

Plattform für innovative Ideen

Die Einreichfrist für den von Niederösterreichs Gründeragentur RIZ organisierten Wettbewerb „Genius 2009“ läuft.

Gerhard Scholz

Mit dem Schwerpunktthema „Logistik und Mobilität“ und insgesamt 50.000 Euro Preisgeld startet der Wettbewerb „Genius“ in sein neuntes Austragungsjahr. Gesucht werden innovative Ideen mit einer konkreten Chance auf Realisierung und kreative Schülerprojekte.

Aus den innovativen Ideen von heute entstehen die erfolgreichen Unternehmen von morgen. Diese Ideen aufzuspüren, sie zu fördern und ihnen in weiteren Schritten auch zur Umsetzung zu verhelfen, genau das ist das Ziel des „Genius“-Ideenwettbewerbs.

Kreativitätsschub

„Der Wettbewerb ist ein Angebot an kluge Köpfe, ihre Ideen in Niederösterreich zu verwirklichen“, erklärt Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav die Intention. „Mit der Prämierung bitten wir die herausragendsten Projekte vor den Vorhang. Gleichzeitig möchten wir die



Der Wettbewerb „Genius 2009“ sucht Niederösterreichs klügste Köpfe mit den schlauesten Ideen. Einen besonderen Schwerpunkt bildet dieses Jahr das Thema „Logistik und Mobilität“. Foto: Photos.com

Teilnehmer ermutigen, an ihren Themen dranzubleiben und ihre Ideen auch umzusetzen. Und nicht zuletzt wollen wir damit mögliche Verwertungschancen für zukunftsweisende Projekte aufzeigen.“

Angesprochen werden kreative Menschen aller Fachgebiete aus dem Forschungs- und Entwicklungsbereich, die an innovativen Problemlösungen arbeiten, ob sie nun in universitären Einrichtungen oder in

Unternehmen tätig sind. Regional ist der Wettbewerb auf die „Vienna-Region“ beschränkt. Teilnahmeberechtigt sind somit alle Personen, deren Wohnsitz oder Arbeitsplatz in Niederösterreich, Wien oder im Burgen-

land liegt. „Beim ‚Genius‘ sind Ideen aus allen Forschungs- und Entwicklungsbereichen willkommen“, meint auch RIZ-Geschäftsführerin Petra Patzelt, „egal ob es sich um eine Produktinnovation, eine neue Dienstleistung oder ein neues Verfahren handelt – wichtig ist, dass die Ideen Potenzial zur Realisierung haben. Bei der weiteren Umsetzung oder bei ersten Schritten wie dem Businessplan hilft das RIZ weiter.“

Standortsicherung

Der „Genius“-Ideenwettbewerb wurde ursprünglich vom Wirtschaftsressort des Landes Niederösterreich ins Leben gerufen. Organisiert wird er vom RIZ, Niederösterreichs Gründeragentur, in enger Zusammenarbeit mit weiteren Institutionen im niederösterreichischen Netzwerk: dem Accent Gründerservice, der Tecnet Capital, den EcoPlus-Technopolen Krems, Tulln und Wiener Neustadt, den EcoPlus-Clustern und der EcoPlus International. Durch gezielte Förderung innovativer Forschungs- und Entwicklungsprojekte soll die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Niederösterreich auf lange Sicht gestärkt werden.

Nachwuchsförderung

Auch den Nachwuchs hat der Wettbewerb im Auge. Unter dem Motto „Die besten Ideen stecken im Kopf – behalte sie nicht für dich“ werden mit dem „Genius“-Jugendpreis niederösterreichische Schülerinnen und Schüler zwischen 14 und 20 Jahren aufgefordert, kreative Ideen aus allen Fachgebieten einzureichen.

Zahlreiche Sponsoren ermöglichen mit ihrer Unterstützung, dass die Preisgeldsumme heuer erstmals stolze 50.000 Euro ausmacht. 46.000 Euro werden für den Ideenwettbewerb ausgeschüttet. Für die beste Idee zum diesjährigen Schwerpunktthema „Logistik und Mobilität“ gibt es einen Sonderpreis. 4000 Euro gehen an die Gewinner des Jugendpreises. Die Einreichfrist endet am 31. Oktober, die Sieger der beiden Wettbewerbe werden bei der Preisverleihung im Dezember gekürt.

www.genius.riz.at

Vom Erfinder zum Unternehmer

Die Preisträger des „Genius“-Ideenwettbewerbs 2008 sind heute bereits bestens im Geschäft.

Mikroalgen enthalten hochwertige essenzielle Fettsäuren, die als Rohstoff für kosmetische und pharmazeutische Produkte sowie für energiereiche Nahrungsmittel eine immer stärkere Nachfrage erfahren. Die industrielle Züchtung solcher Algen ist bisher an den hohen Betriebskosten gescheitert. Franz Emminger und Martin Mohr haben ein extrem energieeffizientes Verfahren ausgetüftelt, das senkrecht stehende Foto-Bio-Reaktoren der Sonneneinstrahlung nachführt.

Für diese bahnbrechende Entwicklung erhielten Emminger und Mohr beim „Genius“-Ideenwettbewerb 2008 von Niederösterreichs Gründeragentur RIZ einen der drei ersten und mit 5000 Euro dotierten Preise. Heute steht ihr junges Unternehmen Ecoduna kurz vor dem Durchbruch, wie Martin Mohr berichtet: „Dem Gewinn des Preises folgte ein starkes me-

diales Echo, das uns rasch Kontakte zu interessierten Investoren brachte. Wir stehen jetzt gerade vor dem Abschluss der Verträge.“

Sehr gute Auftragslage

Ebenfalls einen ersten Platz belegte das Projekt „ISHAP Card“ von Dominik Ziegenhagen und Team. Dabei handelt es sich um eine mobile Dokumentations- und Archivierungssoftware zur Erfassung von Baustellenpersonal. Jeder Mitarbeiter wird erfasst und automatisch in einer Datenbank gespeichert. Binnen weniger Minuten erhält er einen Baustellenausweis in Scheckkartenformat. Auch Ziegenhagen schätzt den „Genius“-Preis: „Wir zählen führende Bauunternehmen zu unseren Kunden. Deshalb hat uns vor allem das positive Feedback unserer Auftraggeber gut getan. Der Preis hilft, die eine oder andere Tür zu öffnen.“



Die Idee senkrecht stehender Foto-Bio-Reaktoren zur Züchtung von Mikroalgen war 2008 einen „Genius“-Preis wert. Grafik: Ecoduna

Weniger mit Türöffnen als mit der Abwicklung konkreter Aufträge ist Dietmar Üblacker beschäftigt, der 2008 auch zu den „Genius“-Preisträgern zählte. Die von ihm gegründete Firma Senmicro entwickelt hochwertige Sensoren, die eine deutliche Energieeinsparung und Qualitätsoptimierung in der

Papierherstellung ermöglichen. Heute kann er sich vor Aufträgen kaum retten; verständlich, dass er meint: „Ich empfehle jedem, sich mit seiner Idee an diesem Wettbewerb zu beteiligen. Für ein junges Unternehmen ist das eine ideale Plattform, um öffentlich stärker wahrgenommen zu werden.“ gesch

Special Innovation

Forschung im Herzen Europas

Mit einer breit angelegten Forschungs- und Technologiestrategie hat sich Niederösterreich zu einem international anerkannten Standort entwickelt; das K2-Zentrum für Tribologie „XTribology“ und das K1-Zentrum für Medizinische Innovation und Technology ACMIT am Technopol Wiener Neustadt wären weitere Meilensteine.

Gerhard Scholz

Vor fünf Jahren startete das Land Niederösterreich im Rahmen seiner „Technologie-Offensive“ das Technopol-Programm und betraute mit der Umsetzung die niederösterreichische Wirtschaftsagentur Ecoplus. An den drei Technopolen Krems, Tulln und Wiener Neustadt wird praktiziert, was im Wettbewerb der Regionen immer wichtiger wird: die Bündelung und Vernetzung anwendungsorientierter Forschung mit der Hightech-Industrie. Die unternehmerische Dynamik steht dabei im Vordergrund: Die Ergebnisse technologischer Forschung und Entwicklung werden direkt in wirtschaftliche Anwendungen umgesetzt.

Anträge für die Elite-Liga

An den Technopolen sind Kompetenzzentren angesiedelt, die ein von Wirtschaft und Wissenschaft gemeinsam definiertes Forschungsprogramm auf hohem Niveau verfolgen; sie sind wichtige Säulen der niederösterreichischen Technologiestrategie. Zwei dieser Kompetenzzentren am Technologie- und Forschungszentrum Wiener Neustadt haben derzeit beste Aussichten, in die Elite-Liga der europäischen Forschungsszene aufzusteigen.

Das Spitzenforschungsprogramm Comet (Competence Centers of Excellent Technologies) wurde vom Infrastrukturministerium (BMVIT) und vom Wirtschaftsministerium (BMWFJ) initiiert und wird von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft abgewickelt. Zur Vollertragstellung im Rahmen des Comet-Programms wurden nun das Zentrum für Tribologie AC²T für ein K2-Zentrum und das Zentrum für Medizintechnik IMA für ein K1-Zentrum eingeladen.

Einziger Cluster

In den letzten sieben Jahren wurde das Kplus-Kompetenzzentrum für Tribologie AC²T (Austrian Center of Competence for Tribology) aufgebaut. Tribologie beschäftigt sich mit



Würde der Antrag für das Comet-K2-Zentrum „XTribology“ bewilligt werden, könnte das Zentrum für Tribologie auf europäischer Ebene in der absoluten Top-Liga mitspielen. Foto: www.foto-julius.at

Reibungs- und Verschleißeffekten von technischen Systemen und den dafür notwendigen Schmierstoffen. Die Anwendung tribologischer Wissens findet man überall: von der Schuhsohle bis zu künstlichen Hüftgelenken, zwischen Reifen und Fahrbahn, im CD-Player und ebenso beim Walzen von Stahl. Überall ist Bewegung – und oftmals zu viel Verschleiß.

Andreas Pauschitz, Geschäftsführer von AC²T Research, unterstreicht die am Technopol Wiener Neustadt zu diesem Thema gebündelte Expertise: „Forscher aus den Bereichen Physik, Chemie, Werkstoffwissenschaften, Maschinenbau, Elektrotechnik/Elektronik und Informationstechnologie bilden hier einen interdisziplinären Wissenscluster, wie er europaweit wohl einzigartig ist.“

Als K2-Zentrum (dabei handelt es sich um besonders ambitionierte Forschungsprogramme, die in einem hohen Ausmaß international sichtbar

und international vernetzt sind) unter dem Namen „XTribology“ könnten die derzeit laufenden Aktivitäten enorm ausgeweitet werden. Allein für die ersten fünf Jahre würde sich das Comet-Projektvolumen auf rund 61 Mio. Euro belaufen. Zusätzlich ist, bei einer positiven Evaluierung im fünften Jahr, eine weitere Fünf-Jahres-Periode mit einem ähnlich hohen Budget vorgesehen. Diese rund zwölf Mio. Euro pro Jahr würden die Forschungsquote in Niederösterreich äußerst günstig beeinflussen.

Ziel des „XTribology“-Forschungsprogramms ist die Realisierung von neuartigen Werk- und Schmierstoffen zur Optimierung des Reibungs-niveaus und zur Reduktion von Verschleiß, Materialeinsatz und Energiebedarf. Andreas Pauschitz weiß: „Als K2-Zentrum würden wir auf europäischer Ebene in der absoluten Top-Liga mitspielen. Ähnliche Zentren in Deutschland und England sind erst seit Kurzem im Aufbau. Ge-

rade für Niederösterreich mit seinen vielen produzierenden Betrieben ist das Know-how zur tribologischen Produktverbesserung essenziell, um auch in Zukunft durch Innovation und Technologie auf dem Weltmarkt bestehen zu können.“

Bündelung der Kräfte

Um das K1-Zentrum ACMIT (Austrian Center for Medical Innovation and Technology) mit einem Projektvolumen von knapp 18 Mio. Euro bemüht sich mit Integrated Microsystems Austria (IMA) – gemeinsam mit Profactor – ein weiteres Kompetenzzentrum des Technopols Wiener Neustadt.

Dieses in Österreich einmalige Forschungszentrum wird vor allem neue, verbesserte Technologien für minimal-invasive chirurgische Operationsmethoden erforschen. Bei diesen zukünftig verstärkt eingesetzten Methoden werden Eingriffe durch kleine Zugänge im Körper vorgenommen, wodurch die Belastung für den Patienten

verringert und die Rehabilitationsdauer nach Operationen wesentlich verkürzt werden können. Durch die bei diesen Methoden notwendige, immer exaktere Präzision der Navigation ist die Verbindung mit Robotik ein nächster logischer Schritt. Der zweite Forschungsschwerpunkt der ACMIT-Aktivitäten wird im Bereich der Medizintechnik für patientensichere medizinische Therapie und Diagnostik liegen.

IMA-Geschäftsführer Martin Gaggl hebt vor allem die Bündelung der Kräfte hervor: „Durch die direkte Nachbarschaft zu dem zukünftigen Therapie- und Behandlungszentrum Med Austria, dem Landeskrankenhaus Wiener Neustadt, der Gruppe Medizintechnik des Austrian Institute for Technology und den involvierten internationalen Spitzenforschungsinstituten entsteht in Wiener Neustadt eine für Österreich einzigartige Konzentration für zukunfts-trächtige medizinische Technologien, die verstärkt auch von österreichischen Unternehmen vermarktet werden sollen.“

Internationale Top-Region

Niederösterreich hat sich als Forschungs- und Technologiestandort internationalen Formats im Herzen Europas etabliert. Durch zielgerichtete Förderungen sorgt die Wirtschaftspolitik für ein innovationsfreundliches Klima, das die Forschung und Entwicklung neuer Technologie massiv unterstützt.

Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav sieht den eingeschlagenen Weg voll bestätigt: „Die niederösterreichischen Kompetenzzentren haben in den vergangenen Jahren Hervorragendes geleistet und verfügen somit über eine sehr gute Basis für den Sprung in die Comet-Klasse. Mit diesen Zentren soll der Forschungsstandort Niederösterreich noch weiter ausgebaut und damit seine internationale Position als eine der Top-Regionen gefestigt werden.“

www.ac2t.at

www.ima-mst.at

www.ecoplus.at/technopole

Special Innovation

Michael Bratl: „Heute kennen wir den Chip auf der Maestro-Bankomatkarte und auf Kreditkarten, und dort wird er auch in Zukunft sein. Aber er könnte sich ebenso auf anderen Medien befinden, um den Zahlungsvorgang abzuwickeln“, erklärt der Leiter des Bereichs Produktmanagement und Marketing Acquiring bei der Paylife Bank.

Auch Nicht-Bares ist Wahres

Gerhard Scholz

economy: Kann man den Spruch „Nur Bares ist Wahres“ schon als überholt abtun?

Michael Bratl: Der anhaltende Aufwärtstrend beim bargeldlosen Bezahlen deutet darauf hin, dass in zehn Jahren jede zweite Zahlung eine bargeldlose sein wird. Im Handel werden es sogar 75 Prozent sein. Konsumentinnen und Konsumenten werden künftig ein breites Portfolio an nicht-baren Zahlungsvarianten zur Verfügung haben und je nach Produkt und Händler wählen, über welches Medium sie zahlen möchten.

Ist die Umstellung von Magnetstreifen auf die Chip-Technologie in Europa bereits flächendeckend abgeschlossen?

Österreich hat hier technologisch eine absolute Vorreiterrolle eingenommen. Die Maestro-Bankomatkarte trägt bereits

seit 1995 einen Chip, und seit 2005 sind auch alle Kreditkarten zu 100 Prozent auf Chip umgestellt. Für den einheitlichen Zahlungsraum SEPA (Single Euro Payment Area, Anm. d. Red.) soll bis Ende 2010 der EMV-Standard flächendeckend umgesetzt werden, der für Zahlungskarten einen Prozessorchip und damit kompatible Geldautomaten und POS-Terminals verlangt.

Welche weiteren Entwicklungen wird der Chip in der Folge ermöglichen?

Heute kennen wir den Chip auf der Maestro-Bankomatkarte und auf Kreditkarten, und dort wird er auch in Zukunft sein. Aber er könnte sich ebenso auf anderen Medien befinden, um den Zahlungsvorgang abzuwickeln: auf Armbanduhren, Schlüsselanhängern oder im Handy. Nächste Schritte werden auf den Basistechnologien Near Field Communication (NFC) und Radio Frequency Identification (RFID) aufbauen. Für Paypass von Mastercard Worldwide und Visa Wave von Visa International gibt es bereits internationale Pilotprojekte.

Das würde also den Übergang zu einer neuartigen kontaktlosen Technologie bedeuten?

Ja. Für Paypass von Mastercard Worldwide und Visa Wave von Visa International gibt es bereits einige internationale Pilotprojekte. Diese Zahlungsvariante des sogenannten „Tap & Go“, bei der man den Chip nur kurz und ohne Kontakt an



Schon jetzt läuft das Ticketing für Londons öffentlichen Verkehr kontaktlos mit der Oyster Card, bis 2012 soll die Kontaktlos-Technologie in der ganzen Stadt funktionieren. Foto: Photos.com

einem Terminal vorbeizieht, wird aber jedenfalls immer nur für kleinere Beträge eingesetzt werden. Für größere Transaktionen wird auch in Zukunft eine genauere Authentifizierung notwendig sein.

Sie haben Pilotprojekte erwähnt. Nennen Sie uns ein Beispiel?

Das größte Projekt dieser Art ist anlässlich der Olympischen Sommerspiele 2012 in London geplant. Schon jetzt funktioniert etwa das komplette öffentliche Underground-, Bus- und Straßenbahn-Ticketing mit der kontaktlosen Oyster Card, auf die man ein Guthaben lädt und damit seine Fahrten bargeldlos bezahlt. Auch am Flug-

hafen Heathrow sind schon überall kontaktlos-Terminals installiert. Die Vision ist, 2012 ganz London mit der Kontaktlos-Technologie zu überziehen.

Sie haben die höhere Akzeptanz von bargeldlosem Zahlen im Handel angesprochen.

Der Bereich E-Commerce entwickelt sich rasant weiter, gerade in diesem Bereich bieten sich bargeldlose Zahlungsabwicklungen besonders an. Laut einer Studie gaben rund 80 Prozent der Befragten an, schon im Internet bestellt zu haben; 30 Prozent davon haben mit Zahlungskarten bezahlt. Umso wichtiger ist es, hier sichere Online-Zahlungsmöglichkeiten anzubieten. Mit der 3-D-Secure-

Technologie Mastercard Secure Code, Maestro Secure Code und Verified by Visa gibt es schon heute sichere Zahlungsverfahren für Händler und Kunden.

Und wann wird das Bargeld gänzlich gedient haben?

Es wird im Zahlungsverkehr immer wieder innovative Schritte, aber nie finale Lösungen geben. Bargeld wird weiter verdrängt werden, aber für bargeldlose Zahlungsabwicklungen muss auf Händler- wie Kundenseite Akzeptanz da sein; das darf kein Zwang sein. Wenn der Handel sämtliche Zahlungsmöglichkeiten bietet, entscheidet letztendlich der Konsument, welche davon er nützt.

www.paylife.at

Zur Person



Michael Bratl ist Produktmanagement- und Marketing-Acquiring-Leiter bei Paylife Bank. Foto: PayLife

1999 | 2009

10 Jahre **economyaustria.at**

bmwfi **BMW_F^a**
Bundesministerium für
Wirtschaft, Familie und Jugend

Alcatel-Lucent

APA

CISCO

IBM

IDS SCHEER
Business Process Excellence

kapsch >>>
always one step ahead

KONICA MINOLTA

paybox

PayLife

QENTA
wirecard

XR
FRIEDRICH SCHREIBER

SER

TELEKOM
AUSTRIA

Systems

xerox

ac-cent
Gründerservice GmbH

aws
erp-fonds

Christian Doppler
Forschungsgesellschaft

cure
center for usability research & engineering

DONAU UNIVERSITÄT
KREMS

evolaris
eBusiness Competence Center

EB

plus
eco

N

RIZ
Die Gründer-Agentur
für Niederrhein

softwarepark
hagenberg
business research education

tec
net

virvis

VTO

cmk

ecaustria.at
DIE DIGITALE, DIGITALE- UND VERBUNDENHEITSPLATTFORM FÜR E-BUSINESS

economy
Unabhängiges Themenmagazin für Wirtschaft und Bildung

FORMAT

INDUSTRIE
MAGAZIN

pressetext
austria

WirtschaftsBlatt

Das Special Innovation wird von der Plattform economyaustria finanziert. Die inhaltliche Verantwortung liegt bei economy. Redaktion: Gerhard Scholz und Sonja Gerstl

Special Innovation

Zahlen ohne Bargeld und Karte

Der Handel über das Internet floriert. Dementsprechend erlebt auch der bargeldlose Zahlungsverkehr einen enormen Aufschwung. Payment-Dienstleister wie Qenta Paymentsolutions erwarten sich mittelfristig eine Flut an Produktinnovationen, die in letztendlicher Konsequenz das sogenannte Plastikgeld egalisieren werden.

Sonja Gerstl

Eine reibungslose und an die jeweiligen Konsumenten- und Händlerbedürfnisse angepasste Zahlungsabwicklung ist Grundvoraussetzung für eine Top-Performance im E-Commerce.

Welche Trends sich in Richtung bargeldlosen Zahlungsverkehr übers Internet abzeichnen, wissen Payment-Dienstleister wie Qenta. Geschäftsführer Roland Toch stellt fest: „Da wir uns im Internet im Regelfall weit vor dem Vor-Ort-Geschäft bewegen, hat die Zukunft bei uns bereits Einzug gehalten. Aus Endkundensicht gibt es viele innovative Technologien in Zusammenhang mit der Abwicklung der Zahlung. Etwa Technologien, wo man komplett auf das Medium der physischen Karte verzichtet – Stichwort Near Field Communications. Ein Beispiel dafür wäre, dass man mit dem Handy bei einem Point-of-Sale-Gerät über die Kreditkarte bezahlen kann, aber die Karte als physisches Medium nicht mehr benötigt wird.“

Vertrauen schaffen

Doch auch für Händler birgt der bargeldlose Zahlungsverkehr jede Menge Zukunftspotenzial. Vertrauensbildende Maßnahmen haben hier oberste Priorität. Im Internet hat man den Kunden ja nicht vor Ort, trotzdem muss nach Bestellung und virtueller Begleichung der Rechnung die Ware ausgefolgt werden.

„Für viele Händler ist dabei die Zahlungsgarantie ein wichtiges Thema. Das bedeutet, dass sie als Händler sicher ihr Geld bekommen, da sie in den meisten Fällen ja die Ware bereits versendet haben. Bei Visa und Mastercard gibt es dafür das sogenannte 3-D-Secure-Verfahren, das heißt: Der Endkunde registriert sich für dieses Verfahren, der Händler registriert sich für dieses Verfahren, und damit haben beide dann die Sicherheit, dass sie auch tatsächlich die sind, die sie vorgeben zu sein. Das geschieht durch die Identifikation via Passwort.“ In Zukunft werde es, ist Toch über-



Dass man mit dem Handy mehr tun kann als lediglich telefonieren, steht im Zeitalter von iPhone und Co außer Zweifel. Bald schon wird es auch Geldbörse und Kreditkarte ersetzen. Foto: Photos.com

zeugt, wichtig sein, dass sich die Zahlungsmittel an die Abwicklung der Händler anpassen und nicht die Händler an die Zahlungsabwicklung.

Individuelle Lösungen

Toch: „An Branchen wie Gaming oder Downloads, zum Beispiel von Klingeltönen, sehen wir, dass die Zukunft bereits Einzug gehalten hat. Hier wird dem Endkunden eine einfache, sichere und bequeme Art der Zahlungsabwicklung vorgelebt. Qenta Paymentsolutions ist seit seinem Bestehen bekannt dafür, dass es seinen Händlern innovativ die neuesten Zahlungsmittel und Zahlungsverfahren anbietet. Gleichzeitig versuchen wir aber auch, Händler dabei zu unterstützen, die richtigen Zahlungsmittel für die jeweilige Branche zu finden.“ Dass jedes Zahlungsmittel für jede

Branche und für jeden Händler gleich geeignet wäre, hält Toch für einen Irrglauben. Maßgeschneiderten Lösungen, die sich nach den individuellen Bedürfnissen und dem Markt richten, würde seiner Meinung nach die Zukunft gehören.

Schließlich genüge es auch schon lange nicht mehr, einen Onlineshop zu installieren und fortan laufen zu lassen. Auch hier spiele Weiterentwicklung, basierend auf Erfahrungswerten, die sich im Umgang mit den Endkunden ergeben, eine entscheidende Rolle. Toch: „Wir sehen uns in diesem Zusammenhang als Dienstleister, auch was das grundsätzliche Verständnis des Marktes anbelangt. Das heißt: Vor der Umsetzung einer Payment-Lösung muss zunächst einmal eine umfangreiche Beratung stattfinden. Wir gehen dabei davon aus, dass das Internet

die Richtung vorgibt, in welche sich die Zukunft der Zahlungsmittel und -verfahren entwickeln. Das große Interesse, auf das wir mit unseren Produkten bei Händlern stoßen, gibt uns recht.“

Simple Handling

Viele neue Technologien im Bereich der Zahlungsmittel werden momentan im Friendly-User-Betrieb getestet und – bei einem erfolgreichen Probelauf – in den nächsten Jahren auf den Markt kommen. Entscheidend ist dabei immer auch, ob der Endkunde dieses neue Zahlungsmittel schnell und einfach handhaben kann. Das bedeutet, es darf nicht zu technisch und auch nicht zu kompliziert sein. Darüber hinaus sollten diese neuen Technologien auch international nutzbar sein – sprich: eine Bezahlung in verschie-

denen Währungen gewährleisten. „Das ist für viele Friendly-User-Betriebe eher schwierig zu bewerkstelligen, und daher scheitern sehr viele neue Technologien eben auch an ihrer adäquaten Umsetzung“, weiß Toch.

Leistbare Technologien

Bleibt schließlich einmal mehr der Verweis auf die Kosteneffizienz. Neue Wege im bargeldlosen Zahlungsverkehr müssen – nicht zuletzt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie diesen – für Händler wie auch für Endkunden erschwinglich sein. Toch: „Das wiederum bedeutet, dass sich die beste Technologielösung nicht auf dem Markt positionieren lässt, wenn sie zu teuer ist. Hierfür ist der asiatische Markt immer richtungsweisend, da dieser uns aufgrund der neuesten Technologien, etwa was Endgeräte im mobilen Bereich betrifft, in Europa vorleben kann, wie man derartige Innovationen adäquat auf dem Markt positioniert.“ Wenn man den europäischen mit dem asiatischen Markt vergleiche, so Toch, stelle man sehr schnell fest, woran die Einführung neuer Zahlungsmittel oftmals scheitere oder wodurch sie doch deutlich erschwert werde – nämlich aufgrund einer schier undurchschaubaren Vielzahl nationaler Standards.

Erleichterungen in Sicht

Toch: „Wir gehen aber sehr wohl davon aus, dass die geplante Einführung von SEPA (Single Euro Payments Area, *Anm. d. Red.*) uns in diesem Bereich viele Vorteile bringen wird und dadurch in weiterer Folge die neuen Zahlungsmittel und Zahlungsverfahren entscheidend beschleunigt werden.“ Qenta Paymentsolutions ist vor Kurzem dazu übergegangen, seine Dienstleistungen und Produkte auch in zahlreichen osteuropäischen Ländern anzubieten. Das Marktpotenzial dort ist laut Toch enorm – auch und vor allem was die Etablierung neuer Technologien im Zahlungsverkehr anbelangt.

www.qenta.at



- Der **VTÖ** ist
- die Interessensvertretung des Netzwerkes österreichischer Technologiezentren
 - Impulsgeber regionaler Innovationsaktivitäten
 - Unterstützer regionaler Wirtschaftsentwicklung
 - Initiator und Träger von Netzwerkprojekten

Damit leistet der **VTÖ** einen aktiven Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Österreich und zur Sicherung sowie Schaffung regionaler und innovativer Arbeitsplätze!

www.vto.at

Special Innovation

Rechnungen begleichen via Handy

Zehn Jahre ist es her, dass ein Mobilfunkbetreiber den ersten M-Commerce-Dienst hierzulande etabliert hat. Seither erleichtern immer mehr innovative Services das Leben der Kunden durch Bezahlösungen via Handy.

Sonja Gerstl

1999 machte A1 gemeinsam mit den Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) das Handy erstmals zum mobilen Zahlungsterminal. Der Mobilfunkbetreiber war damit weltweit der Branchenerste mit einem M-Commerce-Dienst. Zu diesem Zeitpunkt gab es nur in Finnland Versuche mit einem Getränkeautomaten auf dem Flughafen und mit einer Autowaschanlage. Hierzulande können ÖBB-Tickets seither ganz einfach per SMS gekauft werden. Das sorgt für mehr Flexibilität und verhindert lange Wartezeiten am Bahnhofsschalter. Zumal Fahrscheine

bis zur letzten Minute vor Abfahrt des Zuges auf dem Bahnsteig bargeldlos gekauft werden können und binnen Sekunden direkt auf dem Handy landen.

Kometenhafter Aufstieg

M-commerce-Services haben sich international zunehmend vom Nischen- zum Massenprodukt entwickelt. Mittlerweile können mehr als vier Mio. Österreicher mit dem Handy bezahlen und tun dies auch, wie eine Studie der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) aus dem Vorjahr anschaulich belegt:

Demnach haben in Wien bereits zwölf Prozent der Einwohner mindestens einmal ihr

Handy auch zum Bezahlen genutzt, etwa an einem der über 2600 Automaten oder via Handy-Lotto, Event-Handy-Ticketing (unter anderem in der Wiener Albertina und im Tiergarten Schönbrunn), Handy-Maut und Handy-Parken, das mit rund einer Mio. Parkscheine pro Monat zu den Topsellern zählt. Konkret: Jeder dritte Autofahrer in Wien löst seinen Parkschein bereits mit dem Handy – Tendenz weiter steigend.

Wie der *Global M-Payment Report Update 2009* von Arthur D. Little bestätigt, ist Österreich – zusammen mit Japan, Südkorea und Singapur – weltweit führend bei Mobile-Payments: „Die am weitesten entwickelten Länder im Bereich M-Commerce bleiben Japan, Österreich, Singapur und Südkorea, die jeweils eine breite Palette an Services anbieten. In Österreich und Japan hat sich dabei eine Standard-Serviceplattform durchgesetzt, der sich die meisten Player des Landes angeschlossen haben, so

wie dies in Österreich mit Paybox der Fall ist“, erklärt Studienautor Karim Taga.

Einfache Abwicklung

Die vier größten heimischen Mobilfunkanbieter A1, T-Mobile, Orange und Telering setzen gemeinsam auf Paybox als Standard beim Bezahlen mit dem Handy. Damit haben alle österreichischen Handy-Besitzer die

Möglichkeit, mit dem Handy einzukaufen: Vier Mio. private Vertragskunden von A1, Orange, T-Mobile und Telering bezahlen mit Paybox direkt über ihre Handy-Rechnung. Alle anderen Handy-Kunden, also auch Wertkartenbesitzer oder Firmenkunden, können mit Paybox und Bankeinzug bezahlen. Die Anmeldung dafür ist unter www.paybox.at möglich.

Mobile Zahlungsmöglichkeiten

Österreich gehört zu den am besten entwickelten Mobile-Payment-Märkten. Vieles kann bereits mit dem Handy bezahlt werden, und mit Paybox existiert ein etablierter Bezahlstandard in Österreich. Es gibt gute Gründe dafür, warum sich das Bezahlen mit dem Handy in Österreich immer größerer Beliebtheit erfreut. Zehn davon in weiterer Folge:

1. Viele Anwendungen: Paybox startete im Jahr 2001 mit einigen wenigen kleinen Anwendungen. Heute kann man im Internet, im Geschäft, Parkscheine, Fahrkarten, Kinotickets, Lottotipps und mehr bei über 6000 Akzeptanzstellen mit dem Handy bezahlen.

2. Hohe Sicherheit: Jede Zahlung wird unter Angabe der Rufnummer über das Handy freigegeben, und es werden keine sensiblen Daten übertragen.

3. Autorisierungsbestätigung: Bei Bezahlung erhält man sofort nach Freigabe der Zahlung eine Bestätigung per E-Mail und/oder SMS.

4. Anonymes Bezahlen: Möchte ein Kunde bei der Bezahlung seine Handy-Nummer nicht angeben, kann er sich kostenlos eine Wunschnummer aussuchen und diese bei den Zahlungen angeben.

5. Ortsunabhängigkeit: Ein weiterer Vorteil ist die mobile Einsetzbarkeit. Mit dem Handy können Lottoscheine, Fahrscheine für

die öffentlichen Verkehrsmittel, Tickets für die ÖBB oder Handy-Parkscheine von unterwegs per SMS gekauft werden.

6. Sofort einsatzbereit: Kaum jemand geht heute noch ohne Handy aus dem Haus. Somit liegt es auf der Hand, dass man auch gleich damit bezahlt. Sofort nach der Online-Anmeldung erhält ein Kunde ein Erstlimit und kann damit einkaufen.

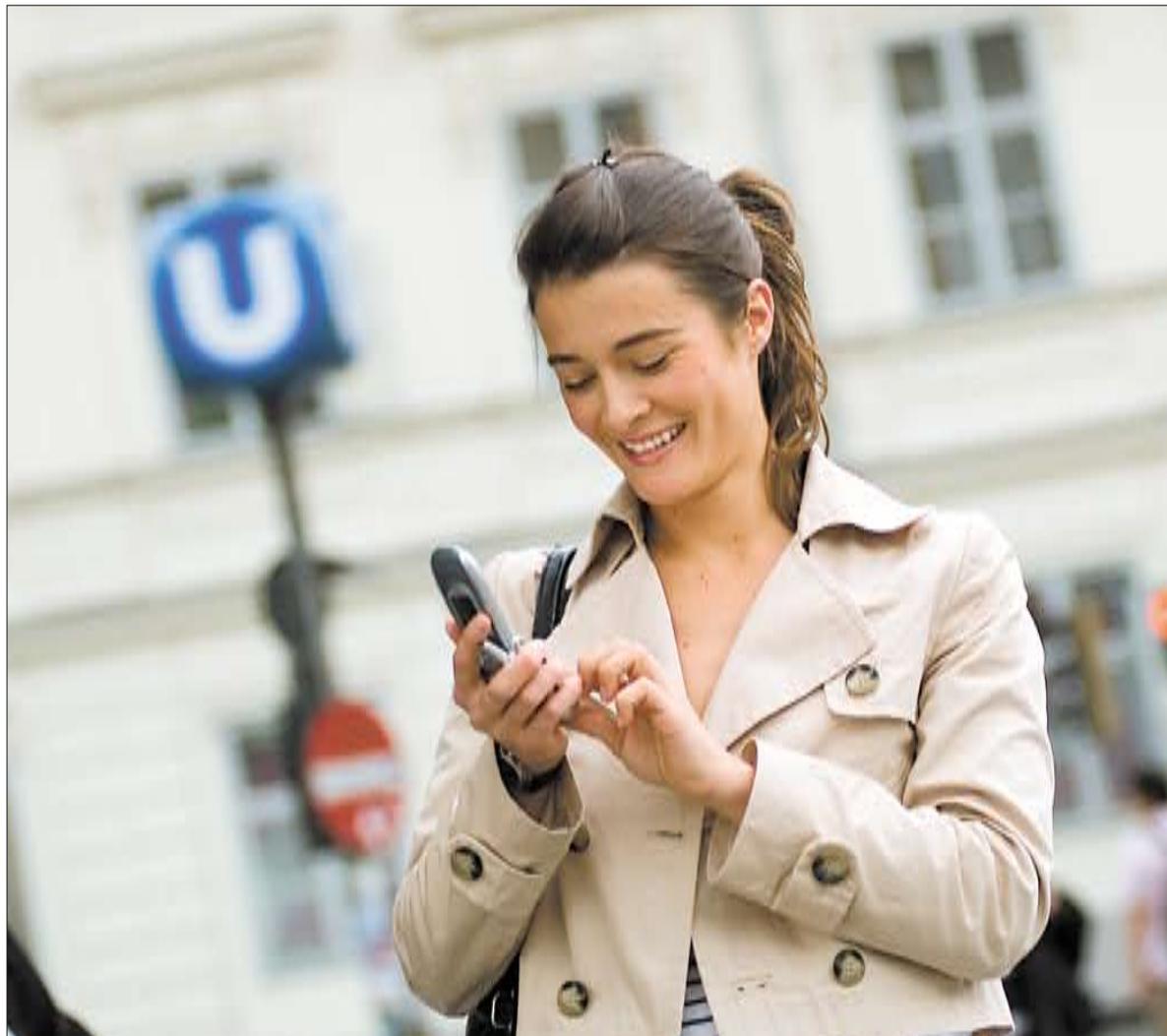
7. Altersprüfung: Bei Zigarettenautomaten und Bereichen wie Glücksspiel und Wetten gibt es eine altersabhängige Nutzungseinschränkung.

8. Geld überweisen: Paybox-Kunden können anderen Paybox-Kunden übers Handy Geldbeträge überweisen oder ihre Überweisungen auf Paybox.at ohne Transaktionsnummer erledigen.

9. Unverbindlich testen: Kunden können Paybox einen Monat lang testen. Sollte ein Kunde nach Anmeldung nicht zufrieden sein, kann er innerhalb von einem Monat Paybox kündigen und erhält sein Jahresentgelt zurück.

10. Immer vorne dabei: Paybox ist das einzige Zahlungsmittel, das auch bei der Bezahlung von technisch hoch entwickelten Anwendungen wie dem NFC-Handy-Ticket eingesetzt wird. Mit NFC wird das Handy mit nur einer Berührung zu einem Fahr-, Park- oder Lottoschein und vielem mehr. *sog*

www.paybox.at



Immer dabei: Das Handy hat sich mittlerweile als mobiles Zahlungsmittel etabliert. Mehr als vier Millionen Menschen greifen regelmäßig darauf zurück. Foto: paybox

Special Innovation

Service-Bausteine zum Erfolg

Neue Generation von modellgetriebener Unternehmenssoftware soll Geschäftsprozesse optimieren.

Sonja Gerstl

Ein Bild sagt bekanntlich mehr als tausend Worte. Ähnlich verhält es sich beim Vergleich von Prozesskennziffern mit betriebswirtschaftlichen Buchwerten. Eckdaten wie Umsatz, Ebita, Ebit, Nettogewinn oder Cashflow lassen sich für die Bewertung der Unternehmensleistung nur im Ansatz nutzen. Umsatz und Co erzählen bestenfalls, wie gut das Management in der Vergangenheit wirtschaftete. Die Gründe für einen rückläufigen Ebita lassen sich hieraus kaum erschließen.

Optimierte Analysen

Vor dem Hintergrund eines komplexen Marktumfelds betonen innovative Führungs- und Steuerungssysteme deshalb nicht mehr ausschließlich Finanzdaten, sondern stützen sich auch auf Leistungskennzahlen operativer Geschäftsprozesse. Die neuen Führungs- und Steuerungssysteme sind zugleich ein Beleg für Vielschichtigkeit, aber auch Erfolgsfaktoren der

Business-Process-Management-Thematik. BPM dient zum einen explizit der Organisation von End-to-End-Abläufen eines Unternehmens. Andererseits ist der Erfolg neuer Technologien zweifelhaft, wenn kein Anwen-

dungskonzept existiert, das den betriebswirtschaftlichen Nutzen aufzeigt. Ein Zusammenreffen von betriebswirtschaftlicher Organisationskonzeption und Technik führt dagegen zu Innovationen.

Die neue Generation modellgetriebener Unternehmenssoftware soll nun für den grundlegenden Durchbruch sorgen. Wolfram Jost, Vorstand von IDS Scheer: „Sämtliche Einstellungen der Software zur Konfigu-

ration und zum Customizing – so die Vorstellung – erfolgen allein über Modelleinstellungen und -änderungen. Die Modelle sind physisch mit den als Service realisierten Software-Komponenten verbunden und besitzen nicht mehr den Charakter einer isolierten Dokumentation.“

An die Stelle der bisherigen, vollständigen Anwendungssysteme werden kleinere, frei kombinierbare Service-Bausteine treten, die zu den gewünschten End-to-End-Geschäftsprozessen zusammengestellt werden. Den Nukleus der künftigen Unternehmenslösungen bildet folglich das Business Process Management, an dessen Relevanz keiner zweifelt. Jost: „Unternehmen stehen heute mehr denn je in der Pflicht, die Leistungsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern. Das heißt, sie müssen ihre Geschäftsprozesse analysieren und optimieren, um Kosten zu reduzieren oder die Erlöse durch eine verbesserte Ausrichtung an den Kunden und Märkte zu steigern.“

www.ids-scheer.at



Unternehmenskennzahlen dienen der grundsätzlichen Orientierung, die Ursachen für rückläufige Umsätze lassen sich mit Business Process Management klären und beheben. Foto: Photos.com

Dynamisches Kommunikationsumfeld

Ziegelproduzent senkt durch Auslagerung des Informationstechnologie-Betriebs Stromverbrauch um 70 Prozent.

Der traditionsreiche, international aktive Ziegelhersteller Wienerberger arbeitet seit drei Jahren mit dem IT-Dienstleister T-Systems zusammen. Heuer hat man den bestehenden Outsourcing-Vertrag um weitere fünf Jahre verlängert.

„Wir haben mit T-Systems definierte Vorlaufzeiten und Behaltfristen vereinbart, sodass wir die benötigten Zusatzressourcen rasch bekommen und wieder zurückgeben können, wenn wir sie nicht mehr brauchen. Wienerberger konzentriert sich darauf, die Geschäftsprozesse bestmöglich zu unterstützen, und lagert standardisierte IT-Aufgaben wie den Betrieb des SAP-Systems aus“, erklärt Gernot Zeman, Leiter der Konzern-IT-Infrastruktur bei Wienerberger. Aber auch der Aspekt „Green IT“ spielt eine wichtige Rolle: „Wenn wir uns anschauen, wo wir in der IT sparen können,

kommen wir automatisch auf das Umweltthema, denn mittlerweile gehört der Stromverbrauch für Klimaversorgung und Infrastrukturbetrieb zu den wesentlichen Kostenfaktoren. Es gibt neue Technologien, die den Stromverbrauch erheblich reduzieren. So senken wir durch das Outsourcing den Stromverbrauch unseres IT-Betriebs um rund 70 Prozent. Das spart nicht nur Kosten, sondern hilft auch der Umwelt.“

Flexible Lösungen

T-Systems managt auch das Hochleistungsnetz von Wienerberger für die nächsten fünf Jahre. Das Unternehmensnetz gewährleistet weltweit die reibungslose Kommunikation zwischen den Hauptstandorten der 26 Landesgesellschaften und der Zentrale in Wien und kann jederzeit flexibel ausgebaut werden. „Die Kommunika-



Ein Unternehmensbaustein, um die Kosten zu minimieren und den Gewinn zu optimieren, ist gezieltes Outsourcing. Gerade die Informationstechnologie bietet sich dafür an. Foto: Photos.com

tion mit T-Systems stimmt von der Vorstands- bis zur Technikerebene. Wir bewegen uns in einem sehr dynamischen Geschäftsumfeld, und die IT muss sehr rasch auf Veränderungen

und neue Anforderungen reagieren. Das kann zum Beispiel heißen, dass Lastspitzen kurzfristig mit Zusatzsystemen abgedeckt werden müssen. Das heißt, wir brauchen einen zu-

verlässigen und flexiblen Partner, der auf unsere Bedürfnisse eingeht und auch bereit ist, unkonventionelle Lösungen anzubieten“, so Zeman. www.t-systems.at

Special Innovation

Drucksysteme auf Touren bringen

In den Geschäftsprozessen vieler Unternehmen lassen sich noch immer enorme Einsparungspotenziale auffinden.

Gerhard Scholz

In den meisten Unternehmen ist die Vision vom papierlosen Büro bislang eine solche geblieben. Im Gegenteil: Der typische Informationsarbeiter produziert heute etwa 700 Seiten Papier pro Monat – Tendenz steigend. Obwohl diese Papierflut enorme Kosten verursacht, kennen die wenigsten Unternehmen die genauen Ausgaben, die durch die Produktion von Dokumenten verursacht werden. Gelingt es aber, bei jedem gedruckten, kopierten, gescannten oder gefaxten Blatt Papier auch nur wenige Zehntelcent einzusparen, addiert sich das rasch zu einer beachtlichen Summe.

Prozesse optimieren

In den Geschäftsprozessen vieler Unternehmen stecken enorme Einsparungspotenziale. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten lohnt es sich, diese umfassend zu untersuchen. Einen ganzheitlichen Ansatz bietet Konica Minolta mit der iDOC-Beratung, bei der die Druckkosten im Unternehmen eingehend analysiert und konkrete Sparmaßnahmen entwickelt werden.

Die Optimierung von Geschäftsprozessen umfasst aber weit mehr als das Druckmanagement. Mit modernen Scan-Lösungen können digitalisierte Dokumente platzsparend abgelegt, einfach wiedergefunden, rasch verteilt und von mehreren Mitarbeitern gleichzeitig verwendet werden. Multifunktionssysteme der jüngsten Bizhub-Generation von Konica Minolta, die Drucker, Kopierer, Scanner und Fax in einem Gerät vereinen, fügen sich in diesen Workflow nahtlos ein.

Aufwand reduzieren

Auch BMW Austria hat Konica Minolta mit der Durchführung einer iDOC-Analyse beauftragt. Ziel war, sämtliche Kostenfaktoren auf den Cent genau zu erfassen und zu analysieren. Neben den Druckerkosten sollten auch die Anzahl der eingesetzten Multifunktionsgeräte und die Vielfalt der Drucker-typen reduziert werden. Aufgrund dieser Vorgaben schlug Konica Minolta den Einsatz des Accounting-Servers SafeQ vor.



Wenn das Produkt voll in Fahrt sein soll, sollte auch das Boxenservice stimmen: Wie im Fall der optimierten Scan-, Kopier- und Drucklösungen in den Headquarters von BMW Austria. Foto: BMW AG

Johannes Bischof, Geschäftsführer von Konica Minolta Austria, unterstreicht vor allem die Zuverlässigkeit des Systems:

„Mit der SafeQ-Software können wir eine äußerst stabile Lösung für das Druckmanagement anbieten. Sie verfügt über gute

Sicherheitsfeatures, ist einfach zu implementieren und liefert dem Kunden genaue Daten über sein Druckaufkommen.“

Das sieht auch Peter Jägermüller von BMW Austria so: „Wir können zum ersten Mal genau sagen, wie viele Seiten auf welchen Maschinen in welchen Abteilungen gedruckt werden.“ Alle Drucker sind mit einem Kartenleser ausgestattet. Durch die Follow-Me-Print-Lösung kann jeder Benutzer auf jedem Multifunktionsgerät im Haus drucken, er ist nicht mehr ausschließlich auf das Gerät vor seinem Büro angewiesen. Ist dieses gerade belegt oder wird es gewartet, kann er sich an einem anderen Gerät identifizieren und seine Ausdrucke dort anfordern. Für Jägermüller bringt das einen positiven Nebeneffekt: „Während sie beim Drucker stehen, kommunizieren die Mitarbeiter unterschiedlicher Abteilungen jetzt wieder mehr miteinander.“

www.konicaminolta.at

Grünes Licht für Freigabe

AVE Österreich automatisiert die Prüfung der Eingangrechnungen mit SER-Software.

Das Entsorgungsunternehmen AVE ist eine Konzerngesellschaft des Infrastrukturkonzerns Energie AG Oberösterreich mit 159 Standorten in Mitteleuropa. Pro Jahr langten bei AVE 45.000 Lieferanten-Eingangrechnungen zur Prüfung und Freigabe für acht unterschiedliche Buchungskreise ein. Gemeinsam mit SER wurde eine Lösung erarbeitet, bei der die Eingangrechnungen gescannt, automatisch klassifiziert und SAP-Belegen zugeordnet werden. Zentrale Anforderung war auch ein übersichtliches Rechnungseingangsbuch in SAP sowie die Einbindung der Nicht-SAP-Benutzer.

Intelligente Erkennung

Markus Hartbauer, Chief Solutions Architect von SER Österreich, berichtet: „Mit unserer Doxis 4-Software können wir die gesamte Bearbeitungskette der Rechnungen abdecken. Bei der Erfassung ortet die Computerintelligenz auf Dokumenten unterschiedlichsten Layouts stets gleiche Merkmale wie etwa Datum, Firmenwortlaut oder UID. Das können grafische oder text-



Im zentralen „Invoice Cockpit“ wird der Status sämtlicher Freigabevorgänge mit einem Ampelsystem angezeigt. Foto: Photos.com

liche Elemente sein, die die Doxis 4-Software aufgrund statistischer Wahrscheinlichkeit analysiert und erkennt. In der Folge werden die Rechnungen klassifiziert und dann zur Rechnungsprüfung und Freigabe in das SAP-System eingespeist.“

Für unterschiedliche Rechnungstypen wurden auch unterschiedliche Abläufe festgelegt. Rechnungen, die sich auf gespeicherte Bestellungen beziehen, werden mit diesen lediglich auf ihre Übereinstimmung abgeglichen. Rechnungen, die variable Wareneingänge betref-

fen, werden von Sachbearbeitern auf Basis der Lieferscheine geprüft. Nur für reine Kostenrechnungen wird ein Vier-Augen-Prinzip angewendet.

Die Zusammenführung mit SAP mündet in der Buchhaltung in einem zentralen „Invoice Cockpit“, in dem sämtliche Freigabevorgänge mit Ampelstatus und Bearbeitungsfortschritt überwacht werden können. Das „Invoice Cockpit“ bietet eine komprimierte, übersichtliche Auflistung aller Rechnungen; pro Rechnung wird eine Zeile dargestellt. Das Rechnungsein-

gangsbuch wird minutenaktuell geschrieben und sichert damit den perfekten Überblick über alle im Umlauf befindlichen Rechnungen.

Obwohl die SER-Software auch eine automatische Verbuchungsfunktion anbietet, erfolgt die Letztfreigabe der Zahlungen bei AVE immer durch die Sachbearbeiter. Diese verwenden entweder den SAP-Arbeitskorb oder werden per E-Mail über freizugebende Rechnungen verständigt.

Gesteigerter Nutzen

Gut ein Dutzend Benutzer in der AVE-Buchhaltung und rund 100 Sachbearbeiter werden ab Dezember dieses Jahres mit der SER-Lösung arbeiten, deren Vorteile Hartbauer zusammenfasst: „Die Rechnungen sind sekundenschnell im System verfügbar, Freigabevorgänge laufen nach einem qualitätsgesicherten, standardisierten Prozess ab, und der Bearbeitungsfortschritt kann jederzeit überwacht werden. Skonto- und Fristversäumnisse gehören der Vergangenheit an.“

www.ser.at

Special Innovation

Expertenhilfe für einen Energiekonzern

IT-Dienstleister übernimmt bei Mineralölkonzern die Abwicklung des Gutscheingeschäftes.

Sonja Gerstl

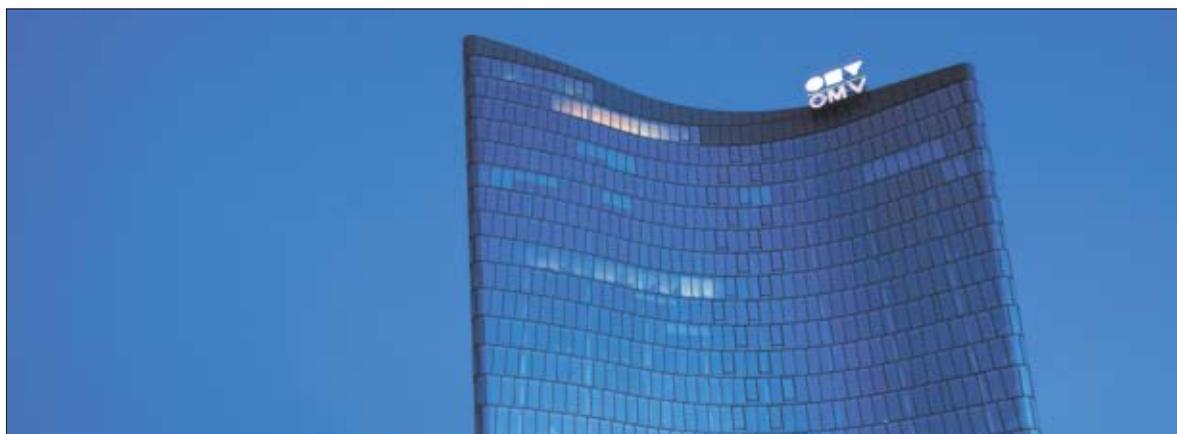
Rund 800.000 Menschen beziehen täglich ihren Kraftstoff bei OMV-Tankstellen. Dieser – sowie Einkäufe in den Viva-Shops – können auch mit OMV-Gutscheinen bezahlt werden, die an den rund 570 Tankstellen des Konzerns in Österreich und Deutschland gelten.

Der Dokumentenmanagement-Experte Xerox Global Services (XGS) ist für den Großteil der Abwicklung der Prozesse verantwortlich: von der Annahme der Bestellung über die Produktion bis hin zur systemtechnischen Verwaltung, der Logistik und der Abrechnung der Gutscheine. Damit hat sich die OMV für einen Partner entschieden, der seit vielen Jahren die Hausdruckereien sowie die Poststelle betreibt und für das Management der dezentralen Office-Landschaft verantwortlich zeichnet.

Flexible Lösung

Bis zu 8000 Gutscheine täglich lieferte OMV Refining & Marketing bisher an seine Pächter aus, denn mit Ausnahme des Drucks kümmerte sich die OMV selbst um die Abwicklung des Gutscheingeschäfts. Damit verbunden waren großer administrativer Aufwand und hohe Kosten der bislang im Offsetverfahren gedruckten Gutscheine. Um interne Kapazitäten für anstehende Projekte freizusetzen, Kosten zu sparen sowie mehr Transparenz und optimales Kundenservice zu schaffen, wurde der Großteil der Geschäftsprozesse der Gutscheine ausgelagert. XGS, ein Geschäftsbereich von Xerox, der über langjährige Erfahrungen im Bereich Business Process Services verfügt, konnte durch sein Know-how eine effiziente und kostensparende Lösung gewährleisten.

Für XGS war die erste Anforderung, eine Print-on-Demand-Lösung zu realisieren. Durch die Umstellung auf Xerox-Digitaldruck werden nicht nur Lagerkosten gespart, sondern auch kurzfristige Lieferungen gewährleistet. Der Digitaldruck ermöglicht zudem eine flexiblere Nutzung der Gutscheine: Aufdrucke von Logos von Geschäftspartnern als „Co-Brand-



Die OMV hat den Großteil des Geschäftsprozesses ihrer Warengutscheine an Xerox übergeben. Das ermöglicht dem Konzern deutlich mehr Flexibilität. Foto: OMV

ding“ sind genauso möglich wie unterschiedliche Variationen für die verschiedenen Aktionen und Marken der OMV. So werden etwa auch Avanti-Gutscheine produziert.

Eine weitere wichtige Anforderung der OMV war es, den hohen Sicherheitskriterien zu entsprechen. XGS kann dabei auf Xerox-Digitaldruckinnovati-

onen wie die wasserzeichenähnlichen Glossmarks zurückgreifen und versieht die Gutscheine im Druckprozess mit einem UV-Text und weiteren Sicherheitsmerkmalen. Für zusätzlichen Schutz und eine übersichtliche Dokumentation der Gutscheine sorgt das von Xerox entwickelte Barcodesystem mit angeschlossener Datenbank. In nur einem

Schritt werden eingehende Gutscheine über das System automatisch deaktiviert, entwertet und der Wert des Gutscheins an das Verrechnungssystem gesendet. Durch die Datenbank erhält die OMV alle Abrechnungsdaten pro Pächter, hat einen perfekten Überblick über die Gutscheine im Umlauf und verfügt – durch die integrierte

Bestellannahme – über einen geschlossenen Prozesskreislauf ohne Schnittstellenverluste. „Unsere Dienstleistungen rund um das Gutscheingeschäft ermöglichen der OMV einen transparenten Überblick und unkomplizierte Abwicklung der Abrechnung“, erklärt Sandra Kolleth, Geschäftsführerin von XGS in Österreich.

„Die Auslagerung des Gutscheinsprozesses an Xerox Global Services brachte uns eine wesentliche Verbesserung unseres Kapazitäteneinsatzes innerhalb des Unternehmens. Das neue System ist zukunftsorientiert und kann flexibel an künftige Anforderungen angepasst werden. Nun können wir unseren Kunden bessere Dienstleistungen und mehr Flexibilität bieten und reduzieren gleichzeitig Kosten“, sagt Andreas Findling, Card Manager Österreich und Deutschland von OMV Refining & Marketing.

www.xerox.at

Mehr Druck um wenig Geld

Kompakte Druckerlösungen sorgen für Kostentransparenz und mehr Sicherheit.

Die OMV ist der führende Energiekonzern im europäischen Wachstumsgürtel und mit rund 41.000 Mitarbeitern eines der größten börsennotierten Industrie-Unternehmen Österreichs. Global Solutions ist das integrierte Shared Service Center für alle internationalen Konzerngesellschaften und eine hundertprozentige Tochter der OMV-Aktiengesellschaft. Als interner Servicedienstleister unterstützt Global Solutions die Positionierung des Energiekonzerns auf dem Markt.

Strategische Partnerschaft

Um das Arbeitsumfeld noch stärker an die Anforderungen der Mitarbeiter anzupassen, lagerte Global Solutions das Management der Druckgeräteeinrichtung an Xerox Global Services (XGS) aus. „Xerox Global Services präsentierte uns ein Konzept, welches am besten unsere Bedürfnisse abdeckte. Für uns stand ein ganzheitlicher Ansatz im Vorder-



Gerade bei Drucker und Co können Unternehmen durch den Einsatz effizienter Geräte viel Geld sparen. Foto: Photos.com

grund, der den reibungslosen Ablauf geschäftlicher Prozesse garantiert. Mit langjähriger Erfahrung und umfassender Lösungskompetenz erfüllt Xerox alles, was wir uns wünschen, und stellt damit einen wichtigen strategischen Partner für uns dar“, erklärt Johann Kandelndorfer, CIO OMV Group & Managing Director OMV Solutions, die Entscheidung.

Das auf die Bedürfnisse der OMV abgestimmte Konzept

von Xerox deckt sowohl Hardware als auch Software ab und garantiert hohe Flexibilität sowie Produktivität, ohne zusätzliche Investitionen in Geräte tätigen zu müssen. So sorgen 120 Geräte aus der Serie Work Centre 7345 mit integrierten Kartenlesegeräten für eine moderne Büroumgebung. Kombiniert mit der innovativen Lösung Secure Access für den sicheren Zugriff und der Software „Follow You“, wird einerseits die Sicherheit

vertraulicher Dokumente gewährleistet und andererseits der Workflow effizienter gestaltet. So können sich die Mitarbeiter mittels Authentifizierung durch ihren Mitarbeiterausweis, der ebenfalls den Zugang zu dem OMV-Gebäude gewährt, an allen Geräten anmelden und eigene Druckaufträge abholen.

„Unsere Lösungen verhelfen Kunden zu Produktivitätssteigerung bei gleichzeitiger Kostensenkung. Auf diese Weise können Effizienzsteigerungen in wichtigen Geschäftsbereichen erzielt werden“, fasst Sandra Kolleth, Director Large Accounts & Xerox Global Services Austria, zusammen. Neben der Optimierung der Druckerinfrastruktur spielte die transparente Kostenaufstellung eine große Rolle. Durch den Einsatz von Equitrac, einer Software, die Aufträge der jeweiligen Kostenstelle zuordnet und individualisierte Reports ermöglicht, konnte auch diese Anforderung abgedeckt werden. sog