben noch viel vor.

Special Innovation

Norbert Kubicek: „Ohne Branchenlösungen hat man es als Betrieb ungleich schwerer, den Markt zu erreichen, da alle Kunden – und dazu zählen auch die Software-Anwender – gewohnt sind, Lösungen für die eigenen Anforderungen zu finden“, erklärt der Business Unit Manager der IDS Scheer Austria GmbH.

Maßanzug für Unternehmer

Sonja Gerstl

economy: Wie wichtig ist für Sie als Software-Anbieter das Angebot von branchenspezifischen Lösungen für Ihre Kunden?

Norbert Kubicek: Nachdem die Anforderungen an Software-Lösungen immer spezifischer werden, haben wir in unser Produktspektrum Branchenlösungen aufgenommen. Diese wurden auf spezielle Anforderungen hin konzipiert und beinhalten Lösungsszenarien für die Abwicklung der typischen Geschäftsprozesse der jeweiligen Branche. Ohne sie hat man es als Betrieb ungleich schwerer, den Markt zu erreichen, da alle Kunden – und dazu zählen auch die Software-Anwender – gewohnt sind, Lösungen für die eigenen Anforderungen zu finden. Fast kein Unternehmen ist mehr bereit, in langwierige Software-Entwicklungen zu investieren. Man ist bestrebt, Standard-Software mit Branchenspezifika anzuschaffen.

Wie begegnet man bei IDS Scheer dieser Herausforderung?

Nachdem der Markt solche Lösungen fordert und mit SAP All-in-One eine hervorragende Basis für die Implementierung von Branchenlösungen vorhanden ist, hat IDS Scheer die Entwicklung von Branchenlösungen investiert.

Welche speziellen Lösungen bieten Sie an?

Mit Aris Smart Path bietet IDS Scheer mittelständischen Unternehmen die erste konsequent prozessorientierte ERP-Komplettlösung auf Basis von SAP All-in-One. Aris Smart Path ist ein Paket aus Beratung, Prozessmodellen und ERP-Software. Gemeinsam mit dem Kunden wird zunächst ein



Egal ob Bäckerei, Pharma-Konzern oder Dienstleistungsunternehmen – maßgeschneiderte IT-Branchenlösungen unterstützen die einzelnen Geschäftsabläufe optimal und gewährleisten, dass mehr Zeit fürs eigentliche Business bleibt. Foto: Bilderbox.com

maßgeschneidertes Modell seiner betrieblichen Ideal-Abläufe, also seiner Geschäftsprozesse, entwickelt. Dabei sind Mischformen verschiedener Branchen und Geschäftsarten möglich, wie sie gerade im Mittelstand häufig anzutreffen sind. Diese kundenindividuelle Prozesslandkarte stellt die Vorgabe für die anschließende Konfiguration von SAP All-in-One dar.

Was haben die Kunden davon?

Der Vorteil für die Kunden liegt eindeutig in der Branchenausrichtung der Aris Smart-Path-Produktpalette. Unternehmen können diese Lösungen zur Bewältigung ihrer komplexen Geschäftsanforderungen nutzen – ohne dabei den Vorteil eines integrierten Software-Pakets zu verlieren. Um schneller und kostengünstiger zum Ziel zu kommen, stehen zwischenzeitlich Referenzmodelle und vorkonfigurierte Lösungen für viele Branchen bereit. Kundenindividuelle Anpassungen beziehen sich in der Regel dann nur noch auf Feinoptimierungen. Mit Aris Smart Path bieten wir Unternehmen eine prozessorientierte Komplettlösung zur Optimierung von ERP-, CRM-, SCM- und anderen Abläufen – von der Bedarfsanalyse bis hin zur Implementierung. Das bedeutet: Unsere Kunden bekommen nicht nur Software installiert, sondern wir beraten und begleiten unsere Kunden bei der Prozessoptimierung – unter Verwendung von Branchenreferenzmodellen, wir implementieren und schulen die Branchen-

lösungen, und wir stellen auch sicher, dass ein späterer Support über IDS Scheer erfolgen wird.

Welche Pakete werden derzeit besonders nachgefragt?

Branchenlösungen sind durch die Marktanforderungen gebildet worden. Es gab immer schon Industriezweige, die „De-facto-Standards“ gebildet haben. Mit dieser Standardisierung haben sich auch die diversen Branchenpakete herauskristallisiert. IDS Scheer bietet integrierte Best-Practice-Lösungen für die Branchen Automobil, Chemie, Investitionsgüter, Konsumgüter, Mode- und Textilindustrie, Pharma sowie Verkehrs- und Transportwesen an. Alle Branchenlösungen setzen auf dem SAP-All-in-One-Lieferumfang auf und umfassen integrierte Branchenreferenzmodelle und spezielle, von IDS Scheer entwickelte Branchen Add-ons.

Und welche Spezialanforderungen existieren nun für die einzelnen Branchen?

Wir können bei den Spezialanforderungen der einzelnen Branchen jeweils nur ein paar Beispiele anführen, da pro Lösung eine Vielzahl von Lösungen zur Verfügung steht. Das Marktgeschehen in der chemischen Industrie zum Beispiel ist aktuell geprägt von hohem Kostendruck, gestiegenen Rohstoffpreisen und einem intensiven Wettbewerb. Wir bieten hier unter anderem Lösungen für die Entwicklung und Umsetzung von Umweltmanage-

mentkonzepten, insbesondere Einführung von Produktsicherheit, Gefahrgutabwicklung oder Rezeptmanagement mit SAP Environment Health & Safety (EH&S) an. Die pharmazeutische Industrie wiederum ist eine der am stärksten regulierten Industrien. Wir bieten hier Lösungen für Themen wie IT Governance – also Risk Management, Sicherheits- und Notfallmanagement, IT Process Excellence (Itil, Cobit), Sicherheit für Inspektionen und Audits durch Einhaltung der regulatorischen Anforderungen im Umfeld der Computervalidierung, Computer System Validation, GxP Compliance, 21 CFR Part 11. Im automotiven Bereich schließlich vermischt sich die Aufgabenteilung immer mehr, und neue Kernkompetenzen bilden sich heraus: Dienstleistung, After-

sales, Einbindung von EDL und LDL in die Logistik gewinnen hier stark an Bedeutung. Speziell Prototypenbau und After-sales schaffen neue Rollen und Prozessanforderungen. Bleibt noch die Konsumgüterindustrie. Diese sieht sich zahlreichen Anforderungen, sowohl vom Gesetzgeber aus als auch durch den Handel, ausgesetzt. Wir unterstützen diese Branche innerhalb der eigenen Wertschöpfungskette mit Einbindung der Lieferanten – Supplier Relationship Management – und in Zusammenarbeit mit dem Handel – Continuous Planning, Forecasting and Replenishment, Vendor Managed Inventory. Wir bieten harmonisiertes Stammdatenmanagement bis hin zur Nutzung von Marktforschungsinformationen.

www.ids-scheer.at

Steckbrief



Norbert Kubicek ist Business Unit Manager der IDS Scheer Austria GmbH.

Foto: IDS Scheer.

Weltweit tätig

Immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) optimieren weltweit ihre Geschäftsprozesse mit den Aris Smart-Path-Branchenlösungen von IDS Scheer. Der führende Anbieter von Software-Lösungen für das Geschäftsprozessmanagement konnte in den vergangenen Wochen eine Reihe neuer sogenannter KMU-Kunden gewinnen, darunter die US-amerikanische Carbo Ceramics (Chemie-/Pharmabranche), Island Oasis (Konsumgüter/Getränke) und Hero Inc.

(Weltmarktführer in der Gebrauchsgüterindustrie). In Kanada läuft gerade ein KMU-Projekt mit der Firma King Tiger (IT-Services). Zu den neuen europäischen Mittelstandskunden zählen die österreichische Lasselsberger-Gruppe, einer der führenden Rohstoff- und Baustoff- und Keramikanbieter auf unserem Kontinent, Water Air, ein französischer Hersteller von Schwimmbädern, und SDPP, ein französisches Kosmetikunternehmen.

Special Innovation

Mikrowellen für den Lastverkehr

LKW-Mautsystem: Gutachten bescheinigt exzellente Umsetzung und Wirtschaftlichkeit.

Sonja Gerstl

Des einen Freud, des anderen Leid. Während sich die österreichische Lkw-Maut bei der Frächter-Lobby nach wie vor nur mäßiger Beliebtheit erfreut, attestiert nun ein unabhängiges Ziviltechnikergutachten dem zugrunde liegenden Informationstechnologie (IT)-System ordnungsgemäße Abwicklung und hohe Wirtschaftlichkeit. Keine Selbstverständlichkeit, denn die Maut ist alles andere als eine leichte Übung.

Zwischen 1,6 und 2,6 Mio. Mauttransaktionen pro Tag verarbeitet die Firma Raiffeisen Informatik für ihren Auftraggeber Asfinag Maut Service GmbH in ihrem Rechenzentrum. Das monetäre Transaktionsvolumen beträgt beachtliche drei Mio. Euro pro Tag.

Wolfgang Prentner, Geschäftsführer von ZT Prentner IT, Ziviltechnikergesellschaft für Informations- und Kommunikationstechnologie: „Die Komplexität der Aufgabe, ein solches Transfervolumen in Echtzeit abzuwickeln, erfordert neben hohem fachlichem Niveau auch Sicherheitsgarantie. Nach intensiver Prüfung konnten wir ein für Raiffeisen Informatik äußerst positives Ziviltechnikergutachten ausstellen.“

Mit dem Output des Gutachtens zeigt man sich nicht nur bei der Asfinag zufrieden. Wilfried Pruschak, Geschäftsführer von Raiffeisen Informatik, frohlockt: „Bei der Errichtung und Inbetriebnahme des Lkw-Mautsystems wussten wir, dass es eine besondere Herausforderung im Hinblick auf Sicherheit und Transaktionsvolumina darstellt. Nicht nur, dass wir diese Aufgabe großartig gemeistert haben, sondern noch viel mehr, dass unsere Leistung durch ein unabhängiges Gutachten gewürdigt wird, freut uns besonders.“

Hochkomplexes Zentralsystem

Das von Asfinag betriebene Mautsystem basiert auf Mikrowellen. Jeder Lkw ist mit einer sogenannten OBU (On Board Unit) ausgestattet, via Pre-Pay- (also Auftanken von Maut-Werten im Vorhinein) oder Post-Pay-Verfahren (Bezahlung der Maut im Nachhinein über Tank- und Kreditkarten) wird abgerechnet. Zahlreiche Überwachungsstationen gewährleisten eine optimale Erfassungsquote. Raiffeisen Informatik stellt die gesamte IT-Infrastruktur für das Maut-

projekt. Neben der Errichtung des Zentralsystems zeichnet diese auch für die Führung der Kundendaten, das Reporting-System, das Deliktmanagement, die Zahlungsabwicklung und verrechnung, den Druck-Output und für den gesamten IT-Bereich verantwortlich. Die wesentlichsten Module des Zentralsystems sind ein Real-Time-Modul (RTM) sowie verschiedene SAP-Module.

www.raiffeiseninformatik.at



Überwachungsstationen gewährleisten die optimale Erfassung von Lkw. Das Transaktionsvolumen beträgt drei Millionen Euro pro Tag. Foto: Raiffeisen Informatik

ERWARTEN
SIE MEHR
VON IHRER TELEFONIELÖSUNG

Info

● **IT-Service.** Die Raiffeisen Informatik GmbH ist einer der größten privaten Rechenzentrumsbetreiber in Österreich. Gemeinsam mit ihren Tochterunternehmen bietet sie als IT-Service-Provider IT-Operations, Outsourcing, Security Services, Software Solutions, Output Services und Client Management. 2006 erwirtschaftete Raiffeisen Informatik (samt Tochterunternehmen) mit derzeit rund 1050 Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als 400 Mio. Euro.

„SWITCH 2 IP mit Alcatel-Lucent“
www.alcatel-lucent.com/switch2ip

ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE SOLUTIONS
www.alcatel-lucent.at
enterprise.solutions@alcatel-lucent.at
+ 43 1 277 22 4041

Alcatel-Lucent 

Special Innovation

Luxus im Nachtkästchen

Kapsch Business Com rüstet das mondäne Schlosshotel Velden mit modernster Kommunikationstechnologie aus.

Sonja Gerstl

Dass Fünf-Sterne-Hotels ihrer mondänen Kundschaft so einiges zu bieten haben, ist man ja gewohnt. Was hingegen im frisch renovierten Schlosshotel Velden der illustren Gästeschar kredenzt wird, lässt den Großteil der noblen Bettentempel freilich alt aussehen.

Die aus der TV-Serie „Ein Schloss am Würthersee“ bestens bekannte Edelabsteige wurde in den vergangenen Monaten nämlich umfassenden Modernisierungsarbeiten unterzogen und erstrahlt nunmehr in neuem Glanz. 105 Luxus-Suiten und ein ausufernder Wellness-Bereich heißen die illustre Gästeschar herzlich willkommen. Und auch die technische Ausstattung spielt alle Stückerln. Galt es doch schließlich – so lautete der Wunsch der Betreiber –, den nationalen und internationalen VIP-Gästen während ihres Aufenthalts allen nur erdenklichen Komfort zu bieten.

„Wir haben von Kapsch eine High-End-Lösung bekommen, die den hohen Ansprüchen unserer internationalen Hotelgäste absolut gerecht wird“, freut sich Kurt Mahnert, Geschäftsführer der Schlosshotel Velden GmbH über die geglückte Hightech-Renovierung.

Umfassendes Infotainment

Beispiele gefällig? Flatscreens findet man im Schlosshotel Velden nicht nur im Wohn- und Schlafbereich. Auch im



Luxus, wohin das Auge blickt: Flatscreens, Touchpanels und eine Hightech-Telefonanlage sollen Gästen den Aufenthalt im Fünf-Sterne-Hotel komfortabel gestalten. Foto: Kapsch BusinessCom

Badezimmer sorgen sie – gut geschützt hinter einer Glasfront – für frühmorgendliches oder spätabendliches Entertainment. Gespeist mit hochwertigem Content, Video on Demand, einem eigenen Hotel-Infokanal und selbstverständlich sämtlichen nationalen und internationalen TV-Sendern, bieten die Flatscreens Infotainment der Extraklasse.

Ganz im Zeichen von Komfort und Bequemlichkeit steht auch die übrige High Tech-Ausstattung der Räume. Spezielle Touchpanels – teilweise in den

Nachtkästchen beim Bett integriert – steuern nicht nur Licht und Temperatur, sondern auch die Vorhänge. Will man es dunkel und kuschelig haben, muss man nicht extra die beschwerliche Reise vom wohlig-warmen Bett quer durch den Raum zu den Fenstern antreten, sondern man betätigt ganz einfach ein Knöpfchen, und der Rest erledigt sich quasi von selbst. Via Fingerzeig lässt sich auch das Display vor der eigenen Zimmertür steuern. Je nach Bedarf leuchtet ein „Nicht stören“ oder „Zimmer aufräumen“ auf. Ein-

facher geht es wohl nicht mehr. Ohne große Worte zu verlieren, können Hotelgäste auch direkt von ihrer Suite aus eine Massage buchen.

Service total

Über das Touchpanel wird der Kontakt zum Wellness-Bereich hergestellt. Das System erkennt den „Anrufer“ automatisch, übermittelt den Termin und verbucht die in Anspruch genommenen Leistungen in weiterer Folge automatisch auf die Zimmerrechnung. Eine topmoderne Internet-Telefonanlage

für Schlaf-, Wohn- und Badezimmer – es handelt sich hierbei um leistungsfähige Nortel IP2007-Telefone, deren Touch-Displays von Kapsch Business Com speziell an die Anforderungen des Schlosshotels angepasst wurden – sorgt für gute interne und externe Verbindungen. Das Handy kann man hier also getrost abgeschaltet lassen. Nobelpreisträger stellt sich schlussendlich auch der Internet-Zugang via 110 WLAN-Access-Points.

Die Internet-Telefonie-Kommunikation für diese Sprach-, Daten- und Internet-TV-Dienste stellen Nortel-Switches in jedem Zimmer sowie Etagen-Switches mit Lichtwellenleiteranbindung an den zentralen Switch sicher. Siegfried Ruhri, Leiter der Kapsch-Geschäftsstelle in Klagenfurt: „Bei der Technologieausstattung für das Schlosshotel handelt es sich um eine komplexe Gesamtlösung. Wir mussten für Interoperabilität zwischen vielen bisher hierzulande unbekanntem Fremdsystemen sorgen. Aufgrund unserer langjährigen Expertise als Systemintegrator konnten wir für reibungslose Interaktion der vom Betreiber weltweit eingesetzten Systeme sorgen.“ Für kontinuierliche Hilfe sorgen Careware-Verträge von Kapsch Business Com. Spätestens acht Stunden nach Anruf bei der 24-Stunden-Hotline ist jedes kleine, aber auch größere Problem garantiert behoben.

www.hotelschlossvelden.com
www.kapsch.net

Johann Brabec: „Wir trauen uns, unseren Kunden einen Preis zu nennen. Da wird nicht herumgefahelt. Unsere Leistungen bewegen sich in einem überschaubaren Rahmen, der Kunde kann ganz klar kalkulieren – es gibt keine unliebsamen Überraschungen“, erklärt der Business Area Manager von Mycon IT-Consulting.

Feinkost für die Buchhaltung

economy: Sie haben jüngst ein umfassendes Konzept für den Lebensmittel-Mittelständler Matmar erstellt und umgesetzt. Könnten Sie uns die Eckkoordinaten dieses Projekts kurz erläutern?

Johann Brabec: Matmar ist eine 100-Prozent-Tochter von Mautner Markhof. Die Produktpalette reicht von Feinkost und Aufstrichen über Geschmacksgeber, Fisch und Getränke. Matmar beschäftigt rund 50 Mitarbeiter und ist derzeit in fünf europäischen Ländern vertreten. Unsere Aufgabe war es, binnen kürzester Zeit ein funktionierendes EAP-System für die Unternehmensdependenzen in Österreich, Ungarn, Polen, Slowenien und Rumänien zur Verfügung zu stellen. Herzstück

ist die SAP-Mittelstandslösung All-in-One. Das Projekt wurde innerhalb von vier Monaten erfolgreich umgesetzt.

Steckbrief

Johann Brabec ist Business Area Manager von Mycon IT-Consulting und SAP-Partner. Foto: myCON

Gibt es eigentlich so etwas wie einen generellen Zugang zum Mittelstand beziehungsweise den Lösungen, die man diesem fürs Business anbietet?

Das Typische am Mittelstand ist, dass der Geschäftsführer in den meisten Fällen auch der Eigentümer ist. Das heißt, er hat von Anfang an einen ganz anderen Zugang zu seinem Business, versteht am meisten von seinem Geschäft und findet auch von Anfang an klare Worte. Der Chef eines mittelständischen Unternehmens weiß im Normalfall ganz genau, was er will. Das erleichtert die Arbeit auf beiden Seiten. Aber auch sonst gibt es eine Reihe von Gemeinsamkeiten. Fast jeder Mittelständler kauft ein, fast jeder hat eine Bestandsführung, hat also etwas

zu lagern, fast jeder verkauft etwas und muss Rechnungen schreiben. Auch eine Buchhaltung hat jeder.

Worin liegt nun der Vorteil von sogenannten vorgefertigten Branchenlösungen?

Der Vorteil liegt darin, dass man keine langen Konzeptphasen zu absolvieren hat. Auf Basis unserer jahrelangen Erfahrung können wir für unsere Kunden schnellstmöglich ein Paket zur Verfügung stellen, das von Haus aus zwischen 60 und 80 Prozent des Bedarfs abdeckt. Der Rest wird branchenspezifisch und den individuellen Anforderungen entsprechend adaptiert. Vorgefertigte Lösungen haben den Vorteil, dass man sich voll auf das Coaching und Training

vor Ort konzentrieren kann. Dadurch dass die lange Konzeptphase wegfällt, können wir unsere Leistungen auch kostengünstiger anbieten – ein Aspekt, der gerade bei KMU von Bedeutung ist. Gleichzeitig können wir mit unserem Konzept dem Vorurteil, dass SAP teuer sei, wirkungsvoll entgegenzutreten. Wir als Mycon trauen uns, unseren Kunden einen Preis zu nennen. Also: Du bekommst diese Leistung um dieses Geld. Da wird nicht herumgefahelt, da wird Tacheles geredet. Unsere Leistungen bewegen sich in einem überschaubaren Rahmen, der Kunde kann ganz klar kalkulieren – es gibt keine unliebsamen Überraschungen. sog

www.mycon.at
www.spak.at/start.php

Special Innovation

Thomas Mück: „Wünschenswert ist, dass die Elektronische Gesundheitsakte von Patienten, Ärzten und Versicherungsträgern als Chance und nicht als Bedrohung gesehen wird“, erklärt der stellvertretende Generaldirektor der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft.

Transparente Sicherheit

Manfred Lechner

economy: Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit die Elektronische Gesundheitsakte, kurz: Elga, umgesetzt werden kann?

Thomas Mück: Sicherer Datenaustausch muss unter allen Umständen gewährleistet sein. Dies rückt in greifbare Nähe, da Secure Business Austria entsprechende Werkzeuge entwickelt hat. Es liegt aber noch ein weiter Weg vor uns. Um einen Vergleich aus der Automobilindustrie zu bemühen: Wir verfügen über eine Basis, nämlich die Lösung für den Motor, das Auto muss aber erst noch gebaut werden.

Welche Vorteile sind für die Zukunft zu erwarten?

Es lassen sich unter anderem Doppelgleisigkeiten in der Be-

handlung wie bei Laboruntersuchungen vermeiden. Problematisch wird es dann, wenn bei der Behandlung eine aktuelle Computertomografie angefordert wird, wiewohl eine solche bereits vor zwei Wochen gemacht wurde. Tatsache ist, es können keine starren Regeln aufgestellt werden, da alle Patienten die bestmögliche Behandlung erhalten sollen. Ebenso außer Streit steht das Solidarprinzip, daher kann es in Zukunft nicht zu einer rein betriebswirtschaftlichen Sichtweise kommen. Tatsache ist aber auch, dass derzeit der Ist-Zustand nicht analysierbar ist, da uns die dafür notwendige Datenbasis, die Elga liefern kann, fehlt.

Welche Risiken bestehen in Bezug auf die Einführung?

Meine Wahrnehmung ist, dass die laufenden Diskussionen weitgehend angstgetrieben sind. Patienten fürchten sich unbegründet vor missbräuchlicher Verwendung ihrer Daten, Ärzte befürchten Eingriffe in ihre Behandlungsautonomie, aber auch angenommene Einkommensverluste, und die Sozialversicherungen fürchten sich davor, große Investitionen zu tätigen, ohne zu wissen, ob sie sich auch für sie rechnen werden. Immerhin handelt es sich dabei um ein Investitionsvolumen im dreistelligen Millionenbereich.

Wie kann die Entscheidungsfindung optimiert werden?



Teure und oft auch unnötige Doppeluntersuchungen lassen sich in Zukunft durch die Einführung der Elektronischen Gesundheitsakte vermeiden. Foto: Bilderbox.com

Durch eine Änderung des Blickwinkels, nämlich dass sich alle Beteiligten auf die zu realisierenden Chancen konzentrieren. Gefragt ist kooperatives Verhalten, doch wie wir aus der Spieltheorie wissen, setzt dies Vertrauen und Angstfreiheit voraus. Das sind Ingredienzien, die derzeit nicht gegeben sind. Leider existieren auch im internationalen Vergleich kaum Referenzprojekte, auf die man verweisen könnte. Vorteile für Patienten und Ärzte können

sein, dass sich auf Basis von Elga die besten bestehenden Behandlungsmethoden optimieren lassen, die dann allen zugutekommen. Was wiederum den Sozialversicherungsträgern die Chance bietet würde, ihre Mittel noch besser als bisher einzusetzen.

In den Bundesländern existieren Ansätze, um Leistungen vergleichbar zu machen. Eignet sich dies als Sprungbrett für die Elga-Einführung?

Die Initiativen sind begrüßenswert. Nachteil ist, dass sich die Länder, die die Spitäler maßgeblich finanzieren, ausschließlich auf ihren Bereich und die Sozialversicherungen auf den niedergelassenen Bereich konzentrieren. Erschwerend kommt hinzu, dass Gebietskrankenkassen nur regional ausgerichtet sind, während wir etwa bundesweit tätig sind. Elga bietet die Chance, gewachsene Strukturen auf einen Nenner zu bringen.

<http://esv-sva.sozvers.at>

Steckbrief



Thomas Mück, stvtr. Generaldirektor der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft. Foto: SVA

Datensicherheit im Gesundheitsbereich

Wiener Kompetenzzentrum entwickelt Software-Tool, um sensible Gesundheitsdaten vor Missbrauch zu schützen.

Ein Arztbesuch könnte künftig folgendermaßen ablaufen: Eine Patientin namens Waltraud Musterfrau gibt ihrer Ärztin die E-Card und tippt die Persönliche Identifikationsnummer (Pin) in ein Terminal. Der Vorgang ist vom Bezahlen mittels Bankomat bekannt, doch in diesem Fall erlaubt die Patientin der Ärztin den Zugriff auf bestimmte Daten ihrer Kranken- und Befundgeschichte. Schutz vor missbräuchlicher Verwendung dieser sensiblen persönlichen Daten bietet ein von Secure Business Austria entwickeltes, bereits patentiertes Sicherheitssystem namens PIPE (Pseudonymization of Information for Privacy in E-Health). „Stammdaten wie Name, Geburtsdatum oder Adresse von Waltraud

Musterfrau werden in einer eigenen Datenbank gespeichert, ihre Krankengeschichte hingegen in einer anderen Datenbank“, erklärt Edgar Weippl, wissenschaftlicher Leiter von Secure Business Austria.

Vier-Augen-Prinzip

Vorteil ist, dass personenbezogene Daten und Krankengeschichten nur unter kontrollierten Umständen und Verwendung der E-Card sowie des Pin-Codes zusammengeführt werden können. „Patienten besitzen zu jedem Zeitpunkt die vollständige Kontrolle über die Daten und können bestimmen, wer Zugriff auf diese Daten hat“, betont Weippl. Sollte ein Notfall mit Bewusstlosigkeit eintreten, ist jedoch ein – unter dem Da-



Sicherer Zugang zu Gesundheitsdaten ermöglicht auch in Notfällen beste Behandlung. Foto: Bilderbox.com

tenschutzaspekt für Patienten – ebenso sicherer Zugriff auf die Informationen möglich. „Dieser kann aber ausschließlich nach dem Vier-Augen-Prinzip

erfolgen, wodurch jede Abfrage nachvollziehbar bleibt“, unterstreicht Weippl. Eine Ausweitung dieses Prinzips auf sechs oder mehr Augen ist problem-

los möglich. „Weiterer Vorteil der getrennten Speicherung ist, dass es zu keiner unbefugten Zusammenführung der Krankengeschichte mit den Stammdaten der betroffenen Person kommen kann“, fährt Weippl fort. Das System erlaubt zusätzlich, Daten für die medizinische Forschung zu verwenden, ohne dass eine Verbindung zu den betroffenen Patienten hergestellt werden kann. „Der hohe Grad an Sicherheit dieses Mechanismus ist deshalb von großer Bedeutung, weil so gewährleistet ist, dass auch bei seltenen Krankheiten oder bei Kombinationen von Krankheiten keine Rückschlüsse auf die Identität von Patienten gezogen werden können“, erklärt Weippl. [malech http://research.securityresearch.at](http://research.securityresearch.at)

Special Innovation

Bei Ankunft buchen

Die nationale finnische Tourismusbehörde setzt auf das Internet. Geplant ist, binnen zwei Jahren eine Plattform zu schaffen, die Touristen nicht nur mit Informationsangeboten versorgt, sondern auch die Möglichkeit bietet, sofort Hotelangebote zu buchen und sich per Handy mit Webcams verbinden zu lassen.

Manfred Lechner

Finnisch ist bekanntlich eine schwere Sprache, die hierzulande nur wenige Menschen erlernt haben. Wer für das Jahr 2010 einen Finnland-Urlaub plant, kann dennoch Reiseführer und Wörterbuch „Suomi – Saksa“ getrost zu Hause lassen, wenn nur das UMTS-Handy mit dabei ist.

Bei Ankunft in einer Stadt wird es dann genügen, das finnische Tourismusportal anzuwählen. Stadtplan, Wegbeschreibungen, Sehenswürdigkeiten, Hotels, Gaststätten und Informationen über andere touristische Themenkreise runden das Angebot ab. Wer will, kann mobil auch die Bilder von Pisten-Webcams abrufen oder kleine Videos zu bestimmten Themen ansehen – Nokia-Land zeigt wieder einmal vor, wie die mobile Zukunft aussehen wird.

Beinahe eine kleine Sensation ist indes, dass die innovativen Services mit österreichischer Technologie verwirklicht werden. Nach einer internationalen Ausschreibung des neuen finnischen Tourismusportals wird das Vorhaben nämlich von den Wiener EC3-Networks verwirklicht. Das gesamte Auftragsvolumen beträgt rund zwei Mio. Euro.

Modulare Umsetzung

„Die Umsetzung erfolgt zweistufig“, erklärt Michael Tremmel, Geschäftsführer von EC3 Networks, „im ersten Schritt erstellen wir eine Markt- und Bedarfsanalyse, die in die Entwicklung der Services einfließt. Wobei nicht nur Hotelketten, sondern auch Familienbetriebe

berücksichtigt werden, da der gesamte finnische Tourismusmarkt abgedeckt werden soll.“ Weiters müssen Geschäftsmodelle entwickelt werden, die die Finanzierung des Portalbetriebs auch für die Zukunft sicherstellen. „Vorstellbar ist, eine gewisse Gebühr pro Buchung einzuheben“, fährt Tremmel fort. Punkten konnte EC3 Networks bei der Ausschreibung unter anderem sowohl durch das Anbieten mobiler Services als auch mit der Eigenentwicklung Photo-Based Tourist Pro-

filer. „Durch Anklicken unterschiedlicher Urlaubsmotive kann das System die individuellen Urlaubsbedürfnisse identifizieren und darauf aufbauend maßgeschneiderte Angebote liefern“, erläutert Tremmel.

Kernkompetenzen

Bei dem finnischen Projekt fungiert EC3 Networks als Konsortialführer, die inhaltliche Projektleitung übernahm der an der Technischen Universität Wien lehrende E-Commerce-Spezialist Hannes Werthner,

der in Personalunion Obmann von EC3 ist. Weitere Partner sind die beiden Wiener EC3-Mitglieder Pars Group und Lixto, Siemens, der italienische Spezialist für Reiseplanung E-CTRL Solutions sowie die österreichischen Buchungsexperten von Tiscover. EC3 Networks ist hundertprozentige Tochter des Commerce Competence Centers (EC3). Kernkompetenzen sind Grundlagenforschung und Entwicklung von Prototypen in den Bereichen Software-Entwicklung, E-Tou-

rism, E-Commerce und E-Marketing. Aufgabe der Tochter ist es, die vom Kompetenzzentrum entwickelten Lösungen auf dem Markt umzusetzen. Bereits 2004 konnte das Unternehmen eine Ausschreibung der EU-Kommission für sich entscheiden und realisierte gemeinsam mit den nationalen Tourismusorganisationen ein Europa-Info-Portal, das im Vergleich zum finnischen aber weniger interaktive Services zu bieten hat.

www.ec3.at
www.visiteurope.com



Infos über Hundeschlittenfahrten in Finnland einzuholen und diese auch sofort per Mausclick inklusive anschließendem Saunabesuch zu buchen, kann in absehbarer Zeit bequem von zu Hause aus erledigt werden. Foto: Presstext.at

BMW F ^a	BWA BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT	Alcatel-Lucent	APA	CISCO	IBM	IDS SCHEER Business Process Excellence	kapsch >>> always one step ahead
PayLife	eGENTA payment solutions	XR KALIFREIEN WIRTSCHAFT	SAP	SER	software	TELEKOM AUSTRIA	XEROX GLOBAL SERVICES
aws	CHRISTIAN DOPPEL LEHRGEMEINSCHAFT	cure center for usability research & engineering	DIGITALES ÖSTERREICH	EC3 E-COMMERCE COMPETENCE CENTER	plus eco	evolaris eBusiness Competence Center	FIT-IT
GMI GREGOR MENDEL INSTITUTE	IMBA Institute of Molecular Biotechnology at the Austrian Academy of Sciences	KERP Kampferzentrum Elektronik & Umwelt	N VERMÄTTUNGS	PROFACTOR Research for Success	RESEARCH STUDIOS AUSTRIA	RIZ Die Gründer-Agentur für Niederösterreich	[SECURE] Business Austria The answer for Vienna and all its surroundings
smart systems from Science to Solutions	softwarepark hagenberg business research education	tec net capital	trans(IT) entwicklungs- und transfercenter universität innsbruck	VTG	Cmk.	derStandard.at DER STANDARD	INDUSTRIE MAGAZIN
							economy Unabhängige Zeitung für Forschung, Technologie & Wirtschaft

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

Umgebungsunterstütztes Leben

Neues Forschungsprogramm soll Marktchancen nützen, die sich durch eine alternde Gesellschaft ergeben.

Ernst Brandstetter

Ältere Menschen sind nicht ältere Menschen, insbesondere wenn die Wissenschaft sich ihrer annimmt. Da wird unterschieden zwischen unabhängig lebenden Senioren (sogenannte „Go-Goes“), die sich noch durch gute mentale und physische Gesundheit auszeichnen und einen aktiven Lebensstil pflegen, hilfsbedürftigen Senioren („Slow-Goes“), die mit einigen Einschränkungen aufgrund gesundheitlicher oder sozialer Probleme selbstbestimmt leben und bis zu einem gewissen Grad von außen unterstützt werden, und pflegebedürftigen Senioren, den „No-Goes“. Sie benötigen kontinuierliche Unterstützung und Pflege und müssen daher in Pflegeheimen oder durch intensive Pflege zu Hause betreut werden. Und hier wiederum gibt es 332.000 Slow-Goes sowie 183.000 No-Goes als auch – dazugehörend – 425.000 pflegende Angehörige, etwa 20.000 mobile Hilfs- und Pflegekräfte sowie 3500 professionelle mobile Pflegekräfte und eine unbekannte Anzahl von Mitarbeitern mobiler Hilfsdienste.

Marktversagen

Allen gemeinsam ist, dass die Wirtschaft mit neuen Angeboten nur schwer an sie herankommt. „Es liegt Marktversagen vor, obwohl das ein großer und wachsender Markt ist“, wie Uli Waibel erklärt, Autor einer

Pilot-Studie über die gesellschaftlichen Grundlagen für ein Förderprogramm zum Thema „Umgebungsunterstütztes Leben“ – im englischen Expertenjargon „AAL“, Ambient Assisted Living.

Nachdem sich eine Expertenrunde im Bmvit über die Grundzüge des Programms, das demnächst auch einen Namen erhalten soll, geeinigt hat, will man in den kommenden Wochen die erste Einladung an interessierte Institutionen zur Einrei-

chung von Projekten versenden. Beim AAL-Programm geht es in der ersten Runde um drei große Themenkreise: die Unterstützung „sozialer Inklusion“, von Aktivitäten inner- und außerhalb des eigenen Wohnumfelds und die Verbesserung von Komfort und Sicherheit für ältere Menschen. Unter sozialer Inklusion könne man sich vor allem die Einbeziehung älterer Menschen in die moderne Kommunikationslandschaft vorstellen, die zwar da ist, aber nicht ge-

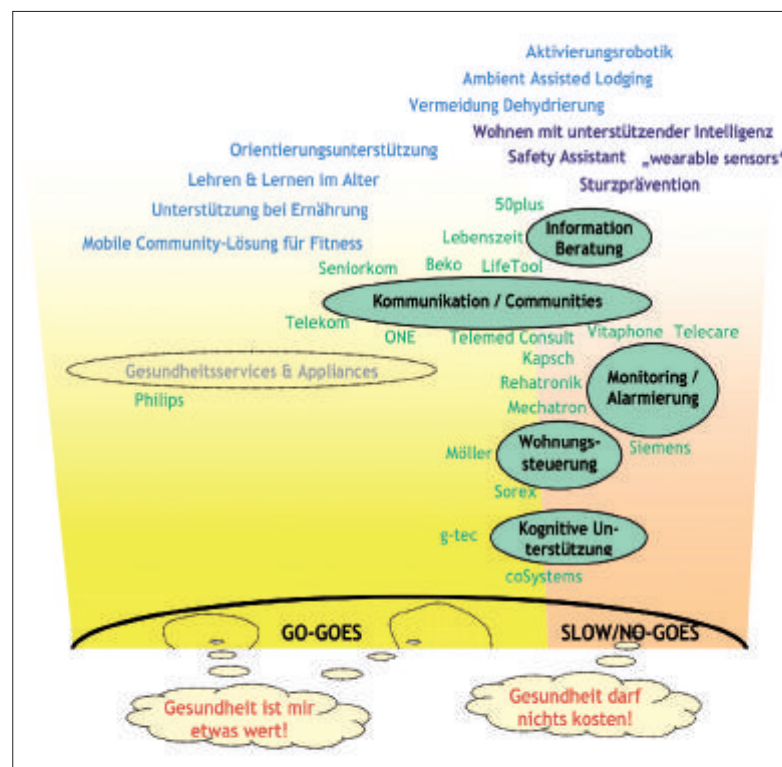
nützt wird, erklärt Waibel. Weitere Themen in diesem Sektor sind auch noch Verbesserungen bei der Information und Beratung älterer Menschen.

Das zweite Thema widmet sich der zielgruppengerechten Unterstützung eines aktiven Lebens der Menschen – bis hin zu Reisen. Unter den Titel „Komfort und Sicherheit“ fallen schließlich alle Themen, die etwa unter den Begriffen „Smart Home“, „Smart Textiles“ und „Monitoring“ subsumiert werden. „Viele dieser Dinge gibt es ja schon, aber sie werden nicht verwendet, wie Pulsmesser, die bei Joggen beliebt sind, aber nicht bei Senioren. Den Markt muss man aber sehr langfristig sehen“, meint Waibel. Es geht daher vor allem um eine Initialzündung, die der österreichischen Wirtschaft in Zukunft neue Chancen eröffnen soll.

Probleme sind nämlich unter anderem, dass in dieser Zielgruppe noch die Meinung vorherrscht, Gesundheit dürfe nichts kosten, und dass in Österreich ein innovationsfeindliches Klima für die Entwicklung neuer Angebote in Pflege und Betreuung herrscht, so die Studie. Für die No-Goes könne daher auch mittelfristig nur schwer ein Business Case entwickelt werden. Viel wichtiger ist dagegen das Segment der Go-Goes, das insgesamt 1,3 Mio. Personen umfasst. Ihnen kann man Angebote in Richtung Gesundheit und Wellness machen, und wenn

sie später älter werden, könnte man sich auch in den anderen Segmenten konsumfreudigere Kundschaft erwarten.

www.ffg.at



Stufenweise zu einem besseren Leben: die „AAL-Landschaft in Österreich“. Quelle: Innovendo

Besser leben im Alter

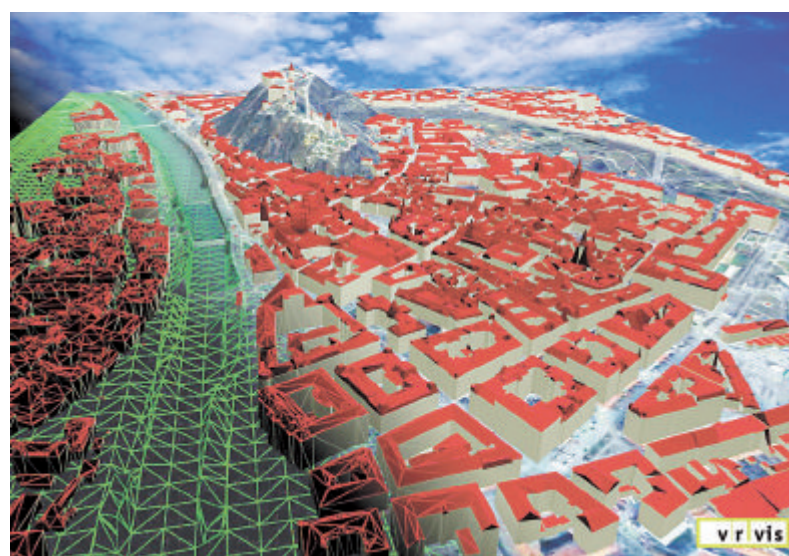
Am 19. September 2007 gründeten 14 europäische Staaten in Brüssel die AAL Association, die bis 2013 im Rahmen des AAL-Joint-Programms Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Bereich „Umgebungsunterstütztes Leben“ fördern wird. Der Förderschwerpunkt liegt auf Bereitstellung von informations- und kommunikationstechnologisch gestützten Produkten und Dienstleistungen, um die Lebensqualität älterer Menschen zu erhöhen. Österreichischer Partner ist das Bmvit, abgewickelt wird das Programm von der Forschungsförderungsgesellschaft FFG. Als jährliches Förderbudget stehen bis zu fünf Mio. Euro jährlich zur Verfügung (2,5 Mio. Euro nationales Jahresbudget, 2,5 Mio. Euro EU-Beitrag), zu denen nationale Förderungen von rund vier Mio. Euro jährlich hinzukommen sollen.

Computer blicken schärfer

Visual Computing macht in Österreich mit international beachteten Erfolgen Furore.

An Daten herrscht im Informationszeitalter kein Mangel. Manche haben so viel davon, dass sie den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen. „Die Welt leidet daran, dass wir zwar die Details vor uns haben, aber den Überblick verlieren“, erklärt Georg Stonawski, Leiter des Kompetenzzentrums für Virtual Reality und Visualisierung VRVis. So verfügt man zwar über eine Vielzahl von Messdaten zu Hurricanes, aber die Meteorologie weiß noch nicht, wie diese zusammenhängen. Hier helfen Bilder, die diese Daten in Strukturen zusammenfassen – hergestellt mit den Methoden von Visual Computing.

Zwar gibt es in Österreich keine Hurricanes, aber auch Daten der Computertomografie, Methoden zur zerstörungsfreien Materialprüfung oder zur Darstellung von Infrastruktur für Planungszwecke benötigen Visual Computing – und die



Computer erleichtern die Darstellung komplexer Systeme, beispielsweise der Innenstadt von Graz. Illustration: VRVis

Österreicher sind hier Spitze. 2006 legte die neue Fit-IT-Programmlinie Visual Computing nach einem intensiven Auswahlprozess einen fulminanten Start hin: Die Qualität der 24 Pro-

jektanträge in der ersten Ausschreibung war so gut, dass das Ministerium die geplante Förderung für die Ausschreibung um ein Drittel ausweitete. Für zehn Projekte wurden auf-

grund der Empfehlungen der internationalen Fachjury 3,9 Mio. Euro an Förderungen vergeben. Das hohe Niveau in Österreich kann auch Stonawski mit einem aktuellen Beispiel belegen: Beim diesen Herbst stattfindenden „Symposium on Visual Computing“ (ISVC) in Sacramento haben österreichische Einreicher acht von weltweit insgesamt 56 Papers untergebracht, was im Wesentlichen zeige, dass „wir international voll mithalten können“.

Vielfältiger Einsatz

Visual Computing wird in den kommenden Jahren große Fortschritte ermöglichen, davon ist Stonawski überzeugt: derart, dass man aus vorhandener Information zusätzliche Erkenntnisse gewinnen oder Entscheidungen rascher als bisher treffen kann. Auch die Industrie hat etwas davon: So können in der produzierenden

Industrie Designprozesse beschleunigt werden, wenn etwa aus dem Lehmmodell eines neuen Autos automatisch ein digitales 3D-Modell erzeugt wird. Die wachsenden Datenmengen in Wissenschaft und Wirtschaft können durch visuelle Aufbereitung für Anwender durchschaubar gemacht werden. Andere Anwendungen sind die Suche nach Bildinhalten in Multimediale Datenbanken oder die visuelle Verfolgung bewegter Objekte.

Auch für Geoinformationssysteme, Computerspiele oder Lernprogramme gibt es Bedarf bezüglich neuer Verfahren zur Erzeugung interaktiver virtueller Welten. Am 15. Oktober wurden zum Ende der Einreichfrist der zweiten Ausschreibung der Fit-IT-Programmlinie Visual Computing 24 Projektanträge mit Gesamtkosten von 10,3 Mio. Euro und einer Förderhöhe von 7,3 Mio. Euro beantragt. bra

www.vrvis.at