

# Special Innovation

## Schneller Zugang zum Innovationsnetz

Die österreichische Innovationslandkarte ist online und hilft bei der Suche nach Partnern.

**Ernst Brandstetter**

In Österreich beschäftigt sich eine Vielzahl von Einrichtungen mit regionaler Innovations-, Technologie- und Standortentwicklung. Das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) und das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) haben nun gemeinsam mit dem Verband der Technologiezentren Österreichs (VTÖ) das österreichische Innovationsnetzwerk kartografisch und einheitlich strukturiert dargestellt, um Qualität und Dichte der heimischen Innovationslandschaft zu demonstrieren. Unter [www.innovationszentren-austria.at](http://www.innovationszentren-austria.at) können Interessierte ab sofort per Mausklick Informationen über die heimische Innovationszene abrufen.

Die neue Service-Website, die im Rahmen der „Technologiegespräche“ des Europäischen Forums Alpbach präsentiert wurde, bietet erstmals einen gesamtheitlichen und österreichweiten Überblick über die Struktur, Aktivitäten und besonderen Stärken dieser Einrichtungen sowie ihre räum-



Bei Anklicken eines Bundeslandes präsentiert sich auf [www.innovationszentren-austria.at](http://www.innovationszentren-austria.at) die gesamte Innovationslandschaft des Landes mit Adressen, Zahlen, Daten, Fakten. Grafik: VTÖ

liche Lokalisierung im Rahmen des österreichischen Innovationsnetzwerks.

### Umfassende Information

Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (wie etwa Christian Doppler-Labors) sind darin ebenso erfasst wie Technologie-, A plus B- und Kompetenzzentren sowie Förder- und Trägergesellschaften. Die Suche

nach einzelnen Netzwerkpartnern gestaltet sich denkbar einfach. Auf einer Landkarte muss lediglich das gewünschte Bundesland angeklickt werden, und es erscheint eine Detailkarte, in der alle Institutionen mit ihrer geografischen Lage eingezeichnet sind. Ein Klick auf die Symbole ermöglicht den Zugang zu Kontaktdaten und den Websites der einzelnen Organisationen. Zusätzlicher Vorteil der neuen

Landkarte ist die ständige Aktualisierung. Peter Zaininger von der Abteilung Grundsatzangelegenheiten im BMVIT: „Es war uns ein großes Anliegen, jene Institutionen, die die Säulen eines regionalen Innovationsystems bilden, in einem umfassenden Monitoring-System darzustellen, das den Informationsaustausch der Einrichtungen untereinander fördert und das durch einen einfachen Online-

Daten-Update ständig aktualisiert werden kann.“ Mit der Innovationslandkarte sind alle relevanten Daten und Dienstleistungsprodukte der österreichischen Impuls- und Technologiezentren abrufbar.

Zusätzlich ermöglicht die Website aber auch einen Blick über die Grenzen hinaus. „In Zeiten einer zunehmend wissensbasierten Wirtschaft und Gesellschaft sind die Übertragung von Know-how und die Zusammenarbeit in den Informationssystemen ausschlaggebende Faktoren für Innovationen und damit für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen“, erklärt Josef Mandl, der Leiter der Abteilung Innovation und Transfer im Wirtschafts- und Arbeitsministerium. Mit der neu geschaffenen Web-Plattform als zentralem Baustein zur Vernetzung österreichischer Akteure im Innovationssystem will das BMWA in Zusammenarbeit mit dem BMVIT und dem VTÖ einen weiteren Meilenstein zur Verbesserung der technologieorientierten Information und Kommunikation setzen.

[www.vto.at](http://www.vto.at)

**Wolfgang Rupp:** „Die neue Innovationslandkarte kann raschen Zugang zu Partnerschaften bieten und bringt somit das Ende des langwierigen Suchens nach möglichen Kooperationen“, erklärt der Vorsitzende des Verbands der Technologiezentren Österreichs.

## Optimale Basis für stärkere Vernetzung

**economy:** Was ist die grundlegende Idee hinter der neuen Innovationslandkarte?

**Wolfgang Rupp:** Wir können damit erstmals die gesamte Szene geografisch und grafisch geordnet präsentieren. Enthalten sind Universitäten, Fachhoch-

schulen, A-plus-B-Zentren, Kompetenzzentren, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, CDG-Labore, Impulszentren, Technologieparks sowie Trägergesellschaften und Fördergesellschaften. Das ist die Basis, auf der man in Zukunft aufbauen kann. Ein derartiger Überblick ist sehr wichtig für die Industrie, wenn es gilt, Partner zu suchen.

### Wozu braucht man da eine Landkarte?

Eine Landkarte ist vor allem deshalb sinnvoll, weil Kooperationen vor allem von kleineren Unternehmen im regionalen Bereich gesucht werden. Zudem gibt die Karte einen Überblick über das Innovationsnetzwerk der einzelnen Regionen. Auf der Website ist zusätzlich noch eine inhaltliche Suche möglich, wenn jemand nach Spezialisten für bestimmte Innovationsaktivitäten sucht.

**Wird das nicht zu einer unerwünschten Konkurrenz zwischen den Zentren führen?**

Vor allem Jungunternehmer brauchen Partnerschaften in ihrem regionalen Umfeld, und wir erleichtern ihnen die Suche. Dadurch, dass es in den Bundesländern einheitliche Trägergesellschaften gibt, gibt es zudem auch keine Konkurrenz zwischen den Zentren. Die Nutzung des Angebots der Zentren ist derzeit übrigens sehr intensiv.

**Wie hat sich die Innovationszene in den vergangenen Jahren entwickelt?**

Bis etwa zum Jahr 2000 waren die Technologiezentren eher Infrastruktur- und Immobiliengesellschaften. Danach verstärkte sich die inhaltliche und qualitative Arbeit deutlich – zur Hardware kam sozusagen die Software dazu. Jetzt geht der Trend von der infrastruktur-

orientierten Immobilie hin zum regionalen Innovator und Inkubator, einer Brutstätte für neue Geschäftsideen.

**Wie steht Österreich im internationalen Vergleich da?**

Die Größe der Zentren ist mit einem Schnitt von 3.000 Quadratmetern ähnlich wie in Deutschland. Österreich hat eine sehr hohe Dichte von Zentren und zusätzlich auch einen sehr hohen Anteil von Zentren im ländlichen Raum. Sie bringen neue Projekte in die Regionen und sorgen dort für gegenseitige Unterstützung. Chancen und Möglichkeiten dafür gibt es genug, das zeigen aktuelle Beispiele.

**Sie haben auch eine eigene Ausbildungslinie ins Leben gerufen?**

Ja, und diesen Herbst werden die ersten ausgebildeten Incubation Manager ihre Zer-

tifizierungen machen und dann zum Einsatz kommen. Im ersten Durchgang werden wir über ungefähr 30 neue Manager verfügen. *bra*

### Info

● **Kontakt VTÖ.**  
Mag. (FH) DI Clemens Strickner  
Tel.: (+43 1) 50 175-109  
Mobil: 0699/1536 47 03  
E-Mail: [strickner@vto.at](mailto:strickner@vto.at)

● **Kontakt BMVIT.**  
Dr. Peter Zaininger  
Tel.: (+43 1) 53 464-3209  
E-Mail: [peter.zaininger@bmvit.gv.at](mailto:peter.zaininger@bmvit.gv.at)

● **Kontakt BMWA.**  
Silvia Schmöller  
Tel.: (+43 1) 71 100-5691  
E-Mail: [silvia.schmoeller@bmwa.gv.at](mailto:silvia.schmoeller@bmwa.gv.at)

### Steckbrief



Wolfgang Rupp ist Vorsitzender des Verbands der Technologiezentren Österreichs (VTÖ). Foto: aws

## Special Innovation

**Hermann Raninger:** „Wir haben eine klare, international ausgerichtete Wachstumsstrategie und wollen die Zahl unserer Wissenschaftler verdoppeln“, erklärt der Geschäftsführer des Wiener E-Commerce Competence Centers EC3 und der EC3 Networks GmbH.

# Digitale Goldadern im Blickfeld

**Ernst Brandstetter**

Das Wiener E-Commerce Competence Center EC3 will in Zentraleuropa zum führenden Kompetenzzentrum für digitale Geschäftsformen werden, erklärt Geschäftsführer Hermann Raninger.

**economy:** Was sind derzeit die wichtigsten Trends bei der Entwicklung des E-Commerce?

**Hermann Raninger:** Im Wesentlichen sehe ich drei Bereiche. Erstens: Durch neue Übertragungstechnologien für jedermann, wie UMTS oder digitales Fernsehen, erleben wir eine weitere Multimedialisierung. Dadurch wird der Zugang zu Information erhöht und weiterer Content generiert.

Zweitens: Die Geschäftsprozesse werden sich verändern. Viele digitale Prozesse basieren noch auf proprietären Systemen. Auch Standards wie etwa XML sind noch weitgehend zu starr. Zukünftig sind offenere und flexiblere Lösungen gefordert.

Drittens: Berührungslose Technologien wie etwa RFID werden sich auf viele Lebensbereiche ausweiten. Durch diese Entwicklungen werden enorme Mengen an Informationen geschaffen. Wenn man es schafft, diese im Web vorhandenen Informationen in richtiger Qualität zu extrahieren und stärker zu verknüpfen, dann kann man interessante Ergebnisse erzielen.

**Was ist darunter zu verstehen?**

Im Internet sind genügend Informationen, um zum Beispiel einen Produktzyklus eines Produktes genau zu analysieren oder das Kaufverhalten von Konsumenten nachzuvollziehen. Die Herausforderung liegt darin, diese Daten zu finden und in die richtige Relation zu bringen. Unternehmen und Konsumenten können davon profitieren.

### Steckbrief



**Hermann Raninger ist Geschäftsführer des Wiener E-Commerce Competence Centers EC3 und der EC3 Networks GmbH.** Foto: EC3



**Im Dickicht des Internets verbergen sich ungehobene Schätze. Mit modernen Methoden will EC3 Konsumenten und Unternehmen neue Tools zur Verfügung stellen.** Foto: Photocase.com

ren. Etwa Produkte, die neu auf den Markt kommen, sind meist zuerst sehr teuer. In einer späteren Phase des Produktzyklus sinkt der Preis oft deutlich, das Produkt ist dann aber meist bereits veraltet. Wann soll ich also am besten kaufen?

**Ich könnte mir also dann den richtigen Zeitpunkt aussuchen, wann ich einen Flat Screen-Fernseher oder ein Blue-Ray-Laufwerk kaufen soll?**

Exakt. Neue Methoden und Tools werden uns zukünftig helfen, diese Entscheidungen leichter zu treffen. Aber auch Unternehmen können auf diese Weise ihre Produktionsabläufe, Vertriebskanäle und Preispolitik optimieren.

**Wie könnten flexiblere Lösungen für Geschäftsprozesse aussehen?**

Betrachten wir einen typischen Klein- und Mittelbetrieb in Österreich. Er erstellt eine Rechnung mittels Textverarbeitung, druckt diese aus und sendet sie an den Kunden. Eine weitere Kopie geht an den Steuerberater. All das ist nicht sehr effizient und sehr fehleranfällig. Zukünftige Lösungen könnten die Verteilung der Information automatisch übernehmen und dies ohne zu wissen, welches System der andere Partner hat. Ein offener, flexibler Standard macht dies möglich.

**Wie positioniert sich EC3 in diesem Umfeld?**

EC3 will im Bereich digitale Geschäftsformen zum führenden Kompetenzzentrum in Österreich und Zentraleuropa werden. Wir verstehen uns als multidisziplinäre Innovationswerkstätte, welche gemeinsam mit innovativen Unternehmen Methoden, Konzepte, Strategien und Produkte für morgen entwickelt. Wir haben dazu eine klare, international ausgerichtete Wachstumsstrategie.

**Welche Veränderungen erwarten Sie?**

Künftig wird sich die Kompetenzzentrumsszene in Österreich kräftig verändern. Im Herbst kommt ein neues Förderprogramm, und auch wir müssen einen Neuantrag stellen. Die bereits jetzt absehbaren neuen Rahmenbedingungen zeigen, dass die Anzahl der Kompetenzzentren stark sinken dürfte und zudem die öffentliche Finanzierung mittelfristig zurückgehen wird. Das bedeutet, dass wir uns auch auf eine stärkere Selbstständigkeit einstellen und in zunehmendem Ausmaß alternative Finanzierungen suchen müssen. Deshalb bauen wir schon jetzt den Projektbereich massiv aus. Wir arbeiten dieses Jahr mit einem Budget von rund 2,6 Mio. Euro. Dabei stammen zwei Drittel unserer Mittel aus dem Kompetenzzentrums-Bereich und ein Drittel aus anderen Projekten. Mittelfristig streben wir ein Verhältnis von ein Viertel K-Bereich und drei Vierteln sonstige Projekte an.

**Was sind Ihre wichtigsten Ziele?**

Momentan bereiten wir den Neuantrag für die Förderung als Kompetenzzentrum vor, und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch Erfolg haben werden. Wir sind thematisch gut positioniert und haben in unseren Kernthemen praktisch eine Alleinstellung in Österreich. In Zukunft wollen wir auch die internationale Ausrichtung verstärken. Bis 2010 wollen wir in Zentraleuropa das führende Kompetenzzentrum, bezogen auf digitale Geschäftsformen, werden. Unsere wichtigsten Zielländer liegen vor allem in Osteuropa, etwa in Ungarn, Tschechien, Slowenien, der Slowakei. Wir sind aber auch bezüglich Partnerschaften in anderen Ländern nicht abgeneigt.

**Was bedeutet das finanziell?**

Wir wollen im Neuantrag im Comet-Programm die K1-Stufe voll ausnutzen, also ein Budget aus diesem Bereich von 3 Mio. Euro pro Jahr erreichen. Dazu kommen die anderen Aktivitäten des EC3. In Bezug auf Mitarbeiter wollen wir bis 2008 die Anzahl unserer Wissenschaftler von 20 auf 40 verdoppeln. In Zukunft wollen wir zudem stärker projektorientiert arbeiten.

**Was ist darunter zu verstehen?**

EC3 ist als Verein organisiert. Vor allem kleinere Betriebe können oder wollen sich nicht für sieben Jahre an ein Kompetenzzentrum binden. Dazu fehlen

oft die Mittel. Eine Zusammenarbeit und somit Mitgliedschaft auf kürzerer Basis ist aber sehr gefragt. Die Projektlaufzeiten bewegen sich dabei zwischen einem und drei Jahren. Die Erfahrung zeigt aber, dass die meisten Unternehmen nach erfolgreichen Projekten dem EC3 auch treu bleiben. Speziell in Österreich haben wir viele kleine Unternehmen. Diese sind oft sehr innovativ, aber knapp an finanziellen Ressourcen. Wir haben für diese Zielgruppe ab 2007 eine Mitgliedschaft entwickelt, die besonders auf die speziellen Bedürfnisse eingeht.

**Wie wollen Sie die finanzielle Abhängigkeit durch eventuell geringere Förderungen reduzieren?**

Wir fokussieren auch stark Projekte außerhalb des Comet-Programms. Darin sehen wir noch großes Potenzial. Zudem haben wir mit der EC3 Networks GmbH eine Verwertungsgesellschaft gegründet. Ihre Aufgabe ist es, Erkenntnisse aus dem Kompetenzzentrum weltweit zu vermarkten. Schwerpunktbereiche sind E-Tourismus und Usability.

### Info

● **Kompetenz fürs digitale Geschäft.** EC3 ist ein im Jahr 2000 gegründeter Forschungsverein, der zusammen mit seinen Wirtschafts- und Universitätspartnern angewandte Forschung und konkrete Projektvorhaben im Bereich digitaler Geschäftsformen betreibt. EC3 positioniert sich dabei als Drehscheibe zwischen Wissenschaft und wirtschaftlicher Praxis. Als industrielles Kompetenzzentrum (Kind) wird EC3 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) sowie von der Stadt Wien gefördert.

Die EC3-Partner setzen sich aus Industrie und Wirtschaft von Klein- und Mittelbetrieben bis Großunternehmen zusammen, darunter T-Mobile, SAP, Swarovski Crystal Online, APC Interactive, Tiscover, Webges, ABC Markets, Paradigma GmbH, Prolytic, Lixto, XDB Database Solutions und Mindtake. Im Forschungsbereich kooperiert EC3 mit namhaften Universitäten wie der Technischen Universität Wien, der Wirtschaftsuniversität Wien und der Universität Wien.

EC3 hat drei Fokusbereiche: **Digitale Ökonomie, Business Intelligence und Informatik.**

[www.ec3.at](http://www.ec3.at)

## Special Innovation

# KMU: Expandieren im Turbo-Mode

Standardisierte Software-Lösungen, die um branchenspezifische Tools erweiterbar sind, bieten mittelständischen Unternehmen sowohl Investitionssicherheit als auch die zur Prozessoptimierung benötigte Flexibilität.

**Manfred Lechner**

Unternehmenswachstum macht die Konsolidierung heterogener IT-Systemlandschaften erforderlich. Im Jahr 2004 stand das Management der SHT-Gruppe, Österreichs zweitgrößtem Großhändler für Sanitär- und Heizungstechnik – das Unternehmen erzielt mit 650 Mitarbeitern einen Jahresumsatz in der Höhe von rund 200 Mio. Euro –, vor der Entscheidung, die firmeninterne IT-Landschaft zu vereinheitlichen.

Dazu wurde ein umfangreiches Ausschreibungsverfahren gestartet, aus dem die SAP-Mittelstandslösung My SAP All-in-One in Verbindung mit einer Branchenlösung für den technischen Großhandel des deutschen IT-Dienstleisters FIS als Bestbieter hervorging. Das Unternehmen entschied sich für die Erstellung eines Prototyps auf Basis von SAP for Retail und der Branchenlösung FIS/wws. Ziel war es, innerhalb von sieben Wochen alle Kerngeschäftsprozesse mit den firmenspezifischen Ausprägungen der SHT-Gruppe aufzuzeigen und

eventuelle Unterdeckungen darzustellen. Diese Projektphase wurde termingerecht abgeschlossen und dabei zeigte sich deutlich, dass der Abdeckungsgrad der Branchenlösung in Verbindung mit SAP Retail nahezu bei 100 Prozent der von SHT geforderten Prozesse und Funktionalitäten lag.

## Referenzprojekte

Weiters konnte das SHT-Management mehrmals die Möglichkeit wahrnehmen, sich über den erfolgreichen Einsatz der FIS-Branchenlösung bei deutschen Referenzkunden zu informieren. Durch den Einsatz des vorkonfigurierten Branchen-Templates der FIS für den Bereich Sanitär- und Heizungstechnik konnte der Implementierungsprozess, der rund 500 Mitarbeiter direkt betraf, in nur elf Monaten abgeschlossen werden. Die FIS GmbH ist ein unabhängiges Full-Service-Haus für betriebliche Anwendungssysteme und Informationstechnologien, beginnend mit der Planung der Lösungen und Infrastruktur über die Implementierung der Systeme bis hin



SHT als exklusiver Anbieter im Sanitär- und Wellness-Bereich nutzt die Vorteile einer maßgeschneiderten branchenspezifischen SAP-Lösung. Foto: SHT

zu deren produktivem Betrieb, die im SAP-Umfeld realisiert werden.

## Optimierungspotenzial

„Ausschlaggebend für unsere Entscheidung war sowohl die durch SAP gebotene Investitionssicherheit als auch die im FIS/wws-Template verarbeitete Branchenkenntnis des Implementierungspartners. Wir

sehen ein beträchtliches Optimierungspotenzial durch die My SAP All-in-One-Lösung von FIS und rechnen mit einem Pay-Back von weniger als drei Jahren“, erklärt Wolfgang Knezek, Geschäftsführer der Sanitär- und Heizungstechnik Handels GmbH. Durch die Neueinführung konnte SHT ein Bündel von Altsystemen ablösen, was wiederum zu einer Straffung

interner Prozesse führte, da die neue Lösung auf einer einheitlichen Datenplattform basiert. SHT stellte zum Jahresbeginn 2006 den Logistikbereich und das Rechnungswesen auf SAP-basierte Software der FIS um. Zudem entschied sich das Unternehmen auch für den Umstieg auf die neue Internet-Web-Shop-Lösung FIS/eSales.

[www.sap.at](http://www.sap.at)

## Mittelstandsoffensive mit Service-Qualität

Notwendige Prozesssicherheit durch einheitliche Lösungen lässt Unternehmen Aktualisierungsbedarf erkennen.

SAP Österreich geht neue Wege in der Betreuung von Klein- und mittleren Unternehmen (KMU) und setzt dabei verstärkt auf Lösungen, die die speziellen branchenspezifischen Bedürfnisse dieser Zielgruppe berücksichtigen.

Standardprozesse wie Lagerverwaltung, Buchhaltung oder Rechnungswesen werden von SAP-eigenen Lösungen abgedeckt, ergänzt um branchenspezifische Tools von nach SAP-Qualitätskriterien ausgewählten Vertriebspartnern. „Weltweit stehen derzeit mehr als 370 branchenspezifische My SAP All-in-One-Lösungen zur Verfügung, um Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Geschäftsprozesse zu verschlanken, die Effizienz zu erhöhen und eine schnelle Rendite zu erzielen“, erklärt Andreas Muther, Leiter des Geschäftsbereiches Mittelstand bei SAP Österreich. Branchenspezifische Lösungen werden derzeit weltweit von mehr als 500 Partnern vertrieben und von über 5.000 Kunden einge-

setzt. Mittelständische Unternehmen weisen international gesehen ein hohes Nachholpotenzial auf. „In Österreich, der Schweiz und Deutschland ist die Situation allerdings anders“, so Muther, „da in diesen Ländern aufgrund der langen SAP-Marktpresenz KMU bereits vor längerer Zeit begannen, auf zukunftssichere, nämlich standardisierte Software-Lösungen zu setzen.“

## Update-Sicherheit

KMU bevorzugten in der Vergangenheit individuelle Lösungen, die sie von lokalen Software-Anbietern erstellen ließen. „Nachteil solcher Lösungen ist“, erklärt Muther, „dass Wartung und Support nicht gewährleistet sind, die Systeme veralten, diese in Programmiersprachen erstellt wurden, die heute nicht mehr geläufig, oder die Programmierer nicht mehr auffindbar sind.“ Trifft nur einer der erwähnten Punkte zu, hat dies zur Folge, dass expandierende Unternehmen ihre Geschäfts-

prozesse nur mehr unzulänglich abbilden können und dadurch ihre Konkurrenzfähigkeit einbüßen. International agierende Software-Unternehmen hingegen können aufgrund ihrer weit aus größeren Ressourcen an Mitarbeitern einen stabilen und um vieles längeren Lebenszyklus ihrer Software-Produkte ga-

rantieren. Vorteil eines weltweit agierenden Unternehmens wie SAP und seiner Vertriebspartner ist, dass Kunden Software-Lösungen periodisch updaten können, was sicherstellt, dass diese auch noch nach Jahren allen aktuellen Anforderungen genügen. „Unternehmen können durch Wahl einer standar-

disierten Lösung ihre Investitionen sichern“, so Muther, „doch genauso wichtig ist die Skalierbarkeit der Software.“ Diese gewährleistet, dass die Software mit dem Unternehmenserfolg mitwachsen kann und beispielsweise jederzeit ohne großen Aufwand neue User eingerichtet werden können.

„Die Flexibilität von SAP-Lösungen ermöglicht, dass Unternehmen, die als Kleinbetriebe beginnen, mit der einmal gewählten Software-Lösung selbst zu weltweit agierenden Konzernen werden können“, so Muther. Nachteilig wirkt sich bei individuellen Lösungen auch der Umstand aus, dass bei internationaler Expansion die Software an die rechtlichen Rahmenbedingungen immer wieder angepasst werden muss.

„In vielen Fällen war die Entscheidung für eine individuelle Lösung optimal“, so Muther, „doch ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, an dem diese Systeme das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben.“ malech



Moderne IT-Landschaften basieren auf dem Prinzip einer einheitlichen und daher wartungsarmen Datenbasis. Foto: Bilderbox.com

## Special Innovation

# Prozessoptimierung im Mittelstand

Praxisgerechte Abläufe für alle Geschäftsprozesse ersetzen Systeminseln im Datenmeer.

**Ernst Brandstetter**

Auch mittelständische Unternehmen interessieren sich für prozessorientierte Komplettlösungen im Umfeld des Enterprise Resource Plannings (ERP). Gefragt sind Gesamtpakete aus Beratung, Prozessmodellen und Software.

Der Mittelstand wird vielfach als Motor der Wirtschaft bezeichnet. Er gilt als flexibel, schnell, dynamisch und leistungsfähig. Doch auch für diese Unternehmen haben sich die Zeiten geändert. Globalisierung, erhöhter Kostendruck, intensiver Wettbewerb, Finanzierungsprobleme, zurückgehende Margen und der Zwang zur stärkeren Kunden- und Service-Orientierung sind nur einige der relevanten Faktoren.

Um in diesem Szenario nicht nur überleben zu können, sondern zu den Besten auf dem Markt zu gehören, müssen alle Abläufe im Unternehmen schlank und effizient sein, erklärt Robert Pöll, Geschäftsführer von IDS Scheer Austria. Und: „Dazu ist mehr erforderlich als die simple Implementierung von ERP-Lösungen. Was der Mittelstand benötigt, sind umfassende, auf den betriebswirtschaftlichen Nutzen fokussierte Gesamtlösungen zur

Optimierung der Geschäftsprozesse. IT ist in diesem Ansatz nur ein Mittel zum Zweck.“

## Praxisgerechte Abläufe

Betrachtet man das Angebot an ERP-Software für den Mittelstand, so sind viele Lösungen historisch gewachsen und im Laufe der Zeit um immer mehr Module ergänzt worden, weiß Pöll. Die Übergänge zwischen verschiedenen Funktionsbereichen der Lösungen seien häufig eher zufällig, oft gebe es funktionale Überschneidungen, etwa zwischen Vertriebsmodulen und später hinzugekommenen CRM-Lösungen. Ist der Fokus auf die Geschäftsprozesse gerichtet, so treten diese systemseitigen Brüche zwischen den Dateninseln in den Hintergrund.

Mit ARIS Smart Path bietet IDS Scheer mittelständischen Fertigungsunternehmen nach eigenen Angaben die erste prozessorientierte Komplettlösung auf Basis von My SAP All-in-One. Dabei handelt es sich um ein Paket aus Beratung, Prozessmodellen und Software. Gemeinsam mit dem Kunden entwickelt der Berater zunächst ein maßgeschneidertes Modell von dessen betrieblichen Ideal-Abläufen, den Geschäftsprozessen. Dieses stellt die verbindliche Vorgabe für die Konfiguration



Abkehr vom Insel-Feeling in der IT: Moderne Unternehmen brauchen Gesamtlösungen, ohne Systembrüche zwischen Dateninseln. Foto: Bilderbox.com

der ERP-Lösung auf Basis von My SAP All-in-One dar.

Um die Dauer für den Modell-Entwurf und die entsprechende Konfiguration der Lösung zu verkürzen, hält IDS Scheer bereits Referenzmodelle und vor-

konfigurierte Lösungen für viele Branchen bereit. Die sogenannten Branchenlösungen der ERP-Anbieter übersehen laut Pöll, dass gerade Mittelständler häufig Mischformen verschiedener Branchen und Geschäfts-

arten darstellen. So beliefert etwa ein Hersteller von Farben und Lacken neben dem Handel auch die Automobilindustrie und muss daher entsprechende Automotive-Prozesse abdecken.

[www.ids-scheer.at](http://www.ids-scheer.at)

**Carlo Wolf:** „Die Herausforderung für kleine und mittelständische Unternehmen bei der Nutzung konvergenter Netze besteht darin, deren Vorteile zu nutzen, ohne die bestehenden Operationen negativ zu beeinflussen oder das Risiko für Sicherheitsverstöße durch die Hintertür zu erhöhen.“

## Das richtige Netzwerk für KMU

Klein- und mittlere Unternehmen (KMU) müssen sich heute mehr denn je darauf verlassen können, dass ihre Netzwerke die Geschäftsentwicklung unterstützen, erklärt Carlo Wolf, der General Manager von Cisco Systems Austria.

**economy:** *Wie kommen KMU zu einer effizienten und für sie geeigneten EDV?*

**Carlo Wolf:** Dazu ist mehr nötig, als nur den Bedarf an Kapazität und erforderlicher Ausrüstung zu ermitteln. Der Aufbau einer effektiven Netzwerk-Infrastruktur erfordert vielmehr einen ganzheitlichen Ansatz, der sowohl die aktuellen technologischen Anforderungen berücksichtigt als auch die Integration von Anwendungen und Technologien der Zukunft möglich macht.

*Sie sehen also das Netzwerk als die Grundlage für Erfolg an?*

Die richtige Netzwerk-Infrastruktur verbessert Widerstandsfähigkeit und Flexibilität von Unternehmen. So lassen sich Wachstumsmöglichkeiten steigern, Betriebskosten senken und Mitarbeiter-Effizienz erhöhen. Was zählt, ist die richtige Netzwerk-Strategie. Nur so können sich kurz- und langfristig die besten Ergebnisse erzielen lassen. Die Network Foundation etwa muss mit den richtigen Fähigkeiten ausgestattet sein – sonst kann es passieren, dass bei einem Ausbau oder einer Ergänzung des Netzwerks Zeit und Geld verschwendet wird.

**Netzwerksicherheit wird ebenfalls immer wichtiger?**

Die größte Herausforderung liegt tatsächlich in der Netzwerk-Sicherheit. Sicherheitsverstöße stellen einen direkten Angriff auf das Kerngeschäft des Unternehmens dar, weil wertvolle Daten zerstört und erhebliche Reparatur- und

### Steckbrief



**Carlo Wolf ist General Manager von Cisco Systems Austria.** Foto: Cisco Systems

Wiederherstellungskosten erforderlich werden. KMU haben erkannt, dass sie genauso anfällig für Virusattacken sowie interne Zwischenfälle oder Bedrohungen sind wie große Konzerne. Es gilt herauszufinden, wie ein sicheres Netzwerk eingerichtet werden kann, ohne die Kosten für den Geschäftsbetrieb in die Höhe zu treiben.

**Welchen Stellenwert hat die Netzwerkverfügbarkeit?**

Die ständige Verfügbarkeit des Unternehmensnetzwerks ist wichtig: Schon ein paar Minuten Ausfallzeit können einen erheblichen Verlust von Ertrag und Produktivität verursachen. Die Reaktionsgeschwindigkeit und die Verfügbarkeit des Netzwerks werden umso wichtiger, wenn Unternehmen IP Communications beziehungsweise Unified Communications und Videokonferenz-Anwendungen implementieren, bei denen Verzögerungen nicht hingenommen werden können. Unternehmen müssen einen Weg finden, um die Performance von Anwendungen und Netzwerk zu maximieren, ohne dabei zu viel für Bandbreite auszugeben.

**Ist das nicht viel Technologie für kleine Unternehmen?**

Durch den Einsatz eines konvergenten Netzwerks für die Übertragung von Sprache und

Daten über dasselbe Netzwerk können Unternehmen große Vorteile erzielen. Die Herausforderung für KMU besteht jedoch heute vor allem darin, diese Vorteile bestmöglich zu nutzen, ohne die bestehenden Operationen negativ zu beeinflussen oder das Risiko für Sicherheitsverstöße durch die Hintertür zu erhöhen. Dabei ist es sinnvoll, sich beraten zu lassen: In Zusammenarbeit mit Spezialisten lässt sich für jedes Unternehmen die richtige Netzwerk-Strategie finden. [bra](http://bra)

[www.cisco.com](http://www.cisco.com)

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

Redaktion:  
Ernst Brandstetter